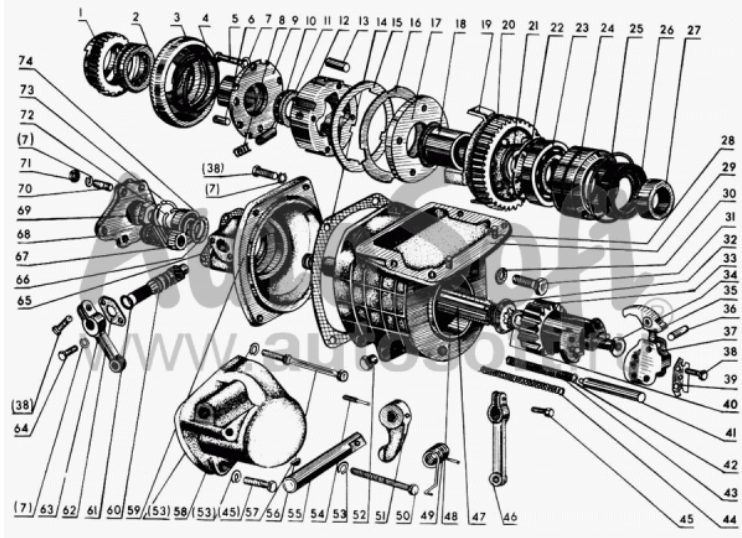


Оглавление

С малых лет.....	3
Как заработать деньги своей головой?.....	5
Первая книга.....	6
Мои университеты	9
Научить копирайтингу всю Россию	10
Самый молодой бизнес-тренер.....	11
Бизнесмен в кожаном кресле	15
Один бизнес хорошо, а три лучше.....	16
Уметь вовремя бросить.....	17
Сказал – сделал	18
Сильное решение.....	18
А теперь гулять... ..	19
Спорт.....	20
2011 год. До 500 000 рублей с одного письма.	21
Инфобизнес, консалтинг	21

С малых лет

Начал работать в 13 лет на фирме родителей, торговавшей запчастями для сельхозтехники. Работал на складе, грузил тяжелые коленвалы, коробки передач, упаковки шестеренок, понимал и знал «в лицо» все узлы с таких схем:



В свободное время от загрузки-разгрузки-инвентаризации занимался разработкой рекламных брошюр, прайс-листов, лично делал, упаковывал и отправлял больше 1000 рекламных писем по обычной почте каждые 3 месяца.

В 14-15 лет осознал интерес к психологии (и парапсихологии, к слову, тоже) и начал скупать в книжных магазинах все книги по популярной психологии(изучать статьи в интернете по парапсихологии и экстрасенсорике) и проглатывать их. До сих пор на дальних рядах книжных полок стоят десятки книг с вот такими замечательным обложками:



Как заработать деньги своей головой?

На первом курсе университета искал доступный способ зарабатывать деньги собственной головой. Посвятив несколько дней изучению интернета, нашел, практически неизвестное на тот момент явление в России – копирайтинг.

Наличие некоторых знаний психологии помогло сразу начать писать достаточно неплохие тексты. В течение года я жил этим занятием искал клиентов и писал тексты до 3-4 часов ночи.

В самом начале 2007 года мой друг рассказал мне о том, что кто-то в ЖЖ проводит тренинг по написанию книги буквально за пару недель. Так как я к тому времени написал уже достаточно большое количество текстов, идея написать свою книгу меня зацепила.

Я удивился, сказал, что не может быть, чтобы кто-то бесплатно обучал этому...и на пару дней забыл. А он еще раз напомнил мне об этом через 2 дня. И я срочно вписался в тренинг, который шел уже полным ходом. Это был [FM 1 Андрея Парабеллума](#). Меньше, чем за 3 недели я полностью зафиналил свою первую книгу и попал в первую пятерку финалистов. Это был потрясающий опыт.

Итак, из 87 заявок зафиналили:

Первая пятерка:

1. [@kosteg](#) - "[Эффективные продажи в полиграфии. Как сделать большие продажив малой типографии.](#) Эн
2. [@k1o](#) - "[Будь готов! Как взять от пикап-тренинга всё!](#)"
3. [@aumakua](#) - "[Освободите себе месяц: эффективное использование компьютера для руководителя малого](#)
4. [@deepnice](#) - "[Как искать и найти работу. Пособие для молодых специалистов.](#)"
5. [@b success](#) - [Продающие тексты: Как сделать интернет бизнес успешнее](#)"

Остальные финалисты:

Первая книга.

