

Евгений Белорус

**Как зарабатывать
в онлайн 10 000
долларов в месяц
на
предоставлении
своих услуг**



КОНКРЕТИКА

КНИГА КОНКРЕТИКА

В этой книге, я расскажу Вам правила успешной работы онлайн, которые помогут Вам зарабатывать 10 000 долларов в месяц на предоставлении своих услуг.

Прежде чем мы приступим, я кое-что поясню.

Рекомендации книги применимы на любой вид деятельности. Вы сможете применить их чем бы Вы не занимались, даже в повседневной жизни.

Если у Вас нет никакого бизнеса, Вы в поиске себя, и пока еще не знаете, как пригодиться этому миру.

Будущий тренинг даст Вам пошаговую систему для построения практики гипнотерапевта, НЛП, психолога, которая будет помогать Вам расти: как мастеру своего дела, и получать наслаждение от жизни.

В том числе вы будете расти финансово, и начнете зарабатывать от 10.000 долларов каждый месяц.

Но, это не главная моя задача на данном этапе.

Прежде чем Вы приступите к созданию чего-либо в своей жизни, Вам необходимо избавиться от страхов и блоков, которые раньше не давали Вам построить успешный бизнес, счастливую жизнь и помогать людям.

В первую очередь, задача моих последующих материалов помочь Вам избавиться, как минимум, от:

нерешительности,

неуверенности в себе,

прокрастинации,

страха осуждения,

страха наказания за ошибку,

ощущения, что ты не достоин,

ощущения, что ты недостаточно хорош,

ощущения стыда перед другими,

ощущения вины и т.д.

Ибо, не избавившись от перечисленного выше дерьма, невозможно вообще что-либо изменить в своей жизни. Не говоря уже, про заработок денег.

Поэтому *“примером”* в книге будет выступать профессия - Элитный Эксперт по Гипнотерапии.

Кого от этого, ломает, а такие сто пудов здесь есть, просто применяйте мои рекомендации в Вашем бизнесе и Вашей повседневной жизни.

Суть от этого не меняется.

Поехали...

Правило первое.

1. Вы никогда, никому и ничего не делаете бесплатно!

Если Вы хотите заниматься альтруизмом, быть филантропом, спасать жизни, пожалуйста, заработайте сначала деньги, а потом, Вы будете спасать детей, больных раком, СПИДом и так далее.

Благотворительность — это уже второй шаг, а сейчас, если Вы хотите заработать и помочь людям, то никогда, никому, ничего не делаете бесплатно.

Исключение — благотворительная презентация Ваших услуг или продуктов.

Но даже она должна иметь символическую плату, например 10 долларов.

Таким образом, Вы просто фильтруете невменяемых и бомжей, которые просто так, попали бы к Вам на презентацию и устраивали там оргии.

От таких людей нет толку. Не в рассылках, не в подписчиках, не в клиентах.

Их не спасти.

Они не понимают, что Вы платите со своего кармана, за каждое отправленное им письмо. Они не понимают, что Вы платите за свои сайты, чтобы они могли просто прийти и почитать что-то нужное.

Сами они, ни когда ничего не создавали. В голове у них программа: всё вокруг ненавидеть и всё обесценивать.

Они никогда ни за что не платят, но считают, что им все должны.

Живут в позиции жертвы, но никогда не признают этого.

Поэтому, Вы никогда, никому и ничего не делаете бесплатно!

Следующее важное правило.

2. Вы никогда не просите, а сами создаете своих клиентов.

Потому что, никто еще в жизни не проснулся и не подумал: как бы мне сходить, например, к зубному врачу, чтобы обрести великолепную улыбку и стать увереннее в себе.

Сходить к гипнотизеру, чтобы за пару сеансов убрать весь мусор в своей голове и начать жить — не с позиции жертвы, как живут 90% населения планеты, а как действительно нужно:

Жить в кайф. Принося пользу людям и получая в благодарность от них деньги, соответственно любые материальные блага для своих родных и близких.

Никто ещё не проснулся утром и не решил заняться онлайн бизнесом или освоить новую профессию.

