

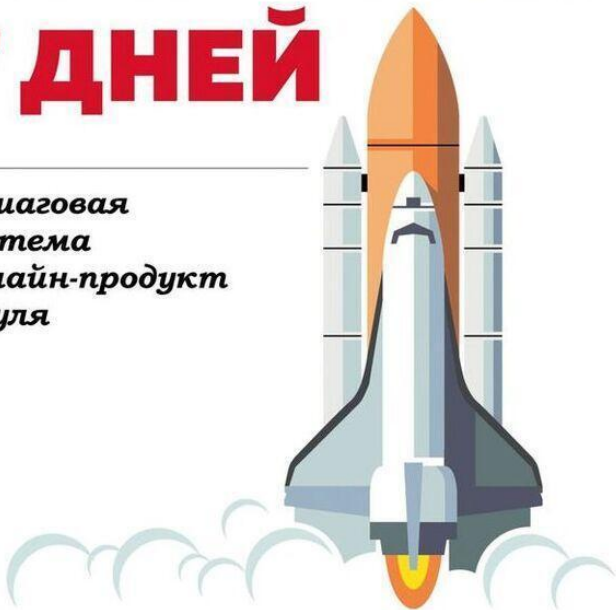
18+



СЕРГЕЙ
ЗАГОРОДНИКОВ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА СВОЕМ ОПЫТЕ ЗА 7 ДНЕЙ

*Пошаговая
система
Онлайн-продукт
с нуля*



Сергей Загородников
Как заработать на своем
опыте за 7 дней. Пошаговая
система. Онлайн-продукт с нуля

<https://litres.ru/74306438>

ISBN 9785007063036

Аннотация

Существует мнение, что для запуска онлайн-курса нужен идеальный продукт, большая аудитория и вложения. Из-за этого стереотипа многие профессионалы с опытом так и не начинают зарабатывать. Задача этой книги — показать читателю, как можно запустить онлайн-продукт по методу «Два с плюсом». Разрешите себе делать неидеально. Сделайте на «два с плюсом», покажите людям, получите первые деньги. Это философия действия, которая превращает ваш опыт в доход.

Содержание

Метод «Два с плюсом»	5
Глава 1.	9
Глава 2.	17
Глава 3.	25
Конец ознакомительного фрагмента.	58

**Как заработать на
своем опыте за 7 дней
Пошаговая система.
Онлайн-продукт с нуля**

**Сергей Викторович
Загородников**

Литературный продюсер Римма Хоум

Технический редактор Ольга Демина

Корректор Елена Кормильцева

© Сергей Викторович Загородников, 2026

ISBN 978-5-0070-6303-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Метод «Два с плюсом»

Вы уже можете зарабатывать на своих знаниях, даже если пока не понимаете, как именно.

Скорее всего, вы давно что-то умеете: помогали людям советами, объясняли, рассказывали, делились опытом — но до сих пор не превращали это в деньги. Не потому, что не можете, а потому, что не видели простой системы.

Возможно, вы думали: «у меня недостаточно опыта», «кому это вообще нужно?», «сначала нужно сделать идеальный продукт», «нужно больше знаний, сертификатов, уверенности». Верно? И в итоге откладывали месяцами, а может быть, и годами.

Но правда в том, что вам не нужен идеальный продукт, вам не нужна большая аудитория, не нужны вложения. Вам нужна простая модель первых денег.

Почему большинство профессионалов годами не могут стартовать в онлайн?

Их убивает перфекционизм.

Я сам из этих людей. Серебряная медаль в школе. Высшее образование с отличием (у меня ни одной четвёрки в аттестате, только пятёрки). Кандидат экономических наук. Я классический отличник, который привык делать всё на от-

лично или никак.

Именно это мешало мне несколько лет достичь высоких результатов в онлайн. Я тратил месяцы и годы на то, что не приносило результата. Я доводил до идеала то, что ещё никому не было нужно. Я боялся показаться некомпетентным, если сделаю «просто».

Пока я не понял одну вещь.

Для большинства специалистов то, что они оценивают на два с плюсом, для их клиентов — на твёрдую пятёрку.

Проблема в завышенной планке. Мы требуем от себя невозможного в ущерб главному — скорости, тесту, обратной связи. Мы усложняем себе жизнь там, где можно сделать просто.

Метод «Два с плюсом» — это разрешение себе делать неидеально. Делать достаточно. Делать так, чтобы уже можно было показать миру и получить первые деньги. А потом дорабатывать.

Это философия действия, а не совершенства.

Главная формула метода.

Сделайте на «два с плюсом». Покажите людям. Получите обратную связь. Улучшите в следующий раз.

Не наоборот. Не улучшайте до показа.

Потому что то, что вы считаете двойкой с плюсом, для вашего клиента — уже пятёрка. А то, что вы собираетесь

делать до идеала, возможно, никому не нужно.

Разрешите себе быть неидеальным. И вы удивитесь, как быстро начнут приходить деньги.

Почему вы всё ещё не зарабатываете?

Я отвечу. Вы не зарабатываете на своём опыте не потому, что вам не хватает ума или знаний. А потому, что у вас нет простой модели и понятного первого шага. И вместо действий появляются сомнения и откладывание.

В этой книге мы не будем усложнять. Вы не будете месяцами готовиться и создавать «идеальный продукт», ждать уверенности.

Вам нужно всего три вещи:

1. Понять, за что вам могут платить.
2. Упаковать это в простой онлайн-продукт.
3. Предложить это людям.

Всё. Ничего лишнего.

Ваша цель — не создать идеальный продукт, а получить первые деньги. Потому что именно деньги дают уверенность, мотивацию и показывают, что вы на правильном пути.

Запомните: вы не начинаете с нуля. Вы начинаете с тем, что у вас уже есть. Вы прямо сейчас сидите на деньгах. В

буквальном смысле, а не в переносном. Проблема только в том, что вы их не видите.

Именно здесь большинство людей совершает главную ошибку — обесценивает то, что знает. «Это очевидно», «все это знают», «я не эксперт». Но важно понять: то, что очевидно для вас, не очевидно для других.

Люди не платят за уникальность. Люди платят за ясность, структуру и решение своей проблемы. И если вы можете объяснить, упростить и провести человека за руку — вы уже можете зарабатывать.

Посмотрите на это честно. Вы уже помогали кому-то советом, объясняли, как что-то сделать, делились своим опытом. Вы уже делали то, за что платят деньги, просто бесплатно. И самое неприятное здесь не в том, что вы не зарабатываете. А в том, что кто-то с меньшим опытом уже зарабатывает.

Просто потому, что начал.

Пришло время начать вам.

Глава 1.

Как глобальные изменения влияют на вас?

#

Куда исчезла стабильность?

Ещё 15—20 лет назад жизнь среднестатистического профессионала выглядела понятной и предсказуемой. Мы выбирали специальность, поступали в институт. Диплом служил пропуском в мир стабильного заработка. Казалось, что он что-то гарантирует.

Мы приходили на предприятие, накапливали стаж, авторитет, к 40—50 годам становились ценными специалистами, а к 60 ждали пенсию. Формула «школа, институт, работа до пенсии» работала десятилетиями. Она давала опору. Мы думали, что если есть диплом, то будет и стабильный доход. Мы верили, что даже в кризис государство или компания нас не оставят.

Сегодня эта формула рассыпалась. Не резко, а постепенно. Мир ускорился, скорость изменений убивает актуальность знаний. Большинство профессий перестали быть «долгими». Раньше выбирали профессию один раз и на всю жизнь: бухгалтер, инженер, врач. Сегодня внутри одной про-

фессии всё меняется каждые несколько лет: инструменты, протоколы, методики, требования. Кто учится, остаётся в обойме. Кто нет — отстаёт.

