

12+

Александр Вальков



ОТ СЕТЕВИКА К \$10К В ТРЕВЕЛ

Практическое пособие

Александр Вальков

**От сетевого к \$10K в тревел.
Практическое пособие**

«Издательские решения»

Вальков А.

От сетевого к \$10K в тревел. Практическое пособие /
А. Вальков — «Издательские решения»,

А можешь сделать иначе. Можешь взять ответственность за свою жизнь, перестать искать идеальные условия, начать действовать раньше, чем станет комфортно, научиться говорить, предлагать, вести за собой. Не потому что легко. А потому что иначе ты больше не хочешь. Эта тетрадь не меняет жизнь. Жизнь меняет решение.

© Вальков А.

© Издательские решения

Содержание

ДИСКЛЕЙМЕР	6
Важно прочитать перед началом	6
КТО Я И ПОЧЕМУ ЭТО ДЕЛАЮ	7
МОЁ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ	8
МОЁ ОБЕЩАНИЕ	9
МОЙ ВРАГ	10
КТО Я	11
МОЯ ФИЛОСОФИЯ ПРОДАЖ	12
МОЙ СТИЛЬ	13
МОЙ КАНАЛ	14
МОЯ МИССИЯ	15
ДИАГНОСТИКА	16
Самый сильный скрытый инсайт пособия	17
БЛОК 1. ДИАГНОСТИКА	18
БЛОК 2. КАК ВЫГЛЯДИТ ОТКРЫТАЯ ДВЕРЬ	19
БЛОК 3. САМОЕ ГЛАВНОЕ — НЕ СТРАХ, А ОТГОВОРКИ	20
БЛОК 4. ПРАВДА, КОТОРУЮ МЫ НЕ ЛЮБИМ	21
БЛОК 5. ВХОД В ДВЕРЬ = РЕШЕНИЕ, А НЕ УВЕРЕННОСТЬ	22
БЛОК 6. ФИКСАЦИЯ РЕШЕНИЯ (КЛЮЧЕВОЙ)	23
БЛОК 7. НАПОМИНАНИЕ	24
ФИНАЛ ДЛЯ КОМАНДЫ	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

От сетевого к \$10K в тревел Практическое пособие

Александр Вальков

© Александр Вальков, 2026

ISBN 978-5-0070-5901-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ДИСКЛЕЙМЕР

Важно прочитать перед началом

Данное практическое пособие создано в образовательных и мотивационных целях. Оно не является инвестиционной рекомендацией, финансовым обещанием или гарантией дохода.

Все примеры доходов, результатов и кейсов, упоминаемые в материалах, являются:

- личным опытом автора или участников команды,
- результатом конкретных действий, дисциплины и вовлечённости,
- и **не гарантируют аналогичных результатов для каждого.**

Доход в партнёрском и сетевом бизнесе напрямую зависит от:

- количества и качества ваших действий,
- навыков коммуникации и продаж,
- способности брать ответственность,
- умения работать с отказами и неопределённостью,
- времени, которое вы готовы инвестировать в своё развитие.

Никакая информация в данном пособии не заменяет:

- самостоятельного анализа,
- принятия личных решений,
- здравого смысла.

Автор не несёт ответственности за:

- интерпретацию материалов,
- ожидания быстрых или «лёгких» результатов,
- решения, принятые без практического применения рекомендаций.

Если вы ищете:

- «волшебную кнопку»,
- гарантированные деньги,
- пассивный доход без личного участия, **рекомендуется закрыть это пособие**

прямо сейчас. Это рабочая тетрадь для взрослых, мыслящих людей, готовых действовать.

КТО Я И ПОЧЕМУ ЭТО ДЕЛАЮ



Александр Вальков, «адвокат» брендов MWR Life & Travel Advantage

МОЁ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Я — архитектор новой тревел-экономики

Я не просто обучаю тревел-бизнесу и не просто строю сеть. Я создаю новую модель мышления, новую культуру и новое отношение к путешествиям и работе.

Я не веду людей к доходу. Я веду их к **новой модели жизни**.

Я переключаю мышление, перестраиваю картину мира, поднимаю стандарты — и через это меняется всё: стиль жизни, доход, окружение, возможности.

МОЁ ОБЕЩАНИЕ

Я помогаю людям менять модель жизни, а не доход

Мой фокус — не деньги, а трансформация. Доход — это только следствие.