Называется она «Продающие тексты. Как сделать интернет-бизнес успешнее» В первую очередь, она писалась для потенциальных заказчиков услуг копирайтинга. В ней постарался помочь им быстрее найти способы решения проблем с текстами на своих сайтах. Но и сами копирайтеры находили ее достаточно полезной для себя.



Книга – это лучший инструмент для привлечения новых клиентов, отличный вариант презентации себя и своего направления при личном общении, на семинарах, тренингах (и своих, и чужих), конференциях.

Сам факт наличия у тебя книги, неважно напечатана она в типографии или в издательстве, повышает уровень экспертности в глазах клиентов, сотрудников, знакомых. У нас в стране не принято выкидывать книги. Поэтому, когда ты вместо визитки на первой встрече даришь книгу, а потом тебя просят поставить в ней автограф, это

очень хорошо влияет на ваши дальнейшие отношения. ☺

Напечатанных книг на сегодняшний день нет. Можно только [найти на сайте электронную версию](#).

Первый Бизнес в 18 лет с 50 000 в кармане


Первый бизнес я создал в 18 лет. Имея большой опыт написания текстов, я понимал, что делать это, на самом деле, не так уж и сложно, и я смогу обучить несколько человек делать то же самое. Стандартные рассуждения многих начинающих бизнесменов – если я один за день зарабатываю 2000 рублей, то я могу нанять и обучить 5 человек, которые будут зарабатывать для меня 10 000 рублей, а я буду ими руководить. На практике, конечно, все получается далеко не так все замечательно. Как говорится, вы можете сами выбирать, какие 12 часов вы будете работать.

Я съездил в Москву на переговоры к одному из своих постоянных клиентов, который пообещал, если я открою агентство и научу людей писать хорошие тексты, они завалят нас работой.

Вернувшись в Воронеж, я решил, что нужно открывать свое копирайтинговое агентство. Заработал и отложил 50-60 тысяч рублей и... свет, камера, мотор.

Нашел офис, купил б/у компьютеры, собрал и докупил мебели и сделал первый сайт.

Первый офис был площадью 20 квадратных метров с 5 рабочими местами, одно из которых было мое. Чтобы нанимать сотрудников и первое время управлять компанией, как и на встречу в Москву, попросил иногда помогать старшего брата. Он присутствовал на собеседованиях, на первых этапах принимал участие в работе компании. И это мне помогало, потому что сначала было не очень просто собеседовать, нанимать и руководить людьми, которые, как минимум на 5-6 лет тебя старше.

Главная	Услуги	Консультации	Книга	Клиенты	Контакты
				<p align="center">Книга</p> <p align="center"><u>Продающие тексты. Как сделать интернет-бизнес успешнее.</u></p> <p align="center">подробнее..</p>	
<p>Наполнение сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Высокая конверсия - Эффективное поисковое продвижение - Прибыльные рекламные кампании в сети - Высокий уровень продаж <p>250 руб—1000 символов о проблемах.</p>	<p>Копирайтер в современном бизнесе</p> <p>Копирайтинг – это услуги, которые помогают сделать бизнес успешнее.</p> <p>Ваша компания имеет ресурс, представляющий ее в интернете, или Вы получаете высокую прибыль от традиционных каналов продаж? Мы поможем Вам сделать каждое обращение к клиенту, партнеру или конкурентам грамотным, продуманным с маркетинговой точки зрения и эффективным. Начав сотрудничество с агентством Pro-Text, Вы сможете рассчитывать на высокую конверсию сайта, постоянно возрастающее количество клиентов и стабильное увеличение дохода.</p>			<p align="center">60 компаний, 1475 текстов, 2970500 символов с проблемами.</p> <p>Реальные цифры - лучшее подтверждение сказанному. Десятки компаний уже стали продавать больше, чем их конкуренты.</p> <p align="center">подробнее..</p>	
<p>Рекламная статья в СМИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Преимущества вашего товара для покупателя - Увеличение спроса - Рост продаж - Гарантия результата <p>147\$—8000 символов о проблемах</p>	<p>7 фактов о копирайтинге, которые необходимо знать, принимая решение о заказе услуг написания текстов:</p> <p>Факт №1. Копирайтеры могут реально увеличить Вашу прибыль.</p> <p>Факт №2. Хороших специалистов по копирайтингу найти очень сложно.</p> <p>Факт №3. Единственный способ проверить квалификацию копирайтера – заказать у него написание текстов.</p> <p>Факт №4. Сотрудничая с профессиональным копирайт-агентством, Вы можете оплачивать написание рекламных текстов только по результату выполнения заказа.</p> <p>Факт №5. Копирайтинг «работает» в любой сфере. Если Ваш бизнес</p>			<p align="center">Индивидуальные консультации и обучение</p> <p align="center">47\$/час.</p> <p align="center">подробнее..</p>	
<p>Рекламная статья в интернете:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Увеличение популярности ресурса - Улучшение имиджа компании - Привлечение целевых клиентов - Рост посещаемости 					

первая версия сайта

Искал клиентов, сам проверял тексты, иногда писал и переписывал сам, когда люди не справлялись. Первые месяцы было очень тяжело, не всегда хватало на аренду и зарплату сотрудникам. Первое увольнение тоже помню до сих пор. И все это приходилось совмещать с учебой в университете.

