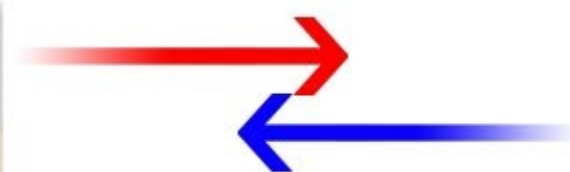


# Интервью с Владимиром Авдениным о Деньгах в Частной Электронной Коммерции...

Автор:

**Макс Хигер**

[www.khiger.com](http://www.khiger.com)



Сегодня представляю Вам интервью, которое я взял у [Владимира Авденина](#). Владимир зарекомендовал себя в России и на просторах Рунета как компетентный, опытный специалист по управлению личными финансами и помощи в этих вопросах широким массам людей.

Интервью получилось интересным, практичным и пронизанным ценными ссылками на дополнительные обучающие материалы по поднятой теме. Я поставил акцент в своих вопросах на тему "Деньги в частной электронной коммерции". По моему мнению именно в этой области у многих интернет-предпринимателей (даже опытных) существуют дыры.

И, естественно, данное интервью не просто развлекательное чтение. Это краткое изложение основных приемов успешной работы с акцентом на управление деньгами в своём онлайн-бизнесе от профессионала в этой области - Владимира Авденина! Несомненно, в этом и заключена для Вас главная ценность данной информации.

**ВАЖНО!** В интервью Вы найдете полезные советы, независимо от того, Вы только планируете зарабатывать через Интернет, или уже являетесь опытным интернет-предпринимателем.

Далее по тексту мои вопросы будут начинаться с "**М.Х.**" и будут написаны курсивом, а ответы Владимира будут следовать за "**В.А.**".

## **Интервью:**

**М.Х.** Здравствуйте, Владимир!

*Здорово, что у меня получилось сегодня задать Вам серию важнейших вопросов по финансам для моей целевой аудитории. А моя аудитория это люди, которые интересуются построением частного электронного бизнеса на просторах Рунета. Поэтому мои вопросы к Вам будут направлены таким образом, чтобы именно эта группа людей смогла извлечь максимальную пользу из сказанного Вами. Итак, Вы готовы начать?*

**В.А.** Здравствуйте Макс! Давайте приступим 😊

**М.Х.** Владимир, расскажите о том, когда именно случился момент, когда Вы осознали перспективность развития своего бизнеса? Что именно подтолкнуло Вас к этому шагу?

**В.А.** Поскольку мне интересны финансы, я долго работал в банке. В определенный момент я понял, что обладаю большим опытом, ценным для людей. Я удивлялся – даже главбух, сводя

баланс банка с точностью до копейки, делает серьезные ошибки касательно личных денег, что уж говорить про людей, не связанных с финансовой сферой.

Мне захотелось поделиться с людьми своим опытом – и я обратился в компанию, которая проводила вечерние занятия для всех желающих, предложив вести курс об основах правильного обращения с деньгами. Предложение было принято, и вскоре я проводил 3-часовую лекцию на эту тему.

Курс пользовался успехом, и однажды книжное издательство обратилось ко мне с предложением написать книгу о финансовой грамотности. Должен сказать, что до этого я никогда не писал книг, поэтому попросил большой срок – полгода на то, чтобы написать книгу. По истечении этого срока я сдал рукопись, которая после небольшой правки превратилась в книгу «[Азбука финансовой грамотности](#)», и была напечатана.

Так у меня появился собственный интеллектуальный товар – и здесь я плавно перехожу к ответу на Ваш следующий вопрос...

**М.Х.** Почему Вы сразу же решили избрать именно Интернет как плацдарм для развития Вашего бизнеса? Желательно описать те преимущества и вкусняшки, которые Вас завлекли в этот сегмент рынка...

**В.А.** Это было не сразу 😊. Когда у меня появилась бумажная книга, я задумался вот о чем. Много ли людей увидят мою книгу в обычном магазине (она была издана тиражом в 5000 экз.)? Кроме того, многие ли смогут ее увидеть? Дело в том, что на Украине или в Казахстане книгу не продавали – а между тем это очень большие страны, люди в которых говорят по-русски, и заинтересованы в данной информации.