Люди учатся годами в вузе, а к моменту получения диплома их специальность может вообще исчезнуть или измениться до неузнаваемости. Выпускник с корочкой оказывается наравне с практиком без корочки, потому что формальное образование часто устаревает, а у практика — живые знания.

Компании перестали давать гарантии. Исчез негласный контракт «ты лоялен — мы тебя не бросим». Корпорации смотрят на сотрудников как на ресурс, который можно заменить. Если рынок сжимается, выбор делается не в пользу сотрудника. Либо в пользу только очень эффективных специалистов. Даже сильные специалисты могут оказаться лишними, потому что изменилась бизнес-модель. Лояльность больше не даёт безопасности.

В современном мире мы учимся всю жизнь. И это не каприз, а стратегия выживания. Раньше образование было этапом: школа, институт, потом редкие курсы повышения квалификации. Сейчас это регулярный цикл. Специалист сталкивается с проблемой, идёт на обучение, применяет актуальные знания. Потом он опять сталкивается с новой проблемой и так циклами учится постоянно. Всё меняется — профессии, рынок, экономика.

Время стало главным ресурсом. Люди хотят результат «здесь и сейчас». Сейчас самый актуальный запрос «научите

меня за 2 недели, чтобы я получил результат сразу». Длинные программы обучения практически умирают. Мы живём в эпоху микрообучения.

А кто тогда может дать самое концентрированное, короткое и практическое знание? Только тот, кто сам прошёл этот путь. Практик знает, что делать не надо. Именно практик победит любого теоретика в прикладных задачах сегодня.

Парадокс: информации стало очень много, поисковик знает всё. Но ответов слишком много, они противоречивы, и непонятно, как их применять. И сейчас нужен фильтр.

Сейчас ценятся не знания, а способность давать результат. Если раньше ценилось «я знаю», то сейчас ценится «я умею и могу довести до результата». Люди всё чаще учатся у практиков, а не у преподавателей.

У многих людей в голове есть подсознательный фильтр — «этот человек сам делал то, чему учит?» Если да — доверие растёт. Теория объясняет, а практика сокращает путь к результату.

Самый эффективный формат обучения сейчас — «человек-человек». Практик передаёт нюансы, которых нет в книгах и институтах. Происходит передача мышления и способов решения. Сейчас люди готовы платить дороже именно за живой опыт, а не за академические знания, потому что последние нужно ещё адаптировать под свою ситуацию. Поисковик не ответит, как адаптировать информацию под конкретного человека.

Как передавать опыт в современных условиях?

А как тогда передавать опыт, если старые механизмы его передачи ушли или исчезли, а современная система образования не гарантирует актуальности академических знаний и не предполагает передачу именно «живого» опыта, который актуален здесь и сейчас?

В Советском Союзе наставничество было частью государственной политики: статусно, почётно, оплачиваемо. Наставников награждали, о них писали в газетах. Люди хотели, чтобы их дело продолжалось.

В США в 1970-х наставничество провозгласили инновацией менеджмента (например, Boeing). Но в 1990—2000-х система начала разрушаться. Государства и компании по разным причинам перестали уделять внимание системам наставничества.

Почему? Изменилась экономика. Раньше предприятия знали, что будут работать десятилетиями, и вкладывались в молодых специалистов. Теперь компании не знают, что будет через год. У них возникает вопрос: зачем вкладываться, если новички уйдут к конкурентам? К тому же в некоторых отраслях есть юридические барьеры, и глобально — нет мотивации у наставников (дополнительная нагрузка без оплаты). В результате «тайное знание» практиков теряется. И новым поколениям специалистов приходится набивать свои шиш-

ки.

Сейчас передача опыта ушла в онлайн, где нет бюрократии и привязки к одному предприятию. Не в академический онлайн, а в живой экспертный. В блоги экспертов, где делятся нюансами, блоги практиков с реальными кейсами, в мини-курсы на 2—3 дня, в закрытые клубы.

Произошла децентрализация образования. Раньше, чтобы узнать секреты от мастера, нужно было к нему переехать и годами работать подмастерьем. Сегодня достаточно подписаться на блог эксперта в какой-то области, купить его курс, записаться на консультацию.

И главное — это доступно любому, у кого есть реальный опыт. Вы можете за несколько дней открыть блог и начать делиться знаниями с теми, кому они нужны здесь и сейчас, кто готов платить.

Где ваше место в этом новом, быстро меняющемся мире?

Если старые системы рушатся, дипломы обесцениваются, корпорации ненадёжны, технологии меняются каждые полгода, то на что опереться? Единственное, на что вы можете опереться — это на себя: на свой опыт, знания, репутацию.

Вы — это ваш единственный актив, который останется с вами в любом кризисе. Не диплом, не должность, не компания. А ваша голова, руки, умение решать проблемы и ваше

имя, которому люди доверяют.

Ваш опыт имеет ценность, даже если вы этого не замечаете. Возможно, вы думаете: «Что тут такого? Это же просто». Но вы делаете это годами на автомате. Для других это тёмный лес. Юрист, составляющий договоры 15 лет, знает 50 подводных камней, о которых не пишут в учебниках. Врач-диагност по одному взгляду определяет направление лечения. HR, прошедший тысячу собеседований, видит красные флаги в резюме за секунду. То, что вы делаете на автомате, для других — магия.

Ваша репутация работает на вас 24/7. Уже сейчас есть люди, которые вам доверяют: бывшие коллеги, клиенты, друзья. Если есть блог — подписчики. Ваша репутация — это капитал, который пока не монетизирован, но вы копили его годами.

И передавать свой опыт — не инфоцыганство. Инфоцыгане продают пустоту, обещают миллион за три месяца без опыта. А у вас есть реальный, проверенный опыт, выстраданный годами работы, ошибок, достижений. Передача опыта от мастера к ученику — древнейшая профессия. Плотники учили подмастерьев, врачи — младших коллег. Вы возвращаетесь к этой модели, только теперь можете учить не одного, а сотни людей одновременно.

И если честно, вы уже этим занимаетесь. Вспомните, к вам постоянно обращаются за советами коллеги, друзья, знакомые. Вы уже эксперт. Только делаете это бесплатно. Разница

между вами и теми, кто зарабатывает, одна — они перестали раздавать опыт даром и выстроили систему.

Монетизация опыта — это не «ещё одна работа», а освобождение времени. Сейчас ваше время работает по принципу «один к одному». Час работы — одна порция денег. Когда вы упаковываете опыт в продукт, вы создаёте актив, который работает без вас. Курс записали один раз — продаёте сотням. Чек-лист составили — скачивают тысячи. Вы делаете усилия один раз, результат — многократно.

Да, на создание нужно время, но это инвестиция, которая потом освобождает ваше время. Вы перестаёте бесконечно отвечать на одни и те же вопросы в личной переписке. Вместо этого даёте ссылку на продукт — человек получает ответы, вы получаете деньги.

И при этом вам не нужно увольняться. Постоянная работа даёт возможность безопасно экспериментировать: вечерами, по выходным, в отпуске. Можно создать микропродукт за один день, провести первую группу за неделю, посмотреть результат, заработать первые деньги. Это тестирование без риска. Вам не обязательно прыгать в омут, вы можете сначала попробовать воду ногой.

Но сразу честно: готовых мест для вас в онлайнe никто не подготовил. Нет вакансии «эксперт с 20-летним стажем» с гарантированным окладом. Но есть тысячи людей, которым нужна ваша помощь. Они мучаются с тем, что вы давно умеете. Они теряют деньги на том, что вы знаете, как избежать.