Мои университеты

С ней (учебой), кстати, тоже получилось достаточно интересно. Помимо психологии с 14-15 лет я сильно интересовался компьютерами. Я их чинил, настраивал, собирал, разбирал. Поэтому к окончанию школы задался целью поступить на новый и престижный факультет компьютерных наук Воронежского государственного университета.

Учитывая, абсолютно раздолбайские 8-10 классы школы, сделать это было не так уж и просто. Но, в конечном итоге, провалявав год, я добился своей цели. И был очень доволен. Весь первый курс, я был достаточно сильно увлечен обучением и, несмотря на работу до 3-4 часов ночи, закончил его со всеми пятерками и одной четверкой за 2 семестра.

А уже второй курс начал с осознания того, что развитие бизнеса и собственное развитие по тому, пути, который определяю я, а не программа университета, мне более интересна. И стал просто завершать обучение, и вся остальная студенческая жизнь факультета прошла без моего активного участия.

По-настоящему обучался я на практике своего бизнеса и на десятках тренингов и семинаров по совершенно различным тематиках: от продаж и построения бизнеса до личного роста. Тратил на них безумные для моего тогдашнего окружения деньги. В месяц я проходил по 1-2 тренинга, некоторые из которых стоили до 60 000 рублей.

Научить копирайтингу всю Россию.

Так как на тот момент о копирайтинге в Росси мало кто и что знал, приходилось каждому клиенту долго объяснять зачем, ему нужны наши услуги. «Да я сам могу себе любые тексты написать, чего там сложного» - приходилось мне слышать каждый день.

Я продолжал [обучаться у Андрея](#) и, внедряя его методики, начал сначала [учить копирайтеров писать хорошие тексты](#) и зарабатывать себя на жизнь. Сегодня по всей стране работают десятки успешных копирайтеров, прошедших обучение по моим методикам.

А затем понял, что пора обучать бизнесменов и маркетологов, использовать тексты для увеличения продаж. И начались гастроли с тренингами и семинарами.



Самый молодой бизнес-тренер

На тот момент, я, без сомнения, был одним из самых молодых бизнес-тренеров. В 19 лет я уже во всю проводил свои интернет-тренинги и меня приглашали вести семинары в Москву, тренинги в Московскую Бизнес Школу, выступать на конференциях. Я обучал и обучался, каждый месяц я проводил по 1-2 тренинга и проходил также как минимум по 1-2 тренинга по различным тематикам: оптимизация бизнеса, маркетинг, продажи, копирайтинг, самодисциплина.



Инфобизнес 2009 году:

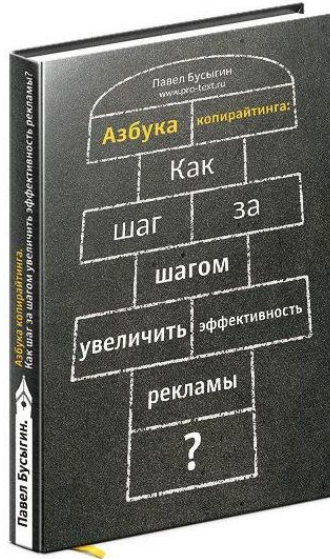
Провел и записал десятки [тренингов и инфопродуктов](#):



От 3 000 до 10 000 рублей



Написал и выпустил вторую книгу «[Азбука копирайтинга](#)»



Вместе с Алексом Айвенго, когда он только стартовал и тогда еще догонял первую волну инфобизнесменов (а уже потом ее сильно обогнал) провели пару интернет-семинаров, в том числе:

Копирайтинг для фрилансеров. Как научить клиентов платить вам вдвое больше за 2 недели?



Совместно с партнером в Воронеже мы регулярно проводили семинары по интернет-маркетингу и копирайтингу, на которые собирали до 60 человек. Они были дешевыми, нашей целью было помочь людям разобраться с этой темой и научить методикам грамотного привлечения клиентов.