Ответы на оба вопроса – НЕТ. И я подумал – зачем останавливаться на бумаге? Ведь ценность книги в той информации, которую она несет, неважно, какова книга – издана в типографии, или представлена в виде файла. Главное, чтобы она была интересной и полезной для людей. И я решил выпустить электронную версию своей книги, чтобы прочитать ее смогли как можно больше людей. Так я и пришел к мысли о своем бизнесе в Интернет.

О преимуществах и вкусняшках... Очевидно, что у электронной книги потенциальная аудитория в тысячи, в сотни тысяч раз больше, чем у бумажной. Добавьте сюда мгновенную и бесплатную доставку в любую точку планеты – и это, на мой взгляд, делает электронную книгу интереснейшим продуктом и для продавца, и для покупателя. Поэтому я двумя руками уцепился за идею информационного бизнеса в Интернет.

**М.Х.** Как Вы думаете, сколько времени потребуется на развитие своего бизнеса в Интернете человеку, который не имеет финансового образования и стартового капитала для развития бизнеса? И куда в начале лучше вкладывать свои усилия и деньги?

**В.А.** На мой взгляд, это зависит от того, сколько усилий и времени готов инвестировать человек в развитие своего бизнеса. Деньги вкладывать в любом случае придется, но я бы сказал, что они здесь не играют решающей роли, ибо начать свой Интернет-проект можно, имея несколько тысяч рублей. Важнее трудолюбие, и способность создать товар/услугу, которая будет интересна людям.

Развивая свой проект, на старте я бы уделил пристальное внимание написанию качественных, интересных статей для своей рассылки, связанных с темой своего товара. Эти статьи привлекли бы внимание людей к моему проекту, и легли в основу бесплатного e-mail курса для формирования собственного подписного листа.

Очень выгодным я считаю вложить деньги в покупку скрипта партнерской программы. Он стоит недорого, а отдачу дает быстро, в разы больше его стоимости. И еще я не пожалел бы часть заработанных денег потратить на публикацию платных статей в рассылках других И-предпринимателей, проекты которых уже раскручены. При наличии хорошего товара и реализации этих шагов думаю, что ощутимую отдачу от нового проекта можно получить через 5-6 месяцев.

**М.Х.** Владимир, как Вы думаете, что удерживает человека от решения заниматься своим бизнесом? Иначе говоря, почему по Вашему мнению большинство предпочитает пока работать на других людей и получать фиксированную зарплату?

**В.А.** На мой взгляд, причина одна – люди не желают терять надежности и стабильности, которую они имеют при работе по найму. Как знать, что ждет их после увольнения? Хорошо помню глаза моего коллеги, когда я объявил, что ухожу на вольные хлеба. В них были

удивление, замешанное на жалости и страхе (придется же хлебнуть парню). Это серьезное, и очень личное решение для каждого.

Я понимал, что работая на дядю, я просто винтик в чужом бизнесе, с зарплатой в «среднем по рынку». Грустно, но люди-винтики имеют «срок годности», и при достижении ими определенного возраста их просто меняют на новых сотрудников. И что в итоге я буду иметь, если проведу так жизнь?

Если же я создаю свой бизнес, я занимаюсь тем, что мне нравится, и что очень важно – стремлюсь действовать так, чтобы единожды вложенные усилия приносили мне доход очень долгое время. Пример – если я написал хорошую книгу, она постоянно приносит деньги. К сожалению, при работе по найму конвертировать свои усилия в «долгоиграющий» доход невозможно – месяц поработал, один раз получил доход, и все. А годы идут, и силы потихоньку убывают – и зарабатывать все сложнее.

Полагаю, любому человеку, который читает это интервью, важно задуматься над этим – со своей стороны искренне рекомендую прочитать Вам книгу Р. Аллена «Множественные источники дохода» - это очень хорошая книга, первую главу Вы можете скачать вот по [этой ссылке](#).

**М.Х.** *Какие 7 рекомендаций Вы бы дали новичку, который уже решился на создание своего онлайн-бизнеса?*

**В.А.**

**#1.** Верьте в себя и свои силы! Глупо начинать без веры в успех;

**#2.** Потратьте определенное время и деньги на обучение. Есть люди в Рунете, которые достигли определенного успеха, ими написаны книги о составляющих успешного онлайн-бизнеса. Можно идти вперед методом тыка, но это трудный и долгий путь. Рубль, разумно вложенный в свое обучение, вернется 10-ти и даже стократно;

**#3.** Овладейте html. Вы будете общаться с клиентами посредством веб-страниц, и если они выглядят коряво, никто не захочет у Вас ничего покупать. Когда я начинал, я пошел в книжный и купил книгу А.А. Дуванова «WEB-конструирование. HTML». Это книга для школьников, там все очень просто, и в то же время очень грамотно изложено – лучше книжки про html я пока не читал. Она и сейчас у меня под рукой, я иногда в нее заглядываю.

