

# **Маркетинг прямого отклика для малого бизнеса**

# **Важный момент!**

- Не отвлекайтесь!**
- Делайте конспект!**
- Ловите идеи, а не ждите  
пошаговый план**
- Не ждите волшебных  
таблеток**

# Задачи тренинга

- ~~Сделать всех счастливыми!~~

- Показать несколько направлений и ниш. Ваша задача выбрать!

- Научить видеть пути для заработка, а не зависеть от одной темы

- Это тренинг предпринимательства

**Важно:** видеть схемы заработка.

*Эта черта развивается.*

*Подсказка: смотри у кого какие проблемы, в бизнесе, в семье, в личной жизни, и т.д. На основе этого можно реализовывать бизнесы, помогающие решать проблемы других людей.*

Решать можно не только  
проблемы. Можно улучшать чьи-то  
результаты. Оптимизировать и  
автоматизировать процессы.  
Одним слово - приносить пользу.

Люди охотно  
платят за  
решение их  
проблем.

# **Самое важное понимание**

- **Бизнес – это не схемы, не секреты, не какие-то сложные схемы**
- **Это не трафик, воронки и лендинги**
- **Мы решаем проблемы других людей, и делаем людей более счастливыми. Вс ё. Это в любой сфере. Деньги генерятся.**

# Самые частые ошибки НОВИЧКОВ

1. Распыление. Бегают от темы к теме. В итоге и ни там и ни тут. Нужно сосредоточиться на чем -то одном.



# Самые частые ошибки НОВИЧКОВ

2. Нравится /не нравится. Бизнес не обязательно должен нравиться Вам, чтобы приносить деньги. Основная ошибка новичка: "Ищу направление которое будет мне очень нравиться". За этими поисками могут уходить месяцы и годы. Не совершайте таких ошибок. В идеальном варианте, желательно, но не обязательно, чтобы бизнес, который вы развиваете нравился и вдохновлял. Но если пока нет такого, делайте то, что приносит деньги.

# Самые частые ошибки НОВИЧКОВ

3. Тупое копирование чужого успеха. Работает, но не всегда. У каждого бизнеса, успеха есть внутренние нюансы и мелочи, без знания которых нет успешной его реализации. Поэтому не стоит в тупую копировать чужие успехи и действия.

# Самые частые ошибки НОВИЧКОВ

4. Нацеленность на деньги, а не на пользу, которую ты даешь миру.

# Самые частые ошибки НОВИЧКОВ

5. Быстро опускаются руки, если нет первого результата за неделю.

Распространённая ошибочная отговорка "Было бы мое, сразу бы пошло". **Помните** - быстрых результатов не бывает. Либо они кратковременны, либо ограничены по объему. **Стандартно на 10 тестовых товаров только 2 дают прибыль.**

# Самые частые ошибки НОВИЧКОВ

6. **Ошибка:** "Гнать трафик - это бизнес". Просто генерация трафика, не является бизнесом как таковым. Это промежуточная часть.

**Деньги = тот  
продукт, в то  
время и тем  
людям**

Ничего не нужно придумывать в своей голове. Это будут тяжелые деньги. Не надо делать ничего нового. По крайней мере в начальном этапе. + сначала спрос, и только потом предложение. Сначала тест, и только потом реализация. Хочешь узнать будет ли твоя новинка пользоваться спросом? Спроси у **потенциальных** покупателей (важно: не просто у всех подряд или близкого друга, а у потенциальных покупателей).

Легкие деньги приходят только тогда, когда ты даешь людям то что они хотят, и то что им нужно прямо сейчас. Тогда ты не уговариваешь их купить, не бегаешь за ними. Они сами приходят к тебе и платят деньги.



***Важно, не  
стремитесь сразу  
сделать мега-  
проект или  
продукт, делайте на  
"троечку".***

***Важно, быстрая  
обратная связь от  
рынка: надо / не надо,  
хорошо / плохо; есть  
перспектива или нет.***

# Тестирование

1. Мы ни когда не запускаем продукт, пока не получили первую обратную связь от рынка!!! (звонки с Авито, заказы с лендинга, заявки по телефону, сообщение в скайпе...)

# Тестирование

**2. ВАЖНО - ничего не покупаем  
без тестирования - НИЧЕГО**

# Тестирование

3. Мы ни когда не делаем первую версию сильно крутой! (потому что может не выстрелить, не нужно тратить время). В попытке сделать идеально, мы не делаем ничего. Прототип проекта должен быть на тройку. **Достаточно.**

# Тестирование

4. Спокойно относимся к продукту. Не возлагаем особых надежд.

# Тестирование

5. Нам не нужно видеть в голове полностью продукт. Его будущее нам неизвестно.

# Тестирование

6. Про запас ничего не изучаем: получил часть инфы и методик - делай - это реально ВАЖНО, и у многих в этом "затык".



# Тестирование

7. *+ замечено*: если ты сегодня/завтра не применил информацию, то с вероятностью 80% ты ее не применишь никогда. В противном случае тебе будет необходимо снова изучить ее.

# Тестирование

8. Долой перфекционизм + дайте себе право на ошибку. Идеально сразу не бывает. Не стоит комплексовать из-за того, что товар у Вас не совсем качественно оформлен, или лендос кривоват.

# Тестирование

9. *+ замечено*: если ты сегодня/завтра не применил информацию, то с вероятностью 80% ты ее не применишь никогда. В противном случае тебе будет необходимо снова изучить ее.

# Тестирование

*10. Пока ты думаешь / готовишься и комплексуешь, «Школота» уже делает 10-й бизнес и получает хорошие прибыли.*

# Тестирование

11. *Интересный момент*: "по себе людей не судим". Если Вы или Ваша бабушка считаете, что этот товар/направление/проект не пойдет, то это не значит, что это так. Точный ответ Вам даст только **тестирование в полевых условиях на целевой аудитории**.

В "говорящих хомяков" тоже никто не верил!

# Тестирование

12. В начале лучше прохануться на малой группе, чем показать неудачу всему рынку

# Тестирование

13. Лучше лохануться за неделю, чем потратить 2 месяца и понять, что это не твоё. Скорость рулит

# Тестирование

14. Никто не знает «как правильно»



# Тестирование

15. Главное быстрее запустить, иначе перегоришь