Раскрутиться. Набрать обороты

30 апреля в РК «Парнас» состоялся семинар «Как увеличить эффективность сайта?», организованный копирайтинговым агентством Pro-Text и бизнес-порталом РОСФИРМ по Воронежской области.

О том, как уже созданный сайт может продавать сам по себе и как увеличить объем продаж с его помощью, пришли узнать руководители компаний, маркетологи и менеджеры по продажам.

«Основная проблема заключается в том, что отдача от сайта далеко не такая, как обещали их создатели. А количество клиентов сильно отличается от того, что предсказывали оптимизаторы», – четко обозначил общие трудности ведущий семинара генеральный директор копирайтингового агентства Pro-Text Павел Бусыгин. И предложил несколько способов их преодоления.

В первой части семинара участники узнали, как использовать сайт в системе продаж, превращая посетителя в покупателя. Чтобы закрепить полученную информа-

цию, гостям был предложен небольшой тест, с помощью которого они получили точные сведения о том, насколько эффективны их собственные сайты.

Во второй половине семинара ведущий предложил эффективную стратегию по работе с новыми и постоянными клиентами с помощью сайта, которая и ответила на главный вопрос – как в нынешних условиях увеличить прибыль с минимальными вложениями.

Не просто наполнять сайт, но наполнять его правильно и уникально – вот на чем основан успех во всемирной сети. Текст, который есть на сайте – это слова, сказанные клиенту. И здесь важно продумать не только структуру текста, но и путешествие посетителя по сайту. Секреты эффективной работы с сайтом не могли не стать



причиной дискуссии о копирайтинге и его применении для решения маркетинговых задач.

В завершение встречи каждому гостю была подарена книга Павла Бусыгина «Азбука копирайтинга для клиентов: пошаговое руководство по увеличению эффективности сайта».

2009 МАЙ The CHIEF 57

Бизнесмен в кожаном кресле

Агентство развивалось, переехали в новый офис – 46 квадратов, в центре города. У меня наконец-то появился собственный кабинет, с большим столом, кожаным креслом, факсом и книжным шкафом, а потом и заместитель(тоже со своим кабинетом) 😊 Все атрибуты успешного бизнесмена.

Компания стала больше 10 человек, несколько мест постоянно обновлялись. Зарплаты были невысокие, но работы для нашего города новая и интересная. Поэтому, кто находил себя в ней и понимал, что может тут многому научиться, оставались.

Один бизнес хорошо, а три лучше.

Вторым бизнесом на тот момент стал инфобизнес: продажа своих знаний через книги, инфопродукты, вебинары, тренинги, семинары.

Появилась возможность создать еще третий проект. Однажды через интернет купил домой интерьерный стикер на кухню, который очень понравился мне и жене. Разобрался с процессом производства и наладил его у себя.

Открыл магазин в торговом центре Твой Дом, начал познавать особенности розничной торговли. Этот опыт обошелся достаточно дорого, т.к. ставка аренды была высокая, а продаж с торговой точки мало, продавцов контролировать было тяжело, т.к. магазин находился на другом конце городе. В итоге ее закрыл и сосредоточил усилия [на развитии интернет-магазина](#) и размещении продукции в магазинах стройматериалов и обоев.



Уметь вовремя бросить

В начале 2010 года я понял, что развитие агентства в том виде, в котором оно было на тот момент, мне больше не интересно. Сменить направление было ничуть не проще, чем открыть новую компанию. Интерес к бизнесу и сотрудникам начал угасать. Прибыль падала, сотрудники стали меняться еще чаще, некоторых я уже не знал по имени, а иногда и просто не хотел запоминать. Я перестал с ними общаться, вести тренинги внутри компании.

На то было несколько причин. И было несколько вариантов дальнейшего развития компании, добавление новых услуг, нишевание. Я все это прекрасно знал и умел. И компанию можно было спасти, вытащить на новый уровень. Но мне это уже было не нужно.

В марте я зафиксировал ключевые индикаторы и сказал себя, что если к июню, они не увеличатся, то из этого бизнеса нужно уходить. Просто нужен был официальный повод, на самом деле, от этого ничего не зависело. Шел месяц за месяцем, а ничего, естественно, не менялось. В том числе и то, что я без удовольствия занимался этим делом.

Сказал – сделал

И в один прекрасный солнечный день я вышел из кафе после обеда и, посмотрев на голубое, голубое небо, сказал себе «Хватит. Точка невозврата пройдена. Через месяц, у меня этого бизнеса быть не должно».