**#4.** Онлайн-бизнес – это чаще всего продажа информации. Нужно уметь хорошо писать, иначе кто будет Вас читать? Хорошо писать, на мой взгляд – это кратко, ясно и по делу. С разумной долей юмора – как и перец блюдам, он добавляет текстам пряности, главное не переборщить. Искренне рекомендую Вам книгу «[Статейный доход](#)», она поможет Вам писать ясные, краткие и интересные статьи.

**#5.** Откройте свою рассылку. Я уверен - это нужно сделать обязательно, если Вы серьезно стремитесь к успеху в онлайн-бизнесе. Можно создать гениальный товар, но как люди узнают о нем? Владея рассылкой, Вы сообщите об этом подписчикам, и немедленно получите заказы. Интернет-предприниматель без рассылки, что машина без руля – она, как Вы понимаете, ехать не может.

**#6.** Изучите продукты других И-предпринимателей в своей нише. Лучше не повторяться. Желательно выходить на рынок с ярким, особенным товаром, чтобы обеспечить своему проекту хороший старт.

**#7.** Если помните, в советские времена было понятие ОТК – отдел технического контроля. Включите свой «нравственный ОТК». В Сети полным-полно дребедени, что выдается за качественный товар. Вы не желаете пополнить сей скорбный список, так ведь? И если творение «так себе», повремените его продавать.

**М.Х.** *От каких 7 ошибок в самом начале и по ходу развития своего онлайн-бизнеса Вы бы уберегли новичка?*

**В.А.**

**#1.** Самая большая ошибка – заняться не своим делом. Как-то у меня был бизнес в сфере бытовых услуг. Причина его создания была проста – заработать деньги. Через 3 месяца я отчетливо понял, что это занятие тяготит меня, это не мое - и еще через квартал я свернул бизнес. Потратив массу сил и времени, я получил взамен разочарование. Если Вы намерены

заняться онлайн-бизнесом нужно, чтобы к этому лежала душа, тогда труд будет не в тягость, и успех придет.

**#2.** Щетина, мятая рубашка, грязные ботинки... Увидев меня в таком виде, Вы поверили бы что я преуспевающий бизнесмен? Ваш проект тоже встречают по одежке – сайты в доменах третьего уровня и бесплатный хостинг отнюдь не красят его. Купите нормальное доменное имя, и разместите сайт на платном хостинге – уровень доверия к Вашему проекту будет совсем иным.

**#3.** Как корабль назовешь, так он и поплывет. Доменное имя Вашего проекта – это очень и очень важно. Уделите этому вопросу самое серьезное внимание – начав работу, Вы уже ничего не измените. Я отчетливо помню, как долго я выбирал свое доменное имя, придумал массу вариантов, советовался с женой ... Название должно быть ярким, отражать суть, запоминаться – и быть еще не занятым. Подумать будет о чем.

**#4.** Выберите хорошего хостера. Когда я начинал, погнался за дешевизной, и купил услуги у такого хостера, которому было не дозвониться и не дописаться. А мне была так нужна его поддержка в самом начале 😞. Потом я вынужден был переводить домен. Лучше сразу иметь дело с нормальным хостером. Пока Ваш проект стартует, хватит самого простого тарифного плана, он недорог. А по мере роста проекта тариф можно всегда поменять.

**#5.** Нужен ли Вам большой, сложный сайт для старта? Мое мнение – нет, вполне хватит небольшого опрятного сайта. У меня был опыт поддержки сайта «пришлым» вебмастером, но я отказался от этого – подробно объяснять, что ты хочешь видеть в итоге – гораздо дольше, чем сделать это самому. Поэтому я сам поддерживаю свои сайты, это несложно. И очень полезно – ведь Вы сами можете сделать с сайтом все, что нужно.

**#6.** Вы бы стали заключать сделку в подворотне с незнакомцем, что старательно прячет лицо в тени? И я нет. К сожалению, многие сайты похожи на такие вот подворотни – в контактах одна аська, лица/телефона автора и в помине нет, в формальном аттестате все «закрыто владельцем». Вы же начинаете честный бизнес, так ведь? Разместите в разделе «обо мне» свое фото, расскажите немного о себе, дайте телефон для связи. Анонимность ни к чему, она будет Вам только мешать, особенно в начале. И здесь Вам придется кстати мой следующий совет.