Они хотят научиться тому, что вы делаете с закрытыми глазами.

Ваше место — на пересечении вашего опыта и чужой боли. Не ждите, когда кто-то предложит вам место в онлайн — вы можете занять его сами. Для этого не нужно чьё-либо разрешение. Сейчас вы сидите на сундуке, набитом богатствами, которые копили 10, 15, 20 лет. Вы обладаете тем, что нужно людям прямо сейчас, в этом новом быстром мире, где главная ценность — живой опыт.

Вопрос не в том, есть ли для вас место в онлайн. Вопрос в том, готовы ли вы его занять. И эта книга о том, как это сделать. Без лишнего шума, без сложных технологий, без увольнения с работы и без риска. Она о том, как просто взять свой опыт и начать его упаковывать.

Переверните страницу и начнём.

Глава 2.

Почему именно онлайн?

Несмотря на то, что в мире всё меньше и меньше стабильности, мы живём в удивительное время, когда каждый человек имеет доступ к уникальным интернет-технологиям, которые могут помочь раскрыть потенциал любого человека. Лично меня всегда манила свобода — финансовая и географическая.

Я занимаюсь онлайн-образованием с 2012 года. На тот момент мне было 32 года. Я работал экономистом в крупной энергетической компании, занимался бюджетированием, бизнес-планированием и управлением затратами. В течение нескольких лет я занимался тем, чему учился в университете. Я экономист по образованию. В то же время я ещё работал преподавателем и получил учёную степень кандидата экономических наук.

По сути, на тот момент я посвятил экономике 15 лет: 5 лет в университете, 5 лет преподавания и 5 лет работы экономистом. Но в какой-то момент я столкнулся с личным экзистенциальным кризисом.

Преподавателем я себя в будущем не видел: там мало платили, и я не видел, как мог бы обеспечивать семью. В компании я ощущал карьерный потолок: механизмы продвижения по службе, существовавшие на тот момент, мне не подходи-

ли. Я не видел, как могу там проявить себя.

Идея открытия собственного бизнеса была мне интересна, но время было беспокойное, опыта — нет, связей — нет, капитала — нет. Хотелось иметь свой бизнес, но было страшно.

Поэтому я искал что-то, что позволило бы уйти с работы, быть географически свободным, зарабатывать больше и работать только на себя. И тогда я совершенно случайно узнал про онлайн-образование. Этой темой я горел несколько месяцев, но находился на внутренней развилке: с одной стороны, я боялся потерять стабильный доход — у меня была семья, двое детей, ипотека; с другой — манила свобода.

В результате в течение нескольких месяцев я начал осваивать онлайн-образование по вечерам, по выходным, в отпуске и даже брал больничные, чтобы проходить новое обучение в интересующей меня сфере.

Чем меня привлекла тема онлайн-образования?

На тот момент я понимал, что преподавание мне нравится, но хотелось делать это иначе. И хотелось зарабатывать на этом гораздо больше, чем традиционными способами — преподаванием, научной работой и так далее.

Мне очень импонировала перспектива быть независимым: работать из дома, не тратить часы на дорогу в офис и обратно. Онлайн-образование привлекало ещё и тем, что

здесь низкий порог входа — не нужны большие вложения, которых у меня, разумеется, не было. Я чётко понимал: чтобы запустить реальный бизнес, нужно арендовать помещение, нанять персонал, вложиться в рекламу и сделать ещё много всего.

А чтобы запустить онлайн-курс, нужен только доступ в интернет, базовые программы и сервисы и мой опыт. Фактически можно начинать либо с нулевыми вложениями, либо с минимальными. Первый онлайн-курс можно создать за один день и продать его своим знакомым.

Никаких рисков, никаких кредитов, никаких складских запасов — это идеальный формат для тестирования идей без финансовых потерь.

Первый мой онлайн-курс назывался «Как составить бизнес-план с нуля». Это было то, что я умел, чему обучал в университете и что регулярно делал на работе. На платную рекламу в интернете я потратил всего полторы тысячи рублей и уже через неделю получил первую заявку — от человека, который находился более чем в тысяче километров от меня, в другом городе. У него был запрос: как составить бизнес-план для будущего бизнеса. Он собирался открыть магазин бытовой химии.

Я даже растерялся от такого первого успеха. Я понял, что если будет много людей, я, возможно, не справлюсь. Поэтому остановил рекламу, чтобы работать один на один и посмотреть, как онлайн-формат работает на практике. Когда чело-

век спросил, сколько это стоит, я сказал, что решил сделать это бесплатно, чтобы получить кейс.

Так и получилось. И несмотря на то, что я делал это бесплатно, я получил огромное удовольствие. У меня появился уникальный опыт.

Я сидел дома по вечерам после работы, работал через компьютер с человеком, который находился за тысячу километров, и рассказывал ему то, в чём разбираюсь. Я видел его горящие глаза и благодарность за то, что фактически сэкономил ему несколько сотен тысяч рублей. А также помог заранее просчитать все риски, которые ждали его в новом бизнесе.

Так совпало, что в это же время в компанию, где я работал, пришла новая команда и начала внедрять новые порядки. В результате уволили моего начальника, начальника моего начальника, а через некоторое время и меня. Я оказался перед выбором: искать работу экономиста в другой компании или воспользоваться окном возможностей и попробовать свои силы в абсолютно новом направлении.

Я выбрал второе. Благо, что моя жена меня поддержала и родители тоже. Вскоре я запустил второй курс по нетворкингу, которым тогда неплохо владел. На этот курс я набрал 22 человека и заработал первые деньги — 20 тысяч рублей. Курс был недорогой — по 1000 рублей, и за три недели я получил 22 тысячи. Я вел его без платформ и сайтов, просто в закрытой группе ВКонтакте.

Потом я начал проходить другие программы, и ко мне стали обращаться новые люди за консультациями. Вскоре я стал продюсером одного психолога, с которым мы начали профессионально сотрудничать. Я выполнял роль маркетолога и руководителя проекта, а психолог создавал контент для онлайн-курсов, которые мы продавали за деньги. Потихоньку осваивая онлайн-пространство, я наработывал опыт на своём проекте и проекте, который продюсировал.

Я больше не ходил на работу, сидел дома на окраине города и со временем стал зарабатывать столько же, сколько сначала мой начальник, а потом начальник моего начальника (директор по экономике и финансам). При этом у меня не было в подчинении сотен людей и такой ответственности, как у руководителей компании. У меня был свободный график, передо мной открывались новые возможности, и я стал сам себе хозяином. То, о чём долго мечтал.

Онлайн-образование дало мне возможность реализовать мечту о путешествиях. Я посетил более 20 стран вместе с семьёй: Бали, Таиланд, Малайзия, Дубай, Шри-Ланка, Испания, Кипр, Италия, США и другие.

Иногда мы ездили просто в отпуск, иногда в длительные многомесячные путешествия, на зимовки в Азию. И в этих длительных поездках я занимался тем, что люблю и умею: обучал людей.

Неважно, где я находился, в какой стране, всё, что мне нужно было для заработка и передачи ценности людям —

это ноутбук, гарнитура с наушниками, телефон и мобильный интернет. В этом смысле онлайн-образование сильно расширило мой кругозор.

Я познакомился с традициями, культурой, историей разных народов и государств. И всё это без отрыва от работы, без необходимости оставлять профессию. Я считаю, что это одно из главных достоинств и преимуществ онлайн-образования для человека, который начинает этим заниматься.

Кроме того, онлайн-образование даёт доступ к аудитории в других странах, которая часто более платёжеспособна и готова оплачивать ваш опыт по более высоким чекам. Например, на данный момент я лично создал и запустил более 100 онлайн-курсов. Через моё бесплатное и платное обучение прошло более 5 тысяч человек.