Поэтому, Вы не продаете процесс, а продаете результат.

Чем серьёзнее проблема, которую Вы можете решить, тем больше Вам будут платить денег и тем больше будет мотивации у самого человека, который хочет её решить.

Вам придется брать ответственность и за свою, и за чужую жизнь — это очень важно.

Если Вы не уверены в том, что получите нужный клиенту результат, лучше скажите ему это сразу и верните деньги.

Потому что, когда человек заплатит Вам большие деньги соответственно, вы должны ему дать результат.

Вопрос, есть ли у вас система, которая, как часы работает и может дать ему этот результат?

Третье правило успешной практики и работы онлайн.

3. Никогда ничего не продаем по часам. Мы продаём пакеты.

Если люди хотят пообщаться с Вами, прощупать Вас так сказать, Вы ставите цену, что Вам не жалко, например, 45 минут своего времени провести с человеком и пообщаться с ним за 100 баксов. Это естественный фильтр такой.

Вы продаете пакеты. Пакеты изменения или решения конкретной проблемы, задачи.

Например:

— мы лечим от этого (избавляем от никотиновой зависимости)

— это стоит (200 - 400 долларов)

— это занимает столько-то времени (45 - минут)

— еще мы даем гарантию. (если Вы закурите, после сеанса, мы проведём дополнительный сеанс бесплатно, и Вы работаете до того момента, пока проблема не исчезнет навсегда.)

И Вы занимаетесь только лечением, устранением серьезных проблем за серьезные деньги.

Только таким образом, Вы можете зарабатывать от 10 000 долларов в месяц независимо, в какой бы стране Вы не находились и какой бы кризис не проходил на рынке.

Вы всегда будете топом номером один, будете в самом верху и Вы будете доминировать свой рынок.

Именно поэтому четвертое правило звучит так:

4. Вы никогда ничего не впариваете, никаких обзвонов и уговоров, никаких просьб, скидок и манипуляций.

Например, Ваш курс, услуга, стоит 1000 долларов, но сегодня это будет стоить для Вас всего лишь 20 рублей, потому что у нас сегодня воскресенье, акция и скидка.

Такого бреда быть не должно. Так это не работает.

Заметьте, что если человек Великий в своем деле, например нейрохирург, который занимается операциями на мозг, то к нему, люди пытаются записаться за несколько месяцев. Чтобы их просто посмотрели и может быть, спасли им жизнь.

То есть, если Вы себя позиционируете как все, то Вы ни о чем, и соответственно, к Вам никто записываться не будет.

Потому что таких, как Вы сотни. И Вы не лучший, не номер один, а лишь один из этих сотен.

Обычный фрилансер, готовый выполнять для кого-то работу за копейки.

Узнаёте себя?

Но если Вы решаете глобальные проблемы жизни и смерти, тогда Вы можете позиционировать себя так, чтобы люди записывались за несколько месяцев и будет вам счастье.

В тренинге мы учим как решать такие проблемы.

Пятое правило.

5. Если Вас сильно просят помочь бесплатно, шлёте на хуй.

Вам будут предъявлять, да твоё же призвание помогать людям, как же ты можешь деньги за это брать сволочь ты такая. Целители все должны работать бесплатно и сдохнуть в нищете.

Будут такие клиенты, которые в это верят. Если и Вы в это верите, то будет у Вас в принципе проблема.

Первое, что Вы должны сделать в таком случае, Вы посылаете человека в пешее эротическое путешествие, до тех пор, пока он не станет вменяемым или не найдёт себе другого специалиста, который будет ему помогать.

Вы просто говорите: приходите, когда будут деньги.

И всё.

Исключения — это дети, у которых не может быть денег.

Или, когда Вы занимаетесь благотворительностью.

Реально есть родители, которые настолько неадекватные, что хотят чтобы их ребёнок мучился.

У них зависть.

Я столько работал, столько терпел и теперь у меня есть деньги. Но, тебе я их не оставлю, чтобы и ты помучился.

Есть плебейская жадность в некоторых людях, к сожалению, даже у очень богатых.