**#7.** На старте получите персональный аттестат Webmoney. Сделать это просто. С ним Вы почти автоматически получите аттестацию в других платежных системах, и высокий уровень доверия со стороны потенциальных покупателей. Люди с персональным аттестатом – реальные личности, которые дорожат своей репутацией, и далеки от мысли обманывать кого-либо. Зная это, клиенты без опаски будут покупать у Вас, давая Вам столь необходимые деньги для развития бизнеса.

**М.Х.** Поскольку Вы известны как специалист по финансовым вопросам, расскажите пожалуйста, какими платежными системами Вы пользуетесь для приема платежей за свои информационные продукты?

**В.А.** Макс, я использую в основном 2 платежных системы – Webmoney и РВКMoney.

**М.Х.** Почему Ваш выбор пал именно на эти системы? Ведь существует, например, еще система Z-Payment, которая предоставляет дополнительные методы оплаты для Ваших потенциальных клиентов. А есть еще и такая популярная система, как Яндекс.Деньги.

**В.А.** Дело в том, что Webmoney очень широко распространенная платежная система, ее кошельки имеют более 6 миллионов пользователей Интернета. Кроме того, у платежной системы Webmoney очень много удобных сервисов, которые упрощают и автоматизируют прием платежей и расчеты.

Если говорить про РВКMoney, то использовать эту систему удобно для приема платежей в случае, если у покупателя вообще нет электронных денег – я могу для своего товара выписать покупателю квитанцию на оплату в любой сберкассе, и тем самым человек может оплатить мой товар там, где он живет.

У меня есть так же счета и в других платежных системах (Яндекс.деньги, Z-Payment и пр.), но использую я их реже, в основном когда кто-то из клиентов просит принять платеж напрямую с помощью именно этой системы. Основные – Webmoney и РВКMoney. Отчасти столь узкий выбор обусловлен тем, что я использую партнерскую программу для своих товаров, а интегрировать новую платежную систему в скрипт партнерки не так просто.

Но сколько бы ни было платежных систем, Интернет-предприниматели сталкиваются с проблемой – у большинства людей вообще нет электронной наличности и желания открывать свой кошелек. Но при этом люди желают покупать в Сети! Специально для них я написал бесплатную книгу «[Платим в Рунете](#)», в которой изложил несколько удобных способов оплатить инфо-товар, вообще не имея электронной наличности. Думаю, эта книга будет полезна многим онлайн-предпринимателям – как простое пособие по оплате для их потенциальных клиентов. В книге перечислены ряд быстрых и практичных способов оплатить товар в Рунет без электронной наличности. Книгу можно скачать по [этой ссылке](#).

**М.Х.** *Вопрос, который касается каждого интернет-предпринимателя... Владимир, как Вы обналичиваете заработанные деньги и стоит ли обналичивать все заработанные деньги сразу?*

**В.А.** Часть из заработанного я расходую без превращения денег в наличные. Оплату хостинга, мобильной связи, услуг [Smartresponder](#) я осуществляю электронной наличностью. Остальные средства превратить в наличные можно двумя путями:

**#1.** Обналичить в специализированном обменном пункте, где меняют наличные деньги на электронную валюту, и обратно. Обратившись в один из таких пунктов, Вы превратите электронные деньги в наличные за один визит.

**#2.** Вывод денег на банковский счет. Вы можете вывести деньги на свой личный банковский счет, отдав распоряжение платежной системе. Правда, чтобы сделать эту, нужно обладать персональным аттестатом в Webmoney, или его аналогом в других платежных системах.

Для этого Вам так же понадобится личный счет в одном из банков. Вы даете распоряжение платежной системе о выводе средств, и указываете реквизиты своего банковского счета. Спустя несколько дней деньги оказываются на этом счету, и их можно снять наличными. Делать это удобнее всего следующим образом.

Откройте личный банковский счет в том банке, который может предложить Вам услугу Интернет-банкинга. Тогда Вы можете узнавать остаток, и совершать операции по счету, не приходя в банк – а просто сидя дома за своим компьютером (через Интернет).