Главное — новая точка сборки человека, новая траектория, новые решения и новый взгляд на свою жизнь.

МОЙ ВРАГ

Страх жить здесь и сейчас

Я против:

- отсроченной жизни «потом»
- мышления ограничений
- страха свободы
- страха выбирать себя
- страха путешествовать, двигаться, расти
- страха менять окружение
- страха быть собой

Я разрываю старые сценарии «живи ради работы» и возвращаю людям право жить **сейчас**, а не «когда-нибудь».

КТО Я

Я тот, кто грузит новые смыслы и ведёт через видение

Моё оружие — смыслы, тренды, системное мышление, макропозиция.

Я веду людей не мотивацией, а **видением**.

Я объясняю:

- куда движется тревел-рынок
- куда движется новая экономика
- куда движется сетевой 3.0
- как будут жить поколения X, Y, Z
- почему экспертность становится новой валютой
- почему кадровый голод — это шанс
- почему продажи через давление умерли
- и как побеждать через профессионализм

МОЯ ФИЛОСОФИЯ ПРОДАЖ

Профессионализм. Экспертность.

Честность. Никаких манипуляций.

Я за сетевой — но **по-новому**.

Я за:

- профессиональный подход
- личный бренд
- экспертные продажи
- честную коммуникацию
- глубокое понимание клиента
- смысловую подачу
- зрелость и уважение
- долгосрочные отношения

Я против:

- манипуляций
- дожимов
- транзакционных сделок
- агрессивного закрытия
- пустой мотивации

Я создаю культуру, где сетевой — это профессия, а не хаос.

МОЙ СТИЛЬ

Я транслирую спиральную динамику и сакральный маркетинг

Моя подача — не поверхностная.

Я объясняю глубину:

- внутренние мотивации людей
- эволюцию сознания
- ценностные уровни
- модели поведения поколений
- новые законы внимания
- новую психологию продаж

Я говорю на уровне смыслов, а не скриптов. Меня слушают, потому что я даю **картину**, а не технику.

МОЙ КАНАЛ

Новый стиль жизни. Новое мышление. Новое окружение. Новый доход.

Мой канал — это ресурс.

Это:

- новая идентичность
- новая профессиональная модель
- новое окружение
- новое мышление
- новые навыки
- новая стратегия жизни
- новая финансовая траектория
- новый масштаб

Я не учу зарабатывать. Я обучаю **расти**.

МОЯ МИССИЯ

Я создаю новую тревел-культуру и новое поколение профессионалов

Я формирую новую элиту тревел-бизнеса:

- мыслящую
- профессиональную
- свободную
- системную
- глобальную
- ориентированную на ценность

Я создаю поколение людей, которые могут жить, работать и путешествовать одновременно, без страха, без ограничений, без старой модели «работа — отпуск — снова работа».

Я — архитектор новой тревел-экономики. И я веду за собой тех, кто готов перестраивать не только жизнь, но и весь рынок.

ДИАГНОСТИКА

Это практическое пособие не про успех, не про деньги и не про мотивацию.

Она про **момент выбора** и про то, **почему большинство людей не заходят в «открытую дверь»**, даже когда она уже открыта.

Главная идея:

В жизни двери открываются постоянно.

Но человек либо **не видит**, либо **боится войти**, либо **делает вид, что не заметил**.

И это не метафора ради метафоры — это про:

- смену уровня жизни
- переход в предпринимательство
- новые модели дохода
- выход из старой идентичности

Почему это пособие тебе очень в тему

Она не про «как стать лучше», а про:

- почему человек выбирает остаться там, где ему плохо, но привычно
- почему страх стабильности сильнее страха боли

Здесь ты чётко поймешь механизм самообмана:

- «не время»
- «я подумаю»
- «нужно ещё разобраться»
- «я не готов»

Это всё способы **не входить в открытую дверь**, чтобы не брать ответственность.

Здесь я очень жёстко, но без агрессии покажу:

- дверь не будет открыта вечно
- второй такой же может не быть
- жизнь не объясняет дважды

Самый сильный скрытый инсайт пособия

Дверь открывается **не тогда, когда ты готов, а тогда, когда ты должен вырасти.**

И вот здесь оно очень сильно пересекается с тем, что мы сейчас делаем:

- рынок меняется
- модели дохода меняются
- инфраструктуры заходят в тревел
- у людей есть шанс войти **не с нуля, а в готовую систему**

Но большинство:

- анализируют
- сомневаются
- ждут подтверждений
- смотрят, кто первый зайдёт

И... остаются по эту сторону двери.