Это я Вам ещё мягкий пример привёл.

Именно поэтому можно не дать такому родителю, заставить ребёнка страдать.

Мы проводили такие сеансы и те родители, которые вменяемые, но у них не было денег, всё равно хотели отблагодарить и приносили подарки.

Кто что мог, как на передаче "Поле Чудес".

Очень многие благодарят огромными деньгами. Поэтому благотворительность нужна, она работает как пиар акция, и также Вы действительно поможете детям.

.

То, что Вы даёте в мир, в разы преувеличивается и возвращается, поэтому бесплатно можно, но только это надо правильно делать.

Но если Вы будете вестись на персонажей, которые будут пытаться Вас развести на бесплатно, то в результате не у них, не у Вас, результата не будет.

Вы оба будете заниматься мастурбацией.

6. Круглосуточный заработок в автоматическом режиме.

Очень часто люди принимают решение спонтанно, на эмоциях и Вы должны дать им возможность — это сделать.

Например, если у человека есть желание связаться с Вами, он должен иметь возможность назначить с Вами консультацию, или приобрести Ваш продукт.

Это должно работать в автоматическом режиме. Круглосуточно. Чтобы Вы могли зарабатывать даже когда спите.

У Вас должен быть правильно сделан сайт, не сложный, без огромного количества кнопок, и без рекламы Гугл и Яндекс разумеется.

Чем проще, тем лучше.

Богатые люди не любят заморачиваться и путаться.

Должна быть одна кнопка - заплатить и всё.

7. Проводите бесплатные диагностики.

Диагностические сеансы, желательно это делать по скайп, через мессенджеры и желательно это делать не в лицо. Не один на один, почему, потому что на это уйдёт масса Вашего времени.

Вы должны понимать, что диагностика — это Вы выбираете себе клиента, а лечение это уже за деньги. Это очень важно.

Во время диагностики с Вами человек знакомиться и понимает, что Вы реальный человек, а не только на картинке сфотографированный.

У человека будет больше доверия к Вам и также Вы, сможете назначить более подходящее этому человеку лечение.

Если Вы понимаете, что он не подходит Вам, рекомендуете его кому-то другому. Или просто говорите, что, к сожалению, Вы не можете ему помочь.

То есть никаких продаж, ничего не нужно делать, эта система построена именно так.

8. Хочешь быть лучшим учить у лучших.

Вам платят прямо пропорционально Вашим вложениям в себя.

Объясняю. Опять всё завязано на подсознании.

Если человек никогда нигде, ни у кого не учился, никому не заплатил за тренинг и хочет, чтобы ему платили, то соответственно у него будет внутренний саботаж.

Несогласование запросов с ответами.

Получается, он продаёт людям то, за что он не платил, никогда не покупал, то есть у него знаний как бы и нет, а те, что есть ворованные, соответственно подсознание создаёт саботаж.

В результате никакой пользы не у кого нет.

Поэтому Вы очень часто видите тех, кто по Ютуб натренировались, поучились, естественно они там себе корон по надели и сертификатов напечатали, но в конце концов ничего не происходит.

Если Вы хотите добиваться реальных результатов - есть система, которую я на себе откатал, плюс я прошёл много тренингов, где меня умные люди обучали, я заплатил каждому из них и могу в принципе это перепродавать.

У меня на это есть право, в отличие от многих.

Потому что подсознание никогда не даст Вам пользоваться ворованной информацией.

Помните, я об этом говорил в первой книге.

9. Ограничение всегда поднимает ценность.

Лучше меньше - но дороже, есть такое правило.

Мы продаём пакеты и работаем системно.

Никаких импровизаций. Система уже отработана и чем больше Вы будете её менять, отходить от темы, тем меньше у Вас будет результатов.

Именно поэтому, прежде чем Вам её применять, Вам нужно пройти специальное обучение, убрать блоки, которые будут Вам мешать и саботировать.

Вам всё равно не запретить менять систему.

Но, когда Вы это сделаете, и она не будет приносить Вам доход, спросите себя зачем Вы её поменяли, может специально - чтобы она не работала.