Заказав вывод электронных денег на банковский счет – Вы, не покидая дома, через Интернет-банкинг сможете увидеть, что деньги уже пришли на счет. Кроме этого, очень удобно открыть также и пластиковую карту в том же банке, где у Вас открыт личный счет.

Тогда, увидев приход денег на счет, Вы через Интернет-банкинг переводите деньги на свою пластиковую карту, и обналичиваете их в любое время в удобном месте. Предложенный метод удобен тем, что сильно экономит силы и время при совершении необходимых финансовых операций. Подробнее об эффективном использовании банковских услуг я рассказал в своей книге «[Банк на 100%](#)»

И еще – все мы должны часть заработанного сберегать, чтобы накопить на крупную покупку, или создать личный капитал. Вдобавок к личному счету и пластиковой карте откройте в том же банке депозит. И тогда через И-банкинг Вы сможете часть заработанного отправлять на депозит, накапливая необходимые средства.

Наличие трех услуг – личного счета, пластиковой карты и депозитного счета в одном банке – обязательно с услугой Интернет-банкинга – это очень практичное решение, позволяет управлять деньгами быстро и эффективно, с минимальной затратой времени и сил.

**М.Х.** *Теперь давайте поговорим об автоматизации в онлайн-бизнесе. Насколько автоматизирован Ваш бизнес и сколько он отнимает у Вас времени в среднем в сутки?*

**В.А.** У меня автоматизирована выдача оплаченных покупок. Как только платежная система зачисляет деньги на счет, мой сервер автоматически отправляет письмо клиенту с благодарностью за покупку, и ссылкой на оплаченный товар. Кроме этого, автоматизирована отправка серий писем тем клиентам, кто пожелал получать мои рассылки.

Несмотря на эту автоматизацию, бизнес занимает пока много времени. Я стараюсь отвечать людям на электронные письма, что мне присылают, это требует довольно много времени. Нельзя и стоять на месте, нужно создавать новые интересные товары – как платные, так и бесплатные, чтобы порадовать своих подписчиков и партнеров.

Кроме того, все на свете ветшает – и информации это тоже касается. Постоянно есть необходимость поправить несколько страниц сайта, или кусок информации в рассылке. Так что работы хватает.

И еще – мало что интересного можно сказать людям, если проводить сутки напролет за монитором. Людям интересен практический опыт решения стоящих перед ними задач.

Если моя тема – деньги, я должен предложить что-либо яркое, полезное и оригинальное. Например, у меня есть книга «[Деревенский риэлтор](#)» о выгодном инвестировании в недвижимость – и чтобы получить опыт, описанный в книге, я проехал тысячи километров, и проанализировал сотни домов, чтобы научиться находить выгодные сделки, и затем рассказать об этом людям. Так, и только так создается интересный информационный товар, и это тоже часть моего бизнеса.

**М.Х.** *Какие именно узлы бизнеса Вы рекомендуете автоматизировать прежде всего?*

**В.А.** Отправку писем рассылки – ибо делать это вручную невозможно. И выдачу покупок – ведь никто не хочет ждать, пока Вы вручную обработаете заказ.

**М.Х.** *Сейчас я подойду ближе к Вашей специализации – ЛИЧНЫМ ФИНАНСАМ. И первый вопрос по этой теме – Действительно ли интернет-предпринимателю для успеха не обойтись без грамотно построенного Финансового Плана?*

**В.А.** Макс, тут дело не в занятии человека. У меня сосед – летчик. Недавно он пришел ко мне, очень расстроенный – ему объявили об увольнении. Ему 50 с небольшим, и как он мне сказал – «кроме как летать, я ничего не умею». Из доходов – очень скромная пенсия.

В жизни есть очень много вещей, которые стоят дорого – квартира, образование детям, к зрелому возрасту нужно иметь капитал, чтобы обеспечить себя доходом. Откуда возьмется все это, если не планировать свои финансы?? Как дом строится из кирпичей, капитал создается из небольших финансовых слагаемых, что человек сегодня выделяет из своего текущего дохода. Если хаотично класть кирпичи, дома не получится – строят согласно плану. Так и здание своего достатка человек выстраивает согласно плану – личному финансовому плану. Спланировать свое финансовое будущее очень важно для любого человека. Подробнее об этом я рассказал в своей книге «[Как составить личный финансовый план](#)».