Почему 80% людей это пособие «не поймут»

Потому что оно:

- не даёт волшебной таблетки
- не обещает лёгкости
- не продаёт иллюзию

Оно требует **взрослого решения:**

либо тыходишь,
либо признаёшь, что тебе комфортнее остаться.

БЛОК 1. ДИАГНОСТИКА

Где ты сейчас стоишь?

Ответь честно. Не «как надо», а как есть.

- ☐ Я знаю, что хочу большего, чем имею сейчас
- ☐ Я чувствую, что застрял (а) в повторяющемся сценарии
- ☐ Я уже видел (а) возможности, но не заходил (а)
- ☐ Я часто говорю себе: «подумаю», «позже», «не сейчас»
- ☐ Я завишу от внешних обстоятельств (рынок, начальник, государство)

Если отмечено **3 и более пунктов** — ты **у двери**, а не «на пути».

Фиксация (обязательно письменно):

В какой сфере жизни я сейчас «у двери», но не вхожу?
(деньги / бизнес / свобода / масштаб / самореализация)

БЛОК 2. КАК ВЫГЛЯДИТ ОТКРЫТАЯ ДВЕРЬ

Заполни максимально конкретно.

Дверь = это НЕ мечта. Это:

- конкретное предложение
- конкретные люди
- конкретное время
- конкретное решение

Ответь:

- Какая дверь сейчас открыта передо мной?
- Кто мне её показал?
- Что нужно сделать, чтобы войти? (1—2 действия)
- До какого момента дверь реально открыта?

ВАЖНО: если ты не можешь ответить — значит, ты делаешь вид, что двери нет.

БЛОК 3. САМОЕ ГЛАВНОЕ — НЕ СТРАХ, А ОТГОВОРКИ

Отметь, какие отговорки ты используешь чаще всего:

- ☐ Мне нужно больше информации
- ☐ Я ещё не до конца понял (а)
- ☐ Сейчас не лучшее время
- ☐ Нужно посоветоваться
- ☐ Я боюсь выглядеть глупо
- ☐ Я боюсь потерять стабильность
- ☐ Я боюсь ответственности

Ключевой инсайт:

Это не причины. Это **способы остаться по эту сторону двери.**

Напиши честно:

Что со мной случится, если я НЕ войду в эту дверь?

(не через год, а через 3—5 лет)

БЛОК 4. ПРАВДА, КОТОРУЮ МЫ НЕ ЛЮБИМ

Ответь письменно, без оправданий:

- Что я теряю, каждый раз выбирая «подумать»?
- Кто выигрывает от моего бездействия?
- Кому выгодно, чтобы я остался (ась) там, где есть?

Фиксация:

Моя текущая стабильность — это рост или отсроченная деградация?

БЛОК 5. ВХОД В ДВЕРЬ = РЕШЕНИЕ, А НЕ УВЕРЕННОСТЬ

Запомни и перечитай вслух:

В дверь не входят уверенные.

В дверь входят решившие.

- ☐ Я понимаю, что ясность приходит ПОСЛЕ шага
- ☐ Я готов (а) быть учеником, а не «умным наблюдателем»
- ☐ Я беру ответственность за свой результат
- ☐ Я перестаю ждать гарантий

Напиши:

Какое решение я готов (а) принять без гарантии результата?

БЛОК 6. ФИКСАЦИЯ РЕШЕНИЯ (КЛЮЧЕВОЙ)

Заполняется **один раз**. Не переписывается.

Дата: _____

Моё решение:

Я вхожу в эту дверь и беру ответственность за свой рост, доход и масштаб.

Конкретный шаг в ближайшие 24 часа:

С кем я фиксирую решение (наставник / лидер):

БЛОК 7. НАПОМИНАНИЕ

Двери не хлопают.

Они просто перестают быть видимыми.

Второго такого «сейчас» может не быть.

Вопрос не в том, получится ли.

Вопрос — кем я стану, если войду.

ФИНАЛ ДЛЯ КОМАНДЫ

Мы не уговариваем.

Мы не доказываем.

Мы не тащим.

Мы показываем дверь.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.