На подсознательном уровне то, Вы всё равно знаете.

И на тренинге мы будем всё это копать и менять. Это очень важно.

10. Фокус на одной цели.

То есть, у Вас есть конкретная цель, одна цель для человека, который Вам заплатил и пришёл за помощью.

Он или не курит, он или не пьёт, он зарабатывает больше денег, у него становятся лучше отношения, у него проходит депресняк.

То есть Вы берёте одну проблемы, в одном пакете, за одну сумму и проходите её от начала до конца.

Если он хочет поправить ещё одно, потом второе и третье, Вы говорите, пожалуйста, вот ещё есть пакет по курению, вот ещё есть по алкоголизму и так далее.

Хотя зачастую бывает, что человека лечите от алкоголизма, а он ещё бросает и курить. Потому что это всё взаимосвязано. Это тогда идёт как бонус - бесплатный.

Но работаете Вы всегда, с одной целью, с одним фокусом, с одним результатом. Это правило!

И ещё раз повторю, если Вы будете менять эти правила, модифицировать, изменять на что-то модное, красивое, современное, то поверьте мне результата будет ноль. Ну или как минимум он будет хуже.

11. Работаем только с самыми лучшими клиентами и вменяемыми людьми.

Поверьте, я статистику знаю. Мне не жалко отпустить 99 человек из 100

Они мне не нужны, они просто потратят моё время, я им помочь не смогу и результата никакого не будет, поэтому у Вас должен быть механизм отсеивания мусора.

Это вот как сито. Вот как золото промывают, Вы только с золотом и работаете.

Поэтому, Вы работаете только с вменяемыми людьми, Вы работаете вместе с ними, Вы не делаете ничего за них.

Вы делаете 50 на 50 и добиваетесь мощных и быстрых результатов, они приводят к Вам друзей и знакомых, сарафанное радио вдруг начинает работать и так далее.

12. Мы никогда не боремся с клиентами.

Только 50 на 50 в результате 100% гармоничный, классный результат.

Клиент доволен, заплатил Вам.

Ему не жалко, поэтому Вы никогда не боретесь с клиентом.

Как только Вы услышали что-то из, а ну-ка покажи, что ты можешь, а ещё и минет, Вы говорите спасибо, я Вам помочь не смогу, может быть в другой раз.

И посылаете его на хуй. В кругосветное путешествие. Чтобы больше Вам время не тратили.

Те люди, которые пройдут через специальное сито, через специальные фильтры, они даже до Вас не доберутся. Вот смотрите, Вы сейчас это читаете, невменяемые отсеялись ещё на вводной части книги.

Некоторых ещё коробит, но они читают, ждут... (секретный секрет) и потому, что там ещё аудио запись внизу и доступ к рассылке приватной.

Но, мне нужен один человек из ста. Самый лучший.

Следующее.

13. Вы не должны быть голодным и нуждаться в продаже, Вы не должны просить человека купить, просить помочь ему.

Человек должен сам прийти к решению, что ему нужна Ваша помощь. Если он говорит, что да я хочу, Вы говорите, когда это будет и за сколько.

Если он не говорит, что он хочет, Вы не пляшете перед ним, стихи не читаете. Вы говорите спасибо, мы хорошо провели с Вами время, надеюсь в следующий раз я смогу Вам помочь.

Поэтому никого и никогда не уговариваете, и не просите.

14. Следующее правило относится особенно к гипнотерапевтам и целителям.

Клиент всегда — Не прав.

Вы всегда рулите всем, Вы всегда специалист.

Вы всегда знаете как правильно.

Потому что, если бы он знал как правильно, он бы САМ себя изменил.

Он приходит к Вам за помощью, поэтому никогда не поддаётесь на всякие уговоры, что мне это не подходит, мне бы как-то вот так.

Вы либо сразу избавляетесь от этого клиента, либо говорите, вот смотри: я здесь специалист, я здесь хозяин.

Ты пришёл ко мне за помощью, поэтому, если ты не будешь делать как я говорю, можешь прямо сейчас уходить.

