

# Чему может научить новичка онлайн-бизнеса «Лунная соната» Бетховена

Сегодня мне хочется поговорить с Вами о весьма интересном и занятном предмете. Я сотни (наверное, уже тысячи) раз пытался объяснить всей своей аудитории одну простую вещь... очень простую, но имеющую критично-важное значение... Кто-то понимает меня с полуслова, кто-то делает вид, что не понимает, кто-то действительно не понимает.

Но Вам, мой Дорогой читатель, нужно знать и понимать то, о чем я сейчас скажу. Особенно в том случае, если Вы еще об этом не знаете. И эту вещь нужно уяснить также прочно, как и то, что нельзя пить тормозную жидкость (один парень в свое время пытался доказать обратное – думаю, Вы это видели по телевизору, его постигла весьма незавидная участь).

Заранее извиняюсь, если данная заметка покажется Вам слишком эмоциональной, но поймите меня правильно. Во-первых, данный сайт – это мой блог, и в нем я могу писать так, как мне вздумается, на любом эмоциональном уровне. Ибо здесь я максимально настоящий. Во-вторых – наболело. Реально наболело. Посему могу быть несколько резковат, но пусть это не сбивает Вас с толку. Я хочу Вам только добра, и все мои эмоции направлены лишь на Ваше же благо. Может быть, именно благодаря им мне удастся наконец-то сдвинуть Вас с мертвой точки.

Теперь непосредственно к предмету нашего сегодняшнего разговора. Многие мои читатели, подписчики и клиенты постоянно задают мне один и тот же вопрос: « Борис, как елки-палки все-таки начать этот ... бизнес? На какие кнопки жать? Ну же, давайте, не жмотитесь, внятно объясните, куда надо нажимать, чтобы заработать денег в INTERNET – Вы ведь знаете? Можете это объяснить? Так чего же телитесь?!»

Я понимаю, что это крик души. Понимаю, что это идет из глубины нашей общей ненависти к рутине серых будней, которая для большинства моей аудитории до настоящего времени не преодолена. Но вот что интересно...

На самом деле я в своих публикациях постоянно рассказываю, что нужно делать и на какие жать кнопки. Более того – я собираю по этому вопросу информацию, подготовленную другими авторами, и помещаю на своих ресурсах. И что самое забавное – я даю основную массу этой информации совершенно бесплатно.

В статье, электронных книгах, других материалах я не устаю повторять то, что нужно делать и как нужно делать для того чтобы начать собственный бизнес в онлайн и сделать его успешным и

прибыльным. Я получаю достаточно большое количество писем с благодарностями и рассказами о том, как мои материалы помогли людям понять, что и как нужно делать и в итоге преуспеть.

Но... как всегда имеется одно «но».

Основная масса моей целевой аудитории упорно продолжает твердить, что не может извлечь из всей этой информации совершенно никакой практической пользы. Читатели, слушатели, подписчики и клиенты внимательно ее изучают, соглашались с тем, что она ценная, но ничего с ее помощью не могут добиться.

Почему так?

К примеру, я рассказывал об универсальном плане создания и развития собственного онлайн-бизнеса. План насчитывает 10 пунктов и выглядит следующим образом.

**Шаг 1.** Выясняем сферу специализации, сферу нашей компетентности, в русле которой мы можем организовать собственный информационный бизнес.

**Шаг 2.** Определяем вид онлайн-бизнеса, в котором мы собираемся работать (как я уже говорил на звонке – видов этого бизнеса масса, информационный только один из них).

**Шаг 3.** – если мы выбрали информационный бизнес – проводим анализ рынка на предмет нишевой фокусировки, то есть точно определяем свою нишу в онлайн.

**Шаг 4.** Открываем собственную рассылку в данной нише.

**Шаг 5.** Формируем свой тематический центр.

**Шаг 6.** Находим партнеров по совместным проектам в данной нише.

**Шаг 7.** Формируем коммерческое предложение (будь то на базе создания собственного товара, либо работы в партнерских программах, либо и того, и другого сразу).