Я получил опыт сотрудничества с клиентами из Испании, Бельгии, Аргентины, США и др. Это были русскоязычные клиенты, которые находили меня через интернет по рекомендациям или через рекламу.

Сейчас моими клиентами являются люди самых разных профессий и направлений: врачи, юристы, руководители, психологи, коучи, консультанты, астрологи, нумерологи, целители и другие. Я помогаю им выходить в онлайн: упаковывать свой опыт в востребованные онлайн-курсы, запускать блоги, привлекать аудиторию, близкую по ценностям, и масштабировать свои онлайн-проекты.

Мой доход не привязан к личному времени: уроки, кото-

рые вы записали один раз, начинают работать на вас годами. Когда автоматизированы и правильно выстроены рутинные и технические процессы, появляется много времени для семьи, детей и хобби. Сейчас я создаю онлайн-курсы в разных форматах: длительностью от 1 часа до года. Всего более 30 форматов, которые я сам разрабатываю и которым обучаю клиентов.

Я точно знаю, что онлайн-образование — это тренд, который будет только усиливаться. Рынок растёт, и вы сейчас стоите на пороге возможностей, которые будут только расширяться. Начать онлайн сегодня — значит занять своё место на растущем рынке, а не пытаться догнать уходящий поезд.

Я рассказал о себе не для того, чтобы похвастаться, а чтобы у вас сложилась целостная картина преимуществ, которые даёт работа онлайн для эксперта.

Онлайн-образование позволяет каждому профессионалу с опытом превратить свои знания в устойчивый, масштабируемый и свободный источник дохода без больших вложений, без отрыва от основной работы и даже без необходимости становиться блогером. Вам не нужно быть техническим гением, не нужна медийная популярность и огромная команда. Нужно лишь системно упаковать то, что вы уже знаете, и начать делиться этим с теми, кому это нужно.

Именно этому посвящена моя книга.

В следующих главах мы пройдем путь от инвентаризации

вашего опыта до первых продаж — шаг за шагом, без воды. И теперь к делу: давайте перейдём к следующей главе.

ПРАКТИКУМ

Вы прочитали мою историю. Теперь сделайте первый шаг без риска и вложений.

1. Возьмите лист бумаги (или откройте заметки в телефоне) и за 10 минут выпишите 3 своих страха, которые мешают вам начать онлайн-проект. Например: «боюсь, что не разберусь с техникой», «думаю, что мой опыт никому не нужен», «нет времени».

2. Напротив каждого страха напишите одно решение. Пример: страх техники — «мой первый курс можно сделать без сайтов, в закрытой группе ВКонтакте»; опыт не нужен — «я уже бесплатно советую коллегам, значит, ценность есть».

3. Сформулируйте для себя одну фразу: «Если я начну онлайн-проект, я смогу...» (допишите то, что лично вам важно: проводить больше времени с семьёй, больше путешествовать, уйти с нелюбимой работы и т. д.).

Это займёт не больше 15 минут. Результат — вы перестанете бояться абстрактно и увидите конкретные точки старта. Сохраните этот лист. Он пригодится в следующих главах.

Глава 3.

Где в вашем опыте уже есть деньги?

#

Это очень важная глава, очень важный этап. Почему? Потому что, пока мы не поймём, чем отличается опыт от знаний, мы не сможем создать востребованный онлайн-курс. И наша задача, прежде чем думать о том, как превратить наши дипломы, звания и какие-то жизненные истории в курс, понять, что же такое опыт, какой опыт у нас есть, за что люди платят и за что не платят. И вот сейчас мы как раз пройдем эту часть.

Как говорится, лучше день потерять, чтобы потом за пять минут долететь. Я начну со своих наблюдений, потому что уже очень давно работаю в этой сфере и вижу одни и те же ошибки и сопротивления. Когда-то я и сам через это проходил.

Что мешает вам запустить курс?

Сейчас будет блок о том, что мешает запустить курс большинству экспертов, как начинающих, так и опытных. Назовём это мифами и страхами, а в целом — барьерами. И сейчас мы с вами разберём основные барьеры, которые, на мой взгляд, мешают людям создавать курсы и в целом начинать

что-то делать.

Барьер №1. «У меня нет уникальных знаний»

С одной стороны, курс сделать хочется. Вас одновременно мотивирует и раздражает чужой успех. Но как только появляется мысль что-то создать, сразу включается синдром самозванца. Возникает ощущение, что у вас нет уникальных знаний.

Отчасти вы правы: возможно, действительно нет каких-то уникальных знаний. Но правда в том, что знания сами по себе не продаются. Продаётся опыт. А вот уникальный опыт у вас есть на сто процентов.

Если вы 10, 15, 20, а иногда и больше лет в своей профессии или развиваетесь в каком-то направлении, у вас уже накопилось то, что может быть интересно другим людям. Если в вашей жизни есть результат в деньгах, в отношениях, в профессии или в той сфере, где вы растёте и развиваетесь, значит, у вас точно есть что-то ценное для других. И наша задача сегодня — это найти.

Барьер №2. «Мне нужно сначала научиться обучать, продавать, а потом...»

Этим страдает большинство людей, особенно те, у кого сформировалась психология ещё со времён Советского Союза. Такие трусишки — интеллектуальные трусишки. Я и сам таким был, поэтому не хочу никому читать мораль. Я через

это тоже проходил.

Почему это происходит? Потому что многие из нас, скорее всего, перфекционисты. Нам важно делать всё идеально. И мы очень боимся отказа.

Конечно, не все, но большинство экспертов, которых я встречаю, именно такие. Поэтому появляется ощущение, что нужно постоянно готовиться, постоянно учиться, а уже потом — раз! — и с одного удара получить отличный результат и сразу заработать миллион.

Что нужно сделать, чтобы преодолеть этот барьер? Снизить значимость. В этой книге я буду не раз возвращаться к философии «делать на два с плюсом». Не на три с плюсом, а именно на два с плюсом. Потому что если вы не начнёте делать хотя бы на два с плюсом, вы вообще не начнёте ничего делать.

Поэтому я против того, чтобы бесконечно чему-то учиться. Я за то, чтобы начать постоянно что-то делать. Потому что пока не попробуешь, не поймёшь.

Если вы сейчас узнали себя в этом описании, просто мысленно отметьте это для себя. Это уже первый шаг к тому, чтобы начать действовать.

Барьер №3. «А вдруг у меня никто не купит...»

Возможно, у вас возникают мысли: я потрачу время, распакую свою экспертность, пройду обучение, вложу деньги, проведу эфир, напишу посты, а в итоге это никто не купит.

Во-первых, такое действительно может произойти. И это нормально. Это всего лишь проверка гипотезы.

Во-вторых, если продукт не купят, на это могут быть разные причины: возможно, неправильно выбрана тема или формат. Иногда проблема в том, что выбрана тема, в которой аудитория пока не видит вас экспертом. Возможно, вы просто не донесли ценность.

Но большинство причин, которые могут привести к отсутствию продаж, мы разберём на страницах этой книги и постараемся заранее их исключить. Поэтому не спешите пугаться, с этим вполне можно разобраться.

Барьер №4. «Если у меня нет диплома, я не имею права обучать...»

Этот барьер чаще всего касается специализированных направлений. Да, если вы работаете с врачами, архитекторами, психологами, коучами или в других сложных профессиональных сферах, диплом или профильное образование действительно могут быть важны.

Но если вы обучаете тому, где риск ошибки не критичен, диплом вовсе не обязателен.