Если ты будешь делать как я говорю, у тебя будет результат.

Выбирай.

Всё.

На этом заканчиваем и он выбирает.

Такое бывает очень часто. Люди Вас проверяют, они как бы палочкой в Вас тычут, ну-ка, что там будет дальше. Ну и Вы сразу должны его обломать. Потому что клиент всегда не прав.

Всегда.

САМОЕ ГЛАВНОЕ.

15. Ваша уверенность — это залог результата!!!

Потому что при помощи Вашей уверенности Вы получаете результат для своего клиента.

Каждое Ваше слово должно быть чёткое, конкретное, по теме.

Как бросок кобры.

Вы никогда ни в чём не сомневаетесь.

Даже когда Вы сомневаетесь — Вы никогда ни в чём не сомневаетесь.

Это и есть опыт.

Это и есть профессионализм.

И мы тоже Вас этому будем учить.

САМОЕ ГЛАВНОЕ-2

16. Вы должны стать самым лучшим в мире в Вашей теме.

Даже если Вы придумаете какую-нибудь свою авторскую систему, даже если Вы не будете называть гипнотерапию гипнотерапией, то что Вы сделаете, должно быть самым лучшим в мире.

У Вас не должно быть конкурентов. Вы должны доминировать рынок. Чтобы доминировать рынок, надо быть лучшим в своей нише.

И всё и точка.

Для того чтобы быть лучшим у Вас должны быть лучшие тренера, у Вас должна быть лучшая поддержка.

Самый яркий пример спорт. Что люди делают в спорте - они нанимают самых лучших тренеров.

Именно профессионалов, которые научат их и которые со стороны видят какие ошибки ты делаешь.

Вот именно в этом заключается секрет. Всегда учиться, всегда развиваться.

Но пока ещё Вы не умеете учиться.

У Вас стоит блок на обучение.

Вам дали бумажку красного цвета, которая называется диплом или сертификат и поставили Вам пломбу, что учиться больше не надо, учиться больше нельзя - у тебя есть ВЫСШЕЕ образование, а не просто образование.

То есть высшее подразумевает что всё кранты. Ты больше уже не способен учиться.

Именно поэтому мне пришлось признать, что я ничего не знаю. А чем больше я знаю, тем больше я не знаю и это мне очень сильно помогло в жизни.

Не знать полезно.

Когда ты не знаешь и учишься, ты начинаешь понимать, сколько оказывается ты не знал.

Поэтому снимайте корону, снимайте с себя костюм супермена и начинайте прислушиваться к тем людям, которые могут Вам прямо в лицо сказать, что ты косячишь в своей жизни, в своей практике, в своём бизнесе.

А не к тем, кто задницу Вам лижет, лишь бы Вы купили его нерабочую хрень.

Сейчас идёт такая тенденция с АМЕРИКИ продаём по-новому, потому что весь интернет был настолько замусорен всякими непонятными экспертами, всякими полубогами - человек эксперт по бизнесу, в 18 лет с 30-летним стажем, миллиардер. Может научить Вас зарабатывать.

Я сейчас про это говорю.

Но люди уже понимают, что все вокруг друг друга разводят.

И теперь чтобы Вам показать человеку, что Вы специалист высокого уровня, Вам нужно сделать всё по-другому. Вам мало просто сказать, что вот мой сайт, покупайте я крутой.

Вам нужно проводить диагностические консультации. Как врач.

Вы выявляете проблему человека и говорите: вот ты мне рассказал, что у тебя такая проблема, сам ты её решить не можешь.

И он выбирает, идти самому ковыряться или обратиться к Вам за помощью.

Всё очень просто, всё очень понятно. Это как раз для тех людей, которые боятся продавать.

Манипулирование — как раз таки уже не нужно.

Я могу Вас научить как это делать правильно, у меня на эту тему есть большой опыт.

У нас есть скрипты, именно американские, правильные, которые не адаптированы под авторскую систему, чтобы скрыть откуда это всё пошло.