**М.Х.** *Владимир, по Вашему мнению стоит ли уже в начале своего бизнеса думать о множественных источниках дохода и инвестировании? Говорят, что хотя бы на двух ногах позиция уже куда более устойчивая 😊*

**В.А.** Однозначно стоит! Причем даже не в начале своего бизнеса – а лучше до его начала. Бизнес – это риск; как знать – когда и какой доход он принесет? А кушать хочется каждый день. К моменту начала собственного бизнеса и создал себе несколько источников дохода, об этом рассказал в своей книге «[Золотой Гараж](#)». Поэтому мог спокойно потратить время и силы на старт нового бизнеса, особо не переживая о хлебе насущном.

А когда Ваш бизнес встает на ноги и начинает приносить стабильный доход – самое время подумать о том, как эти деньги конвертировать в пассивный доход, сделав ряд грамотных инвестиций. Тем самым человек создаст несколько источников дохода, и обеспечит себе и семье финансовую безопасность.

**М.Х.** *Во что и как Вы бы рекомендовали инвестировать первые заработанные деньги в своем онлайн-бизнесе, чтобы их преумножить и защищать от потерь?*

**В.А.** Первыми деньгами нельзя рисковать – поэтому их используют для собственной защиты (личная страховка от несчастного случая), и размещают на банковском депозите. Когда финансовый «тыл» обеспечен, и есть еще деньги для инвестирования, можно приступать к более доходным, а значит и более рискованным инвестициям. Но на старте стоит инвестировать лишь в консервативные, надежные финансовые инструменты.

**М.Х.** *Владимир, как Вы считаете – банковская система и налоговая инспекция это друзья или враги интернет-предпринимателей? Я спрашиваю потому, что очень многие интернет-предприниматели в начале пытаются действовать тайно и просто опасаются чего-то. С чем это связано и как лучше начинать по Вашему мнению?*

**В.А.** Все мы пользуемся благами государства – ездим по дорогам, которые не сами строили, набираем 03 когда нужна медицинская помощь, и пр. Все это нам необходимо, и финансируются эти блага из собранных налогов – ибо государственные службы в основном некоммерческие, и зарабатывать сами не могут. Иначе говоря, государство обеспечивает предпринимателю необходимые условия, в которых он и получает в итоге возможность зарабатывать доход.

Поэтому и с этической точки зрения, и в соответствии с законодательством каждый должен платить налоги. При этом каждый волен выбирать оптимальную форму своего бизнеса, и схему уплаты налогов. Если говорить про Россию, то для Интернет-предпринимателя часто оптимальным является регистрация ПБОЮЛ (Индивидуальный Предприниматель), в ряде регионов (где это допустимо) – на основе патента. В этом варианте регистрации бизнеса максимально упрощена отчетность и схема уплаты налогов.

Должен отметить, что вариант ПБОЮЛ имеет ограничения по размеру прибыли, которую может получать бизнес в такой форме организации, а так же ограничения по найму сотрудников – поэтому прежде, чем окончательно решать вопрос относительно формы организации своего бизнеса, я бы рекомендовал прочитать специальную литературу по вопросу, или обратиться к консультанту по налоговым вопросам.

Возвращаясь к заданному вопросу, я бы сказал, что налоговая инспекция – не друг и не враг, а необходимый орган государства, с которым любому предпринимателю придется иметь дело. И опасаться здесь нечего – нужно просто грамотно действовать, выполняя закон. Что касается банковской системы – то часто для Интернет-предпринимателя это удобный транспорт для денег, который сильно упрощает расчеты. Также как поезда перевозят грузы, банковская система страны перемещает деньги внутри ее экономики; поэтому часто говорят, что банки – это кровеносная система экономики. С ее помощью можно легко уплачивать налоги, или рассчитываться с контрагентами за полученные товары/услуги, отправляя получателю безналичный платеж со своего банковского счета. А также принимать на банковский счет платежи от клиентов за проданные Вами товары.

**М.Х.** Почему, с Вашей точки зрения, желательно еще перед началом любой коммерческой деятельности изучать и хорошо знать азбуку финансовой грамотности?

**В.А.** Коммерческая деятельность имеет целью получить доход. И если человек, начиная бизнес, обладает основами финансовой грамотности, он сможет распорядиться своим доходом более эффективно, с большей отдачей.

В конечном итоге мы зарабатываем, чтобы удовлетворить потребности своей семьи в насущных товарах и услугах, и обеспечить финансовую безопасность. Для грамотного в финансовом отношении человека путь к этой цели будет короче. Все мы склонны оптимизировать свои действия, и выбирать кратчайшую дорогу к желаемому.