Например, когда-то я начал обучать людей составлять бизнес-планы. У меня не было для этого специального диплома. У меня был практический опыт. И этого оказалось достаточно.

То же самое в других сферах. Мама в декрете может де-

литься опытом воспитания детей. Какой диплом нужен маме четверых детей, чтобы рассказать, как она выстраивает быт и справляется с воспитанием?

Какой диплом нужен предпринимателю, чтобы делиться опытом выхода из кассового разрыва? Или руководителю, чтобы объяснить другим управленцам, как мотивировать сотрудников?

По сути, никакого. Поэтому объяснять своё бездействие отсутствием диплома очень удобно. Но важно честно признать: возможно, дело вовсе не в дипломе. Возможно, он просто не так уж и нужен.

Барьер №5. «Нужно сразу сделать всё красиво и идеально...»

Это, пожалуй, самая распространённая ошибка. Самая популярная история, даже сказка, которую люди рассказывают сами себе. Почему? Потому что за этим, с точки зрения психологии, стоит страх отвержения и страх отказа.

Поэтому я рекомендую не стремиться сразу сделать всё идеально. Как я уже говорил, делайте на два с плюсом.

Почему? Потому что вы ещё не знаете, будет ли это вообще покупать кто-то. Чтобы не тратить зря время и силы, лучше просто начать делать. И делать на минимально достаточном уровне качества.

А своего внутреннего перфекциониста отправить в небольшое путешествие. Куда подальше.

Барьер №6. «Нужно сначала вложить много денег, а потом уже продавать...»

Ещё одна сказка, которую большинство людей рассказывает себе. О чём она? Опять же — о желании выглядеть идеально и не ударить в грязь лицом.

Но я рекомендую относиться к запуску курса как к бизнесу. Как к запуску стартапа. А в мире стартапов есть простое правило: если ты не научился зарабатывать без вложений, то с вложениями ты тем более не заработаешь.

Поэтому сначала ваша задача — протестировать идею и продать саму концепцию. И только потом вкладывать деньги в развитие.

Если от этой мысли у вас появляются мурашки по спине или становится тревожно, возможно, стоит поработать с психологом и разрешить себе включить внутреннего предпринимателя — человека, который умеет запускать проекты в условиях ограниченных ресурсов.

Мои наблюдения показывают: чем больше у эксперта свободных ресурсов, денег, времени, связей и других возможностей, тем хуже зачастую оказывается результат.

Почему? Потому что, когда ресурсов слишком много, пропадает острота внимания. Человек начинает следовать за своими иллюзиями и предположениями, вместо того чтобы проверять реальность.

Поэтому ничто так не помогает запустить востребован-

ный онлайн-курс, как ограниченность времени, дефицит ресурсов и сильная внутренняя мотивация. Когда за спиной условный «огонь», который подталкивает действовать.

Барьер №7. «Мне нужен личный бренд, чтобы начать продавать курс...»

Он вам точно не нужен. Заявляю об этом прямо. Часто личный бренд становится удобным прикрытием, за которым прячется неумение продавать или нежелание доносить ценность продукта.

Конечно, с личным брендом продавать легче, он усиливает доверие аудитории. Но личный бренд — это инвестиция. Он требует много времени, усилий и денег. И, скорее всего, у вас сейчас нет таких ресурсов — ни финансовых, ни временных.

Если ваша задача — заработать на запуске курса уже в ближайшие недели, то времени на построение личного бренда у нас просто нет. Поэтому лучше научиться продавать без него. Более того, результат часто оказывается даже лучше.

Почему? Потому что без личного бренда вы начинаете внимательнее слушать аудиторию, точнее, доносить ценность, лучше выстраивать коммуникацию и активнее собирать обратную связь.

А личный бренд иногда, наоборот, расслабляет.

Барьер №8. «Мне нужна большая аудитория, чтобы

начать продавать...»

Это одна из самых распространённых иллюзий.

Обычно я спрашиваю человека: сколько подписчиков тебе нужно, чтобы начать? Часто звучит ответ: миллион. А когда я задаю следующий вопрос — зачем именно миллион? Большинство людей не может объяснить.

Правда в том, что миллион вам не нужен. Вам достаточно 5—10 человек, на которых вы протестируете свой первый онлайн-курс.

В этой книге мы будем говорить о запуске курса в микроформате на небольшую тёплую аудиторию. Наша задача — сначала проверить гипотезу, а уже потом решать, как масштабировать проект.

Поэтому для старта вам нужно всего 5—10 человек. Просто примите этот факт. Не стоит страдать гигантоманией. Да, ставить большие цели — это хорошо. Но пока вы ещё не знаете, за что именно люди готовы платить, комфортно ли вам будет работать в этой теме и как на это реагирует аудитория.

Поэтому сначала — проверка гипотезы.

Барьер №9. «Я ещё недостаточно эксперт, чтобы кого-то обучать...»

Это постоянное состояние многих людей с высокой ответственностью и сильными моральными принципами. Они понимают свою ответственность перед людьми и поэтому сомневаются.

Но я вижу, что у большинства из вас уже есть всё необходимое, чтобы запустить первый курс. У меня даже есть любимая метафора. Я считаю, что у любого человека на земле, который чем-то занимается и в чём-то разбирается, есть материал как минимум на один час обучения.

Даже у таксиста. Он вполне может провести часовой мастер-класс о том, как разбираться в пассажирах и работать на линии. Любой водитель трамвая может рассказать, как управлять трамваем и не заснуть на смене. Любая мама, вырастившая ребёнка, может провести мастер-класс о том, как проходить кризисы в отношениях с детьми. Любая пара, которая живёт вместе десять лет, может поделиться опытом того, как выстраивать гармоничные отношения и сохранять их. Поэтому у каждого человека есть материал хотя бы на один час.

Возможно, для большого курса на 2—3 месяца вы пока считаете себя недостаточно опытным специалистом. Но для интенсива или короткого курса длительностью от одного часа до одной недели у вас точно есть всё необходимое.

Барьер №10. «Нужна сложная техническая платформа и команда...»

Ответ очень простой. Вам почти ничего не нужно. Достаточно обычного мессенджера, где вы соберёте первые 5—10 человек.

Можно включить камеру телефона и записать уроки пря-

мо с него. Можно провести встречу в любом простом онлайн-сервисе, где вы соберёте небольшую группу в реальном времени. Показать презентацию, разобрать материал и на этом всё.

Поэтому на старте не нужны сложные платформы. Не нужны дорогие сервисы. Лучше использовать простые и желательно бесплатные инструменты, которые не требуют команды, помощников и сложной технической настройки.

Всё это — второй, третий и четвёртый этап развития. На первом этапе это совершенно не обязательно.

Ошибочные стратегии. Как делать не надо

Исходя из всего вышесказанного, давайте разберём, как **не стоит действовать**, если ваша цель — создать и запустить первый курс. Я сразу отмечу: большинство этих ошибок я лично делал сам и вижу их у всех моих клиентов, которые через 2—3 года приходят в наставничество или на курсы.

Поэтому я знаю, о чём говорю, у меня огромная насмотренность. И могу с уверенностью говорить, что это проверенные антистратегии.

Антисценарий №1. Сразу делать большой курс

Часто эксперты хотят сразу создавать курс на 2—3 месяца, полгода или даже год. Причины разные: либо хочется

впечатлитель аудиторию, либо контент буквально «из ушей лезет».

Это нормально, но я рекомендую начать с чего-то маленького. В книге мы разберём форматы микрокурсов, и я покажу, как даже на небольших продуктах можно построить линейку, зарабатывать хорошие деньги и при этом не менять сферу деятельности.