Я специально рассказываю где я это взял, и почему это работает, потому что у тех, где я это взял — это также работает и приносит крутые результаты.

И я плачу им за это деньги. Потому что в отличие от многих, я постоянно учусь и улучшаю свои результаты.

Я каждый год инвестирую большие деньги на это. Мне в принципе не в лом.

17. Следующий важный момент — это позиционирование кто Вы?

Как к Вам люди должны относиться, что они должны про Вас знать, как Вы можете этот антураж создать.

Как собирать живые отзывы, всё это мы расскажем и самое главное Вы увидите, как я сам запускаю проект с нуля.

Я буду специально запускать его так, чтобы Вы видели, что не только деньги нужны для этого.

Хотя деньгами можно закидать любую проблему.

ТЕПЕРЬ ПОГОВОРИМ О БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ И ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ БИЗНЕС.

1) Самое главное — это привлечение клиентов.

Если у Вас нет клиентов, то Ваш инструмент он Вам и не нужен. Вам его применять не на ком и всё останавливается.

Для привлечения клиентов как раз таки нужны знания, необязательно деньги.

Вы можете начать их привлекать бесплатно, но лучше если Вы инвестируете хотя бы минимальные деньги.

Бесплатно тоже можно, просто будет дольше.

2) Следующий процесс — это продажи Вашего сервиса.

Прямо сейчас Вы проходите через систему продаж, а именно систему отсеивания не нужных мне людей, которых я отфильтрую ещё дальше, на следующих этапах.

Собственно, это и есть процесс продажи. Я Вам не втираю, я Вам наоборот говорю, уходите если что-то не нравится. Оно так и должно работать. Мы некогда никого не заставляем.

3) Работа и результаты.

После того, как Вы привлекли клиента, и он Вам заплатил, Вы должны реально получить результаты от того, что Вы сделали.

Всё очень просто.

Получается, если Вы привлекли клиента и продали у Вас есть деньги.

Когда у Вас есть продажи и неограниченное количество клиентов, которые стоят у Вас в очереди у Вас есть свобода.

Вы можете жить где угодно, делать всё что угодно.

Когда Вы даёте людям результаты, Вы меняете их жизни.

Меняя жизни, Вы кайфуете от того, что живёте.

Вы просыпаетесь Вам не нужна никакая медитация, никакие мотивации, у Вас и так уже всё хорошо.

Вы нашли смысл жизни, у Вас есть деньги, у Вас есть свобода, Вы строите своё будущее.

Вот в этом заключается бизнес-процесс.

**НЕСКОЛЬКО ФИЛОСОФСКИХ ИДЕЙ, КОТОРЫЕ
ОЧЕНЬ ЭФФЕКТИВНЫ И ПРОВЕРЕНЫ МНОЮ.**

Давайте людям что-то бесплатно, чтобы они поверили ВАМ.

Не путайте с первым пунктом: - Не ДЕЛАТЬ бесплатно.

Бесплатным продуктом можно решать десятки задач. Это целое искусство, например Вы можете:

Показать качество Ваших продуктов и услуг.

Нацелиться и выбрать целевую аудиторию.

Отсеять неудобных Вам клиентов.

Показать экспертность.

Войти в доверие. Понравиться.

Получить подписчика, потенциального клиента.

Получить бесплатную рекламу.

Провести диагностику и помочь разглядеть человеку его проблемы и многое другое.

Поэтому, давайте людям что-то бесплатно, чтобы они поверили Вам.

Весь интернет заполонён всякими гуру и, если Вы сходу просите деньги, люди будут сомневаться.

Используйте новые технологии и автоматизации. - Вы дальше увидите, как это всё работает.

Мир бежит в будущее с невероятной скоростью, если Вы тормозите, то мир уйдёт без Вас.

Вам нужно обучиться продажам через диагностику. - Диагностические продажи работают лучше всего.

Вы никого не напрягаете и не напрягаетесь сами. Вы просто делаете то, что Вам нравится, отсеивая ненужных клиентов и работая, всегда, только с самыми лучшими людьми.

Иначе, лузеры будут тянуть Вас в низ.