Поэтому я полагаю, что овладеть основами финансовой грамотности для человека, начинающего свой бизнес, будет правильным решением.

**М.Х.** Какие бы Вы могли дать 7 финансовых рекомендаций уже состоявшимся интернет-предпринимателям Рунета? Иначе говоря чего им не хватает?

**В.А.** Макс, сложно говорить за всех Интернет-предпринимателей Рунета, чего им не хватает 😊 Думаю, имеет смысл изложить несколько идей, которые будут интересны и полезны многим:

**#1.** Минимизация расходов повышает прибыль, это очевидно. Покупайте нужные услуги оптом. Часто хостинг, оплаченный на год вперед, стоит на 20% дешевле. Если Вы пользуетесь [Smartresponder](#), то оплатив услуги сервиса в период акции, Вы можете сэкономить до 50% своих средств. Покупайте также оптом, это всегда выгодно!

**#2.** Время – валюта бизнеса. Найдите хороший банк с Интернет-банкингом, откройте там счет, пластиковую карту и депозит. Вы сможете сберечь время и силы при совершении необходимых финансовых операций.

**#3.** Почти у каждого И-предпринимателя есть WebMoney кошелек. Управлять деньгами в нем удобно с помощью сервиса Телепат, к тому же так можно сократить операционные расходы. О сервисе Телепат я рассказал в своей бесплатной книге «[Webmoney Телепат](#)» Кроме того, после регистрации в в Телепат все ваши WM-кошельки пользователя (а это  $4 \times 12 = 48$  или более цифр) определяются всего лишь одним параметром – Вашим телефонным номером. Тем самым Вам достаточно просто назвать своему партнеру номер телефона в ответ на вопрос «Куда Вам перевести деньги?». Это уберезит Вас и партнеров от ошибок при WM-переводах, ведь номер телефона запомнить куда проще, а многие партнеры/клиенты его и так уже знают.

**#4.** Используйте максимально доступный аттестат в платежных системах. Например, [Z-payment](#) снижает комиссию при совершении операций по счету с личным аттестатом. Это сбережет Вам деньги.

**#5.** Если у Вас еще нет партнерской программы – обязательно создайте ее. Если у Вас качественные товары, очень многие люди пожелают сотрудничать с Вами – дайте им финансовый стимул для этого.

**#6.** Постарайтесь часть своего дохода конвертировать в денежный поток, независимый от основного бизнеса. Иначе говоря, выгодно вложите заработанные деньги, чтобы создать себе новый (или несколько) источник дохода. Ведь рынок непредсказуем, как знать, что ждет нас завтра или через год? Дополнительный доход даст Вам финансовую стабильность.

**#7.** Количество заработных денег есть мера полезности Ваших товаров для людей. Улучшая свои товары, Вы увеличите доход и получите моральное удовлетворение, принесете пользу большому числу людей.

**М.Х.** Владимир, отвлекемся от Интернет-коммерции на минуту, хотелось бы задать вопрос, так сказать, на злобу дня. Сейчас много говорят о финансовом кризисе. Каково Ваше мнение на этот счет? Насколько все серьезно, что ждет нас в будущем (особенно рынок интернет-коммерции)?

**В.А.** Думаю, что серьезных финансовых потрясений в России не будет. Я недавно написал свежую статью на сей счет, прочитать ее можно [здесь](#). Чтобы принимать правильные финансовые решения, человеку нужно обладать основами [финансовой грамотности](#), и спланировать свое будущее, составив [личный финансовый план](#). Грамотно действуя согласно своему плану, человек достигнет своих целей. И кризис здесь не помеха – наоборот, он как распродажа в магазине – есть возможность купить ценный актив за очень скромную 😊 сумму. Что касается рынка И-коммерции, то полезные знания людям нужны всегда. И здесь тоже, я думаю, все будет благополучно.

**М.Х.** Владимир, как и ожидалось – Вы подтвердили свой профессионализм в этом интервью! Спасибо Вам за интересное общение. Я думаю, что читатели этого интервью смогут извлечь из данной информации неоценимую пользу для укрепления и развития своих бизнесов.

**В.А.** Спасибо Вам, Макс, за столь содержательное интервью. В завершение хочу искренне пожелать Вам и всем читателям успехов в бизнесе и финансового благополучия!

КОНЕЦ ИНТЕРВЬЮ.