На первых этапах лучше начинать с коротких мини-курсов, где вы даёте участникам первый результат, формируете общее представление о теме и решаете небольшие задачи.

Большой курс на старте опасен: с финансовой точки зрения это серьёзные обязательства и риск продать его всего нескольким людям, втянуться в дополнительные расходы и в итоге получить эмоциональное выгорание, когда работы много, а доход небольшой.

Мы действуем иначе: минимум работы, максимум эффекта и результата.

Антисценарий №2. Вкладывать много денег на старте

Не нужно снимать студию, записывать красивые видео, создавать сайты или подключать дорогие сервисы. Не нужно нанимать команду, использовать сложные инструменты или тратить деньги на внешние атрибуты вроде макияжа.

Ваша задача — сделать первый курс на два с плюсом: от одного часа до одной недели, с 5—10 участниками. Вы де-

литесь опытом, отвечаете на вопросы, получаете обратную связь и проверяете, что ваша работа востребована.

Антисценарий №3. Делать первый курс бесплатно

Существует распространённая стратегия, когда новички, боясь отказа или не умея продавать, приглашают людей на бесплатный курс. В принципе, это допустимо на самом старте, если вы ещё ничего не делали и не инвестировали. Но я не рекомендую этот путь.

Лучше сразу продавать небольшой короткий курс и брать хотя бы символическую оплату. Пусть это будет 500, 1000 или 2000 рублей — ориентируйтесь на свои возможности. Если вам комфортно, можно брать больше, но если есть сомнения, начните с минимальной суммы.

Почему это важно? Платная регистрация сразу отсеивает халявщиков и показывает реальный спрос. Десять человек на бесплатном курсе — это не то же самое, что десять человек, готовых заплатить. Чтобы понять, действительно ли ваш продукт нужен аудитории, лучше сразу продавать его платно.

Антисценарий №4. Копировать чужие модели

Иногда человек увлекается чужими идеями, завидует успеху кого-то в интернете и пытается повторить: запускает клуб, блог, масштабный курс или продаёт с высоким чеком. Но чаще всего это не получается. Почему? Потому что че-

ловека, которого вы копируете, уже прошёл свой путь, а вы только начинаете.

Поэтому на старте нужна собственная стратегия новичка, адаптированная под ваши возможности и опыт. Она отличается от стратегий опытных экспертов. Позже, когда вы проверите формат и убедитесь, что он работает для вас, можно будет адаптировать чужие модели или внедрять новые подходы.

Антисценарий №5. Продавать лекции и знания, а не результаты

Я знаю и вижу это на собственном опыте — я тоже этим страдал на первых этапах. Мне казалось, что ценность курса заключается в том, что я обобщаю и структурирую знания, даю людям концентрированную информацию.

Раньше такой подход работал, лет десять назад, но в современном мире, где информации слишком много и фактически в интернете есть ответ на любой вопрос, продавать просто знания и читать лекции уже неинтересно.

Поэтому хочу вас немного приземлить: сейчас люди покупают опыт и результат. Наша задача — создавать продукт, который даёт первый осязаемый результат для участников курса, пусть даже маленький.

Антисценарий №6. Делать курс для всех

Это особенно характерно для осознанной, умной, интел-

лигентной аудитории — психологов, коучей, астрологов, людей, увлечённых саморазвитием. Их вдохновляет какая-то тема, и они думают: «Мы хотим помочь миллионам». Поэтому создают курс с очень широкой темой: «как поднять самооценку», «как достигать целей», «как быть здоровым» и так далее.

Запомните главное: чем шире название, тем сложнее понять, для кого курс предназначен. Если из названия непонятно, кто ваша целевая аудитория, курс запускать не стоит.

Любое название должно автоматически поляризовать аудиторию. Сразу должно быть видно, кому курс подходит, а кому нет.

Антисценарий №7. Сначала записывать контент, а потом думать, как это продавать

Чаще всего этой ошибкой страдают перфекционисты и люди с глубоким аналитическим мышлением. Почему? Они заранее решают за аудиторию, что ей нужно, записывают уроки, выгружают контент, думая, что главное — это знания. А потом удивляются: как же это продать?

Поэтому главный принцип стратегии запуска на два с плюсом — сначала продаём, потом делаем, особенно когда речь о коротких форматах.

Забегая вперёд, скажу, что главная задача состоит в том, чтобы придумать идею и протестировать её. Собрать 5—10 участников на мини-курс со стартом через неделю-две. Со-

здать общий чат, подготовиться ко встрече, уточнить у аудитории, чего они ждут, какие вопросы у них есть. На основе обратной связи и собственного опыта структурировать контент в презентацию или пошаговые уроки и провести мини-курс.

Вот такие ключевые антисценарии.

Теперь переходим к конструктивной части: моя цель — дать вам «машину времени», инструмент, который позволит запускать курсы эффективно и без лишних ошибок.

Что такое «машина времени»?

Это способ сократить путь до результата, которого вы хотите достичь. Можно идти к цели самостоятельно, набивая шишки, следуя своим иллюзиям и двигаясь со скоростью X. А можно двигаться в 10 раз быстрее — со скоростью 10X. О том, как это сделать, и пойдёт дальше речь в этой книге.

Теперь важно понять ключевую мысль. Она фундаментальная, я сам доходил до неё целых пять лет. Эта мысль укладывается в два слова: **знание и опыт**.

И между ними огромная разница. Знание — это просто информация. Например, в моей сфере можно дать сухую информацию о том, как запустить курс. А можно поделиться реальным опытом его запуска.

Возьмём другую сферу — отношения. Можно рассказы-

вать теорию о том, как устроена психология мужчины или женщины. А можно, если вы специалист, показать на практике, как сохранить семью, как выйти замуж, как пережить измену и восстановить отношения.

Как видите, знание и опыт — это совершенно разные вещи. И для создания онлайн-курса нам понадобится именно ваш опыт. Если вы планируете продавать только знания, лучше сразу отказаться от этой идеи. В современном мире знания практически не продаются — их бесплатно можно найти в интернете. Но что же тогда продаётся? Продаётся опыт.

И наша задача — понять, какой опыт есть у вас и как его можно упаковать в востребованный продукт.

Давайте разберёмся, что же такое опыт. Я бы сказал, что опыт — это система, которая состоит из семи элементов. Если взять любого человека в любой сфере, области или профессии, его опыт можно разложить именно на эти семь составляющих.

Элемент №1. Ошибки, которые вы совершили

Ошибки в отношениях, в деньгах, в работе, в карьере, в бизнесе — в той сфере, которой вы занимаетесь. Именно ваши промахи — это самое ценное, что можно и нужно упаковывать в курс.

Элемент №2. Проблемы, из которых вы научились выходить

Сюда относятся трудности в вашей области: будь то психология, коучинг, воспитание детей, отношения с деньгами, здоровье или специфика вашего бизнеса и карьеры.

Почему проблемы так ценны? Потому что именно на их преодолении формируется настоящий опыт. Многие знают в теории, почему возникает та или иная сложность, но найти из неё выход способны далеко не все. Поэтому наша задача — вычленить те кризисные ситуации, с которыми вы успешно справились, и упаковать это решение в курс.

Элемент №3. Кризисные ситуации, которые вы преодолели

Ничто так не усиливает ценность вашего опыта, как кризисы, через которые вы прошли. В инфобизнесе, а запуск курса — это часть инфобизнеса, есть простое правило: чем больше кризисов человек преодолел, тем больше у него идей для онлайн-курсов.

Почему так происходит? Потому что именно кризисы формируют настоящий жизненный опыт. Людям с ровной, спокойной судьбой зачастую просто нечего передавать другим.