Те негативные лузеры, которые хотят страдать мучаться, они переселят Вас какой бы Вы мега гуру не были.

У них больше опыта, у них больше знаний, они всю жизнь этим занимаются, они введут себя в это состояние и у Вас из-за них испортится настроение.

Потому что Вы будете работать с человеком, который хочет сдохнуть.

Но Вы верите, что Вы такой сильный и мощный, что сможете ему помочь.

Если он свои 50% не делает, хотя бы не осознаёт, то Вам с ним делать нечего.

Ещё, Вам нужно обучиться продажам в группах.

Продавать через вебинары, через презентации. Это всё нужно, чтобы у Вас было достаточное количество клиентов.

Сейчас продажи в группах происходят через интернет. Кому-то я нравлюсь, кому-то не нравлюсь, так и Вы. У Вас будут хейтеры.

Самый главный показатель Вашей популярности — это хейтеры.

Это люди, которые пишут Вам комментарии, подписываются на Ваши соцсети, на Ваш канал и постоянно, когда Вы будете выпускать какое-то видео они будут говорить о Вас нехорошие вещи.

Страшно:) Моргните.

Это показатель успеха, Вы должны будете к этому привыкнуть.

И я научу Вас, как на это не обращать внимание и даже не реагировать, когда Вам будут об этом говорить.

И чем успешнее и знаменитей Вы будете становиться, потому что мы идём с Вами к номеру один в мире, без этого никак, тем больше у Вас появится хейтеров.

Это самый лучший показатель и это наша цель.

Это в основном конкуренты, завистники и невменяемые, их много, мир наполнен ими и слава Богу, нам есть с кем работать.

Продажи через соцсети — это тоже очень хороший инструмент.

Я понимаю, что многие пользуются ими как хобби, но нужно будет начать пользоваться ими как инструментом. На тренинге мы это проходим.

НЕСКОЛЬКО БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В СВОЁМ БИЗНЕСЕ.

В место гипнотерапевта, подставляйте свой род деятельности. Например, Вы делаете сайты.

4) Низкий уровень.

Много работы — мало денег.

Это обычный гипнотерапевт, который работает один на один с клиентом и меняет своё время на деньги.

3) Уровень.

Также много работы, но Вы работаете в группах.

Устраняете проблему людей, например, собрали на вебинар тех, кто хочет бросить курить и решаете только эту проблему.

2) Эксперт.

Вы работаете с группами лично и у Вас есть команда помощников. У Вас есть техподдержка.

1) Тренер.

Проводите обучение по своей авторской системе.

Большинство людей, как ни странно, заметили, что первые 3 пункта им не особо подходят, потому что там нужно много работать, получать результаты, людей лечить.

Они проходят тренинг как быть тренером и всю жизнь обучают, рассказывают чужие истории.

Вы тоже должны стать тренером своей системы.

Но Вам, хотя бы, нужно провести какое-то время, набраться опыта, получить экспертность, вырасти, стать уверенным в своих силах и только потом стать тренером.

Именно поэтому ученики тренера, у которого нет опыта, не получают результат. И думают, что у них нет таланта, это не так.

Всё просто потому, что у их учителя у самого, не было опыта работы.

КОНЦЕНТРИРУЕМСЯ НА ГЛАВНОМ.

Чтобы зарабатывать 10 000 долларов в месяц из любой точки мира, Вам нужны эти три пункта.

1) Привлечение

2) Продажи

3) Результат

Проблемы начинаются всегда с первого пункта. У людей есть инструмент, но они не знают, как привлечь клиентов. Дальше, не знают, как продавать и давать результаты.

В обычных тренингах Вам всегда продают один инструмент, лопату, молоток, гвоздь. И Вы этим одним инструментом пытаетесь всё чинить и ждать, когда к Вам придут люди.

Этого недостаточно в наше время.

Вы должны понимать, что в Вашем тренинге должно быть и привлечение, и продажи, и результаты.

Поэтому всеобъемлющий полный тренинг Вы должны пройти все. Не зависимо чем в дальнейшем Вы планируете заниматься.