**Шаг 8.** Готовим и проводим товарный старт.

**Шаг 9.** Закрепляем наработанные ресурсы.

**Шаг 10.** Развиваемся и т.п.

План, согласитесь, простейший, а я в свою очередь добавлю, что он весьма и весьма эффективный. Руководствуясь данным планом, уже достаточно многие создали собственный успешный бизнес в Рунете. Более того – на моих ресурсах есть огромное количество бесплатной информации, с помощью которой каждый пункт плана можно детализировать, конкретизировать и довести до нужной степени проработки.

Затем мы просто создаем подробный и пошаговый план собственных действий, намечаем сроки выполнения каждого шага и работаем по этому плану. Элементарно, мой дорогой Ватсон, не так ли?

Воистину так. Тогда почему основная масса моей аудитории не в состоянии реализовать этот простейший план и сделать, наконец, то, что им хотелось бы сделать?

У меня есть достаточно твердая точка зрения на этот счет. И вот в чем она заключается.

Никто ничего не делает по той простой причине, что все ищут волшебных решений, чудесных формул, либо же ждут, что кто-то сделает это все за них. «Приготовьтесь ребята, – как сказал бы несравненный Гордон Шамуэй, – Еще одна проповедь на этой неделе!»

Нет, я не собираюсь читать Вам проповедей и в сотый раз повторять то, что уже многократно говорил. Вместо этого я скажу Вам кое-что новое. То есть, для меня оно, конечно, не новое, а вот для Вас вполне может оказаться откровением.

Если Вы до сих пор находитесь в состоянии страстного желания обзавестись собственным бизнесом, перелопатили и внимательно изучили массу моей информации, но ни на йоту не сдвинулись с места... хотите, я объясню Вам, в чем Ваша проблема?

Окей. Пожалуйста. Только давайте договоримся: не обижаться. Deal? Отлично.

Если Ваши дела обстоят именно таким образом, тогда Ваша проблема в следующем. Вы не можете сдвинуться с места по той причине, что не понимаете одной простой вещи. Как только Вы ее осознаете – Ваши шансы на успешное начало многократно возрастут.

Вы просите у меня, чтобы я объяснил Вам, на какие надо нажимать кнопки, чтобы из компьютера полезли баксы. Вы утверждаете, что есть некая волшебная последовательность кнопок, которые нужно нажимать, чтобы все получилось. Теоретически Вы правы. Но вот с практической стороны здесь имеется один нюанс.

Допустим, я объясню Вам, какие кнопки нажимаю я и в какой последовательности. Шаг за шагом. Одну за другой. Вы все это внимательно запишете и попытаетесь сделать то же самое. Как Вы думаете – что из этого получится? Я Вам скажу. Маловероятно, что Вы получите тот же самый результат, что и я. Даже если в той же последовательности станете нажимать те же самые кнопки. Как такое может быть? Легко.

Представьте себе следующую ситуацию: Вы первый раз в жизни садитесь за фортепиано (хотя миллион раз видели, как играют другие люди и прочитали на эту тему массу литературы) и просите

кого-либо из музыкантов, чтобы тот показал Вам, какие в точности клавиши и в какой последовательности нужно нажимать, чтобы сыграть «Лунную сонату» Бетховена. О реакции любого музыканта на такую просьбу умолчим, лучше поговорим о том, что за этим последует.

Итак, Вам показали, на какие в точности нужно жать клавиши и в какой последовательности. Гарантирует ли это, что Вы сразу же сыграете «Лунную сонату», что называется, «в хорошем качестве»? Разумеется, нет. Та последовательность звуков, которая выйдет из-под Ваших пальцев, будет весьма и весьма далека от звучания нужного Вам произведения.

Но как же так?! Ведь Вам показали все те клавиши, на которые нужно нажимать! Почему же у Вас ничего не получилось?!