Это моё наблюдение. Поэтому не стоит стесняться своих кризисов и сложных периодов. Более того, в современном мире особенно ценится именно опыт преодоления трудностей.

Наша задача — достать этот опыт и использовать его.

Элемент №4. Алгоритмы, которые вы интуитивно наработали в своей жизни

Чем бы вы ни занимались, у вас уже есть собственные алгоритмы действий. Вы по-своему воспитываете детей, выстраиваете отношения, принимаете решения, строите карьеру, готовите борщ, тренируетесь в спортзале. Неважно, какая это сфера.

Со временем в голове формируется определённая система действий, интуитивный алгоритм, которым вы пользуетесь автоматически.

Наша задача — достать этот алгоритм, осознать его и упаковать в мини-курс. Это ещё один важный элемент вашего опыта.

Элемент №5. Понимание контекста

Это более сложная категория. Что это такое? Это интуитивное ощущение того, что и когда делать, а когда лучше не делать и почему.

Например, вы общаетесь с мужчиной и почему-то чувствуете, когда стоит сказать одно, а когда лучше промолчать. То же самое происходит в общении с ребёнком, клиентом, в спорте, медицине или в любой другой сфере, которой вы занимаетесь.

Это и называется пониманием контекста. У вас формируется интуитивное, почти автоматическое чувство ситуации,

которое складывается из сотен наблюдений и лет опыта.

Когда кто-то обращается к вам за советом, вы можете сказать: «Вот так лучше сделать, а вот этого делать не стоит». И наша задача — разобраться, почему вы так считаете: почему в одной ситуации стоит действовать именно так, а в другой — иначе.

Элемент №6. Результат, который вы умеете получать (или помогаете получать)

Если вы работаете с клиентами, значит, вы уже умеете помогать людям получать определённый результат в своей сфере. Если вы занимаетесь какой-то деятельностью в жизни, значит, у вас есть результат, к которому вы пришли.

А если у вас есть результат — значит, вы каким-то образом его достигли.

Проблема в том, что многие люди не осознают ценность собственного опыта. Им кажется, что у них «ничего особенного нет».

Я регулярно встречаю таких людей. И одна из задач этой книги — помочь вам увидеть и осознать свой багаж опыта. Понять, что вы на самом деле живёте буквально в одном шаге от монетизации своего опыта.

Иногда всё, что остаётся сделать, — это просто протянуть руку и взять то, что уже рядом с вами: упаковать свой опыт и превратить его в продукт. Именно для этого и написана эта книга.

Элемент №7. Секреты, лайфхаки, находки, которые вы приобрели на жизненном пути

Этот элемент, как правило, самый понятный.

Скорее всего, вы уже перепробовали множество способов и инструментов. У вас появились свои находки — в отношениях, в профессии, в здоровье, в деньгах, в бизнесе или в любой другой сфере жизни.

Все эти небольшие открытия, лайфхаки и практические решения тоже можно и нужно упаковывать в курс.

Зачем нужен онлайн-курс?

Теперь давайте зададим более глубокий вопрос: зачем вообще нужен онлайн-курс?

У каждого из вас будет свой ответ. Я знаю, что большинство людей хотят запустить онлайн-курс, чтобы зарабатывать деньги. И это абсолютно нормально.

Я тоже когда-то начинал именно с этой мотивации. Мне хотелось за три месяца разобраться в инфобизнесе, запустить курс, заработать миллион и уехать отдыхать в тёплые страны.

На практике всё заняло немного больше времени, но это уже отдельная история. В любом случае финансовая мотивация — это естественно и вполне правильно.

Но давайте посмотрим на это шире. Я предлагаю отно-

ситься к онлайн-курсу как к системе передачи опыта. Мы живём в такое время, когда личный практический опыт становится особенно ценным.

Именно поэтому вы не конкурируете с высшим образованием. В большинстве вузов нет того опыта, который есть у вас. Нет опыта мамы, фитнес-тренера, хореографа, психолога, коуча, предпринимателя. Ни один институт и ни один университет не может передать тот практический жизненный опыт, который есть у конкретного человека.

Поэтому онлайн-курс — это, по сути, лучший формат и контейнер для передачи вашего жизненного опыта, который актуален здесь и сейчас.

Если у вас есть желание оставить после себя след, я рекомендую создать свой курс. Более того, я считаю, что у каждого человека на земле мог бы быть собственный курс. Человек прожил жизнь, прошёл определённый путь — и вот его вклад в общее развитие: час мастер-класса или небольшой курс на тему, в которой он действительно разбирается.

Мне кажется, это справедливо. И даже на уровне миссии это имеет смысл: если каждый человек передаст свой опыт через курс, человечество будет развиваться быстрее и осознаннее. Ведь обычно человеку нужно сначала получить образование, потом набить шишки в течение 10—20 лет, чтобы прийти к результату. А здесь он может сразу учиться у того, кто уже прошёл этот путь.

Теперь давайте разберёмся, за что именно люди готовы

платить деньги и какой опыт они покупают.

За что люди готовы платить?

Если говорить коротко: почему человек достаёт банковскую карту, вводит данные и оплачивает ваш курс? Что именно он на самом деле покупает?

Ценность №1. Экономия времени (сокращение пути к цели)

Вы всегда будете зарабатывать, если начнёте помогать людям экономить время в той сфере, в которой вы разбираетесь.

Когда вы показываете человеку более короткий путь к результату, вы фактически помогаете ему быстрее прийти к цели.

Ценность №2. Защита от ошибок

Вы также всегда будете востребованы, если сможете помогать людям избегать ошибок в той области, в которой у вас есть опыт.

Любая ошибка — это потеря времени, денег, здоровья и нервов. Поэтому люди готовы платить за то, чтобы кто-то подсказал им, как не наступить на те же грабли.

Ценность №3. Снижение риска

Речь идёт о возможных негативных последствиях, которые могут затронуть здоровье, финансы, отношения и другие важные сферы жизни. Если вы помогаете людям снижать риски и принимать более безопасные и взвешенные решения, у вас всегда будут клиенты.

Ценность №4. Персональный подход

Информации в интернете сегодня очень много, а вот персонального подхода мало. Поэтому я рекомендую запускать курсы на более узкие темы, где есть возможность учитывать особенности конкретной аудитории, ниши или ситуации. Важно, чтобы люди узнавали себя в вашем описании и чувствовали, что вы действительно их понимаете.

Это тонкий, но очень важный момент. Не стоит продавать просто знания или теорию. Гораздо ценнее продавать практический опыт, адаптированный под конкретную группу людей и их реальные задачи.

Ценность №5. Эксклюзив, уникальные инструменты, методы и подходы

Чем вы отличаетесь от института, университета или даже от крупного тренинга? Тем, что у вас есть актуальный практический опыт в той сфере, в которой вы разбираетесь.

Скорее всего, за годы практики у вас появились собственные находки: инструменты, методы, подходы, которые вы проверили на практике. И именно это становится для людей

ценным и уникальным.

Потому что люди покупают у людей. Если им нужен диплом или формальная «корочка», они идут в университет или на официальные программы обучения. Но когда человеку нужно решить конкретную задачу прямо сейчас, в деньгах, отношениях, карьере, здоровье или бизнесе, он ищет человека с реальным опытом.

Поэтому ваша задача — упаковать этот опыт в курс.

Теперь переходим к следующей, более практической части.

Как распаковать свой опыт?

Сейчас мы приступаем к распаковке и инвентаризации вашего опыта. Зачем это нужно? Цель очень простая: в конце вы получите ясность в том, какой опыт у вас есть и как его можно превратить в курс.