Потому что перед тем, как Вы начнёте помогать другим, Вы должны исправить себя.

На тренинге Вы будете друг на друге практиковать, помогать друг другу. Практиковать те системы, которые работают.

Чтобы к тому моменту, когда Вы запустите свой настоящий бизнес и уже начнёте зарабатывать 10 000 долларов в месяц:

У Вас не было никакого саботажа.

Чтобы Вы не презирали богатство.

Чтобы не верили, что Вы должны быть нищим.

Чтобы Вы больше не стеснялись своего успеха и качественной работы.

Чтобы Вы не презирали себя за то, что Вы можете позволить себе всё.

В этом и заключается первая часть моего тренинга. Мы прорабатываем Вас на 100% и делаем полноценного чемпиона номер один в Вашей нише в Вашем бизнесе.

Потому что Вы никогда не должны ни с кем конкурировать — Вы должны доминировать свою нишу.

Давайте теперь суммируем как этот бизнес будет работать в будущем.

Особенно это касается тех, кто захочет стать элитным гипнотерапевтом. Пройдя весь тренинг и получив знания королей.

Некоторые знания тренинга, поистине бесценны, ибо ими обладают лишь несколько сотен человек на планете.

У Вас появится экспертность, Вы будете продавать, Вы будете продвигать свой бизнес.

Вы не будете искать и просить клиентов чтобы они к Вам пришли, Вы будете отбирать самых лучших.

Вы проведёте 100 диагностических консультаций, потренируетесь и у Вас уже появятся 10 000 долларов.

Работать будете только по скрипту, по программе, которую мы Вам пропишем, потому что она работает и проверена.

Вы не продаёте, Вы фильтруете самых лучших чемпионов и работаете только с теми, которые готовы Вам платить и готовы себе помогать.

Если Вам будет кто-то возражать, долго думать, или просить какие-то изменения — Вы говорите нет, отпускаете этого человека и переходите к следующему кандидату на работу с Вами.

Вы предлагаете только пакеты, никакой работы по часам. Вы работаете только пакетами, только в группах, только на объёмах, только на самых мощных результатах.

Если Вы решите инвестировать деньги в свою практику, то Ваши вложения будут окупаться примерно так.

Заработав 10 000 долларов 33% затраты на рекламу, поддержку сервисов и т.д. Остальные деньги остаются Вам как прибыль.

Работаем два рабочих дня именно с клиентами.

Всё остальное время Вы занимаетесь своим бизнесом, созданием, раскруткой и так далее.

Это всё у нас входит в план тренинга.

Придётся пожертвовать просмотрами сериалов и соцсетей. Вы должны качественно вкладывать своё время, у Вас должны гореть глаза, Вы должны быть заинтересованы тем, что у Ваших клиентов и у Вас есть результаты.

Это будет задачей Вашей жизни на следующие несколько месяцев, если вдруг решитесь на такое.

Мы поведём Вас вместе к той цели, которую Вы себе поставите. Мы сделаем всё чтобы это осуществилось.

У Вас будет возможность стать частью нашей команды.

Это означает что по окончании тренинга, у каждого ученика будет возможность открыть филиал нашей организации в своём городе.

Сейчас у Вас нет ни офера, ни бизнеса, ни умения продавать - ни хрена!

Но я сделаю Вам предложение, от которого Вы не сможете отказаться.

А затем всё кардинально изменится.

Навсегда!

Но об этом в следующих выпусках.

Сейчас Вы ещё не готовы ни к чему подобному.

Уж поверьте мне...

Дополнительные ссылки, инструкции и бонусы
будут в конце "ЧЕК-ЛИСТА".

Переходите по ссылке и вкушайте...

*Евгений Белорус - инфобизнес за который не
стыдно!*

ЧЕК-ЛИСТ

<https://evgeniybelorus.ru/file/xtrk.pdf>

Евгений Белорус



**Как зарабатывать
в онлайнe 10 000
долларов в месяц
на
предоставлении
своих услуг**

ЧЕК-ЛИСТ