Ответ прост: для того, чтобы научиться играть «Лунную сонату», необходимо практиковаться. Как можно больше и как можно чаще. Только таким образом Вы сможете получить желаемый результат. И уж во всяком случае, сколько бы Вам ни рассказывали о том, как следует правильно играть, сколько бы литературы Вы не прочитали по этому поводу и сколько бы раз ни наблюдали, как это делают другие – без постоянных практических упражнений все будет напрасно.

То же самое и в онлайн-бизнесе. Я постоянно рассказываю о том, что и как нужно делать. Почему же все равно у Вас ничего не получается? Ответ тот же – необходимы постоянные практические занятия и, если хотите, тренировки. Как можно чаще и как можно больше. Я занимаюсь этим постоянно – вот почему так хорошо знаю свое дело и выполняю все то, что мне нужно делать.

Ни по какой другой причине. И это – единственная разница между Вами и мной.

Наивны те, кто полагают, что все у них получится с первой попытки. Скажите мне: сколько раз Вам нужно повторить процедуру, чтобы научиться хорошо играть «Лунную сонату»? Думаю, не один раз и не два. И даже не одну сотню раз. Также и в онлайн-бизнесе. Поражений будет гораздо больше, чем успехов, но когда наконец-то мы достигаем победы – она окупает все и с лихвой нас вознаграждает. Чаще всего в гораздо больших масштабах, чем мы рассчитывали.

Сказанное относится практически ко всем сферам собственного онлайн-бизнеса – к созданию своего товара, к написанию статей для публикации, к написанию продающих текстов, ведению рассылки и т.п. Все эти процедуры очень похожи на игру на музыкальном инструменте – они требуют такой же настойчивости, усидчивости и виртуозности.

Даже одна и та же гитарная струна, зажатая на одном и том же ладу, может издавать совершенно разные звуки. Все зависит от

того, с какой силой Вы по ней ударите, под каким углом, будете ли использовать медиатор или нет... влияющих факторов масса. Но заметьте: тот факт, что Вы зажали нужную струну на нужном ладу и ударили по ней, вовсе не означает, что Вы гарантированно получите нужный звук.

То же самое и в онлайн-бизнесе. Разослав одно и то же письмо одним и тем же подписчикам, Вы можете получить разные результаты. Все зависит от того, как часто Вы с ними контактируете, когда последний раз им писали, в какой день Вы разослали это письмо, когда последний раз они покупали Ваши товары и так далее. Влияющих факторов масса – как в ситуации с гитарной струной. И это только один пример!

Наши инструменты очень похожи на музыкальные инструменты. Они непросты в освоении. Но когда Вы их осваиваете и чувствуете, что эти инструменты начинают играть так, как Вам нужно – вау! Вы становитесь мастером, виртуозом и корифеем своего дела! Но этот путь практических упражнений и тренировок нужно обязательно пройти – никуда от этого не деться.

Еще раз повторяю – одно знание того, как и что нужно делать, Вам успеха не обеспечит. Необходима постоянная практика. «Ну вот, опять запел ту же песню!» – завопят многие читатели данной заметки. «И что нам толку от этих твоих нравоучений?»

Вы ругаете меня за то, что я постоянно твержу Вам о необходимости практической работы, и что все это Вы и без меня знаете? Хорошо. Тогда ответьте мне на такой вопрос: что Вы на протяжении последних 48 часов сделали для того, чтобы хоть на шаг приблизиться к созданию собственного бизнеса?

Конкретно, внятно и четко скажите мне – что Вы СДЕЛАЛИ? Не что думали, о чем мечтали и рассуждали – а что именно сделали? За последние 48 часов? Не трудитесь, ответ мне и так известен. :(

И после этого Вы утверждаете, что стремитесь к успеху? К созданию собственного высокоприбыльного бизнеса? Что Вы – не пассивный созерцатель, а деятельный человек, достойный носить высокое звание предпринимателя? Стыдно, господа, стыдно.