Это было тяжелое решение, очень. Первый бизнес, который создавал сам день за днем, взять и завершить. А как же сотрудники, клиенты, окружение. Но по шагам все проблемы были решены и проработаны.

И перед отъездом в тренировочный лагерь, бизнес я отдал. Продавать его на тот момент уже не имело смысла, т.к. не было ни постоянного состава сотрудников, ни желания описывать и регулировать все процессы. Для меня важно было – не оставить без работы оставшихся сотрудников и не бросить клиентов. Поэтому буквально за 2 недели я нашел веб-студию, которым в качестве дополнительного отдела перевез и запустил работу того, что осталось, и отдал клиентов.

Сильное решение

Это был очень важный шаг и опыт. Я принял сильное решение, которым горжусь. Мне хватило полугода мучения с делом, которое перестало приносить удовольствие.

Кто-то, руководствуясь принципом «не бросать начатое» мучается годами и десятилетиями. И был второй важный вывод, который я сделал уже значительно позже. Я понял, что я не готов заниматься делом, которое мне не по душе, даже если оно будет приносить хорошие деньги.

А теперь гулять...

Довольный своим решением, я с семьей поехал в тренировочный лагерь в Крым. Тренировался и отдыхал по-настоящему, понимая, что в противном случае я бы дергался и знал, что там меня ждет бизнес, который мне уже не интересен, но там работают люди и я должен их содержать. А тут я просто отдыхал от всего.



По возвращению нужно было разрулить некоторые проблемы с офисом и уходом проблемных сотрудников, что заняло месяц-другой.

Остался бизнес с декоративным наклейками, но развивать офлайн-продажи в Воронеже было тяжело. Через интернет-магазин с не очень большой посещаемостью продаж было больше, чем по городу, который обегали менеджеры по продажам. Я оставил производство и интернет-магазин.

Спорт

Огромная тема, одна из самых важных в моей жизни, рассказу о которой чуть позже посвящу больше времени. Крупными мазками, не считая непрофессиональных спортивных увлечений, выглядит она на сегодняшний день примерно так:

- Плавание(1 год),
- баскетбол(1 год),
- легкая атлетика(6 лет),
- тхэквондо(3 года),
- самбо(1,5 года),
- большой теннис(1 год),
- сноуборд(8 лет),
- бодибилдинг(7 лет),
- пауэрлифтинг(4 года),
- гиревой спорт(4 года),
- капоэйра(почти 3 года, но это только начало).

Основное внимание уделяю сейчас развитию себя в капоэйре: каждый месяц тренируюсь у лучших инструкторов в стране, посещаю семинары мировых мастеров и начал сам вести тренировки. Как и в случае с бизнес-тренингами, когда я был одним из самых молодых тренеров, я веду тренировку с достаточно низким поясом, но динамика роста, обучение у лучших мастеров, посещение большого количества мероприятий, позволяют это делать, тем самым еще сильнее ускорять свое развитие. Хочешь быстрее научиться сам, научи этому других.

2011 год. До 500 000 рублей с одного письма.

В 2011 году я внедрил и обкатал технологии продажи через тексты и рассылки в бизнесе, который был совсем далек от них. Я вошел соучредителем в производственный бизнес с достаточно консервативными взглядами на продажи и рекламу.

Удалось автоматизировать работу с постоянными клиентами и добиться продаж с каждой рассылки до 500 000 рублей.

Инфобизнес, консалтинг

Только по прошествии года с момента закрытия агентства нашел в себе силы вернуться к обучению копирайтеров. (необходимо было хорошенько отдохнуть от этой темы) Теперь уже обучаю не непосредственно написанию текстов, т.к. для этого необходима постоянная практика, а увеличению личной эффективности, нестандартным подходам к деятельности.

Точка приложения усилий в обучении и консалтинге сместилась:

- обучаю предпринимателей, которые уже стали успешны в своей теме, продавать знания, выстраивая инфобизнес.
- помогаю людям улучшать здоровье и становиться успешнее в рамках своего проекта [«Здоровый образ жизни предпринимателя»](#)
- провожу тренинги по быстрому увеличению продаж в малом и среднем бизнесе.

Под моим руководством за этот год реализованы проекты в совершенно разных темах: от перинатальной психологии и обучения для беременных до прибыльного производства и технологий создания оснастки для производственников

Основные клиенты в консалтинге за 2011:

- производство и продажа стройматериалов,
- тренинг-центры,
- бизнес-тренера,
- тренера личностного роста
- копирайтеры,
- рекламные компании,
- представителей отрасли прямых продаж,
- начинающие инфобизнесмены

<http://copymastery.ru>

<http://boss-health.ru>

mail@copymastery.ru