## Как заработать на этом интервью?

**P.S. Дорогой читатель!** Если Вам понравилось это интервью, Вы можете поставить в нем свои партнерские ссылки, разместить у себя на сайте (блоге, рассылке) или отправить этот файл своим знакомым. Поверьте – Вам скажут “Большое спасибо!”. При этом Вы еще и денег заработаете...

**Для этого Вам нужно...**

Зарегистрироваться в трех партнерских программах:

- ✓ eTerra24 ([регистрация](#))
- ✓ Smartresponder ([регистрация](#))
- ✓ Z-PAYMENT ([регистрация](#))

**Далее, скачать инструкцию и сделать все, как в ней написано:**

[http://eterra24.ru/downloads/interview\\_khiger\\_res.rar](http://eterra24.ru/downloads/interview_khiger_res.rar)

**Читайте далее...**

## Книги Владимира Авденина

Узнай основы, запланируй, воспользуйся финансовыми инструментами.

### Азбука финансовой грамотности



Азбука финансовой грамотности, книга Владимира Авденина - это финансовые знания, которые необходимы каждому человеку.

Деньги - важнейшая часть современной жизни. Однако здесь есть проблема. Представьте себе, что Вы совершенно не знакомы с правилами дорожного движения, но необходимость заставила Вас сесть за руль и сразу отправиться в мегаполис. Вы окажетесь в крайне сложной ситуации. Как проезжать перекрестки? Что делать на светофоре? О чем предупреждают дорожные знаки? Езда без знаний ПДД будет очень опасна.

А ведь нечто похожее происходит в жизни многих людей. Человек в современном мире постоянно совершает операции с деньгами - то есть находится в непрерывном финансовом движении. А многие ли знакомы с правилами «финансового движения»? Лишь немногие люди обладают хотя бы базовыми знаниями в области персональных финансов.

[Подробнее...](#)

### Как составить личный финансовый план?



Чтобы обеспечить себе и близким достаток и финансовое благополучие, каждый человек должен внимательно относиться к личным деньгам, и выгодно вкладывать часть заработанного. Книга Владимира Авденина "Как составить личный финансовый план" поможет Вам составить собственный план инвестирования. Следуя этому плану, Вы начнете создавать личный капитал и уверенно двигаться к достижению своих важнейших жизненных целей.

Самое важное - этот сборник ПОКАЗЫВАЕТ (в видеороликах, которые есть важнейшая составляющая часть книги) - как именно составляется личный финансовый план, и как он реализуется в жизни. Пускать на самотек личные финансы, важнейшую сторону жизни - это грубейшая ошибка. Данная книга поможет Вам спланировать свое финансовое будущее, создать личный капитал и обеспечить благосостояние себе и своим близким людям.

[Подробнее...](#)

## Деревенский риэлтор



Автор книги, Владимир Авденин, заработал сотни тысяч рублей прибыли, вкладывая деньги в участки земли и деревенские дома. На основе своего опыта он написал книгу "Деревенский риэлтор", в которой подробно рассказал о том, как искал и заключал свои сделки, всякий раз извлекая из них очень высокую прибыль - и Вы сможете повторить его путь изучив данное руководство.

При этом не нужно быть профессиональным риэлтором или юристом, нужно лишь выгодно покупать дома и участки. Именно этому Вы научитесь, изучив данную книгу.

Книга содержит огромное количество практических рекомендаций по поиску выгодных сделок с загородной недвижимостью.

Вам доводилось видеть крупные пробки на выезде из городов в пятницу вечером? Как рыба по пути на нерест, несмотря ни на какие трудности - люди неизбежно стремятся к своей земле, и поэтому на деревенские дома и участки всегда будет высокий и платежеспособный спрос, что гарантирует отменную прибыль от таких инвестиций.

[Подробнее...](#)

## Золотой гараж



Спрос на гаражи и парковочные места растет. Повышение спроса всегда приводит к увеличению цены. Обратите внимание - здесь есть потенциал для очень хороших инвестиций. Я неоднократно убедился в этом на своем собственном опыте, инвестируя весьма небольшие суммы в недвижимость с очень хорошей доходностью - от 30% годовых и более. Почему бы и Вам тоже не сделать несколько таких же доходных инвестиций?

Тот практический опыт, который я получил в процессе поиска и заключения выгодных сделок на рынке гаражной недвижимости, я подробно описал в своей книге "Золотой гараж".

[Подробнее...](#)