Естественно, Вы тут же начнете мне перечислять миллионы причин, по которым не смогли в течение последних 48 часов ничего предпринять для создания и развития собственного бизнеса. Ладно, тогда давайте так. Вот Вам еще несколько вопросов:

– что и зачем Вы сделали для создания и развития собственного бизнеса в течение последних 7 суток (то есть последней недели)? Конкретно, внятно и по пунктам?

– что Вы сделали вообще для того чтобы определить сферу своей компетентности, то есть ту нишу, в которой могли бы создать высокоприбыльный информационный бизнес?

- что Вы сделали вообще для того чтобы составить примерный план всех своих необходимых действий, по которому работали бы в дальнейшем, не сбиваясь с курса?

- что Вы сделали для того чтобы наметить контуры своего будущего информационного бестселлера (я уже не говорю о том, чтобы создать его - мне просто страшно спрашивать об этом из-за слишком большой вероятности получить тот же самый убийственный для меня ответ)?

- что Вы сделали для того чтобы определить потенциальных партнеров для Вашего бизнеса - как в Сети, так и вне ее (это не обязательно могут быть успешные предприниматели, это могут быть разного рода специалисты, публицисты, программисты, дизайнеры, секретари и пр.)?

Ну что, достаточно? Или мне задать Вам еще пару десятков подобных вопросов, на которые я (эх, как бы мне хотелось ошибаться в этом предположении!) получу все тот же безрадостный ответ?!

Ага, знаю. Есть еще сто миллионов причин, по которым Вы ничего этого не сделали... Но видите ли, в чем дело: одни придумывают причины для того, чтобы оправдать свое бездействие, в то время как другие делают все возможное, чтобы эти причины устранить и сделать то, что нужно сделать для достижения успеха!

И как Вы думаете, какая из этих двух категорий выигрывает сражение за собственное будущее?

Ответ очевиден.

Поэтому прекращайте придумывать оправдания для собственного бездействия. Берите и делайте. Информации о том, что и как нужно делать на моих ресурсах предостаточно, при том, что ее основная масса является целиком и полностью бесплатной. Возьмите на вооружение указанный выше 10-шаговый план, конкретизируйте его применительно к своей ситуации, наметьте сроки выполнения каждого шага - и вперед!

Ибо без практических действий все знания и секреты мира будут бессильны. И даже зная, на какие клавиши нажимать, Вы ничего не сможете добиться. Повторяю еще раз: тренироваться и практиковаться (в написании статей, в написании продающих текстов, в создании собственных товаров, в издании собственной рассылки и т.п.) нужно как можно больше и как можно чаще. Лучше всего - постоянно.

Только так Вы обретете успех.

Постойте! А разве в мире не существует клавиш, нажав на которые, мы получим всегда один и тот же гарантированный результат?!

Существует. Простой пример – электрический выключатель в Вашей комнате. Если лампочки в порядке и проводка исправна – нажав на кнопку, Вы включите (или выключите) освещение. Как ни старайтесь и что ни делайте – при нажатии на кнопку результат всегда будет гарантирован и предсказуем.

Но в онлайн-бизнесе таких кнопок и клавиш нет. Точно так же как нет их и на фортепиано. И каждый из нас волен выбирать по собственному усмотрению, чем ему заниматься – виртуозно и мастерски играть «Лунную сонату» или упражняться с электровыключателем.

Но лично мне представляется, что человек, умеющий играть на фортепиано, добьется в своей жизни гораздо большего, чем тот, кто не умеет ничего, кроме как щелкать выключателем в собственной комнате. Для выполнения последнего, кстати говоря, вовсе не обязательно иметь интеллект – с выключателем справится даже мартышка. А вот с фортепиано – вряд ли.

Так что принимайтесь за практическую работу!

**P.S.** – Кстати, самое лучшее техническое руководство по созданию собственного профессионального блога буквально за один день находится вот здесь и прошу Вас сделать это именно по моей партнерской ссылке –

[http://boriskorzh.com/rd/wp\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/wp_241.html)



Очень рекомендую!