Сегодняшняя задача — ответить на 10 ключевых вопросов, которые помогут выявить ценный опыт.

Я расскажу эти вопросы и покажу на примерах, как ответы на каждый из них могут выливаться в идеи для тем курса.

Итак, приступаем: десять вопросов, которые помогут распаковать ваш опыт.

Вопрос №1. За что вам в последний раз говорили спасибо?

Это может быть коллега, знакомый, клиент — неважно. Я буду приводить примеры из разных сфер, чтобы вы понимали, как этот опыт можно превратить в тему для курса.

Почему это важно? Эти 10 вопросов — маркеры ценного опыта. Не каждый опыт одинаково полезен. Благодарность — это маркер решённой проблемы: если кто-то тратит время, чтобы сказать вам спасибо, значит, вы дали реальную ценность.

То, за что благодарят, — уже почти готовый продукт. Вам осталось лишь упаковать это решение и предложить его другим людям с похожей проблемой. Благодарность — это первый сигнал, что ваш опыт готов к монетизации.

Давайте разберём на примерах. Я буду использовать разные направления, чтобы у вас формировалась насмотренность, появлялись идеи и начали появляться свои ответы на этот вопрос.

ПРИМЕР №1. Фитнес-тренер

Ответ:

«Молодой человек, 28 лет, поблагодарил меня за то, что я помог ему набрать 10 кг мышечной массы. До этого он год ходил в зал и не видел результатов, потому что делал всё неправильно».

Возможный продукт:

Как набрать мышечную массу, даже если генетика кажется против вас?

Формат:

Интенсив на 4 недели с индивидуальной программой тренировок и планом питания.

Ещё один пример.

ПРИМЕР №2. Финансовый директор

Ответ:

«Бывший коллега написал: „Спасибо за схему оптимизации налогов, которую ты когда-то показал. За этот год сэкономил 2 млн рублей для компании“».

Возможный продукт:

Законная оптимизация налогов: 10 работающих схем для ООО и ИП.

Формат:

Закрытый вебинар с разбором кейсов и юридическими нюансами.

ПРИМЕР №3. Врач

Ответ:

«Молодая мама написала: „Спасибо, что научили, как лечить ОРВИ у ребёнка без антибиотиков. Ребёнок выздоровел за 3 дня, а я наконец выпалась“».

Возможный продукт:

Детские ОРВИ: родительский ликбез. Как лечить без паники и антибиотиков?

Формат:

3-дневный марафон для родителей с памятками и видеоинструкциями.

Теперь снова вернёмся к ключевому вопросу: за что вам в последний раз говорили спасибо?

Каждое такое «спасибо» — это маркер вашего ценного опыта и потенциальная идея для курса.

Вопрос №2. О чём вас чаще всего спрашивают?

Вспомните 1—3 ситуации, которые повторяются чаще всего: о чём вас спрашивают коллеги, знакомые, близкие, клиенты — неважно. Запишите эти вопросы на бумаге.

Почему это важно: вопросы окружающих — это прямой индикатор их болей и потребностей. Люди спрашивают только о том, что их реально волнует и что они хотят понять или решить. Если один и тот же вопрос повторяется снова и сно-

ва, значит, у вас есть знание, которое нужно многим, а за полезное знание люди готовы платить.

То есть каждый повторяющийся вопрос — это ещё один маркер ценного опыта, который можно упаковать в продукт и монетизировать.

ПРИМЕР №1. Спортивный тренер

Ответ:

«Как улучшить скольжение на льду и сделать его более „летающим“?» (Фигурное катание.)

Возможный продукт:

Мастерство скольжения: секреты фигурного катания для продвинутых.

Формат:

Онлайн-практикум с видеоуроками и домашними заданиями.

ПРИМЕР №2. Руководитель

Ответ:

«Как мотивировать сотрудников, если нет денег на премии?»

Возможный продукт:

Нематериальная мотивация: 20 способов заставить людей работать без денег.

Формат:

3-дневный интенсив с кейсами и готовыми скриптами.

ПРИМЕР №3. Шеф-повар

Ответ:

«Как выбирать продукты? На рынке обманывают, в супермаркете всё несвежее».

Возможный продукт:

Гид по продуктам: как выбирать мясо, рыбу, овощи и не переплачивать.

Формат:

Воркшоп с разбором категорий и чек-листами для покупок.

Теперь ваша задача — вспомнить 2—3 вопроса, которые вам чаще всего задают. Эти вопросы и станут материалом для создания первых продуктов.

Вопрос №3. Что у вас получается легко, а у других

с трудом?

Подумайте, что у вас получается естественно, без напряжения, а другие тратят на это много времени и сил. Это и есть ваша «сверхспособность».

Например, у меня легко получается придумывать новые продукты. На этом навыке я уже 13 лет создаю конвейер бесконечной линейки продуктов, помогаю другим монетизировать свои идеи. У меня уже более 100 продуктов и своя методика. Для других это трудный и долгий путь, требующий ресурсов и времени.

Именно такие навыки — лёгкость, автоматизм, выработанный опытом — ценны для других. Люди готовы платить, чтобы сократить путь, получить результат и ваш опыт в готовом виде. То, что для вас просто, для других дорого и трудно.

Маркер для создания продукта: ищите те свои действия, которые вы выполняете легко, а другим даются с трудом — это потенциал вашего первого курса.

ПРИМЕР №1. Фитнес-тренер

Ответ:

«Я легко вижу, где у человека „слабое звено“ в движении. Достаточно посмотреть, как он приседает или идёт по улице, и я сразу понимаю, какие мышцы не работают, где зажимы, что нужно укреплять. Другие тренеры часами тестируют, а

я вижу за минуту».

Возможный продукт:

Функциональная диагностика за 5 минут: как видеть слабые места клиента без сложных тестов.

Формат:

2-часовой вебинар с видеопримерами и алгоритмом наблюдения.

ПРИМЕР №2. Врач

Ответ:

«Я слышу сердце и лёгкие так, что мне не нужны лишние обследования. Могу поставить диагноз по дыханию, по кашлю, по тому, как человек заходит в кабинет. Молодые врачи гоняют пациентов на флюорографию, МРТ, а я уже знаю, что с ним».

Возможный продукт:

Клиническая диагностика без приборов: как видеть болезнь по внешним признакам.

Формат:

Видеокурс с разбором симптомов и кейсов.

ПРИМЕР №3. Предприниматель

Ответ:

«Я легко принимаю решения в условиях неопределённости. Мне не нужно знать все факты — я чувствую, куда идти. Другие парализованы страхом ошибки, а я беру и делаю, даже если страшно».

Возможный продукт:

Искусство решений: как выбирать и не жалеть, когда нет гарантий.

Формат:

5-дневный практикум с техниками интуитивного выбора.

Вопрос №4. Что вы делаете иначе, чем большинство коллег?

Подумайте, чем ваши методы, подходы или решения отличаются от того, что делают другие в вашей сфере.

Например:

- вы готовите блюда иначе, подаёте иначе, акцентируете внимание на деталях, которых другие не замечают;
- вы обучаете клиентов, решая их проблему нестандартно, через уникальный алгоритм или подход;
- вы строите отношения с людьми иначе, даёте обратную

связь так, как никто другой не делает.

Почему это важно? Ваши отличия — это ваше уникальное торговое предложение. Именно за это клиенты выбирают вас, а не других. Это ваша фишка, философия, способ работы, который нельзя скопировать.

Люди готовы платить за уникальность и эксклюзивность, а не за «как у всех». Поэтому определение того, что вы делаете иначе, помогает найти точку, на которой строится ваш курс и ваша ценность как эксперта.

ПРИМЕР №1. Управленец

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.