

Реж. сцен. “Комерс - инфобиз по отношениям”

Так, давайте вникать. Наша прошлая история закончилась на том, как я обсуждал со своим другом Ильдаром, что делать с моим долгом в 14 лямов. Откуда у меня появился долг в 14 лямов и проблемы с чеченами - можете узнать как раз из прошлого видоса. Сейчас речь о другом. Как этот долг закрыть? Ильдар в один из пьяных вечеров предложил мне запилить инфобиз по отношениям.	Студия	Графика: много денег и звук старой кассы.
Я в тот момент находился в коматозе, был бухой, но на слабО сказал: “Через неделю - вебинар”. Так что в этом ролике я расскажу вам о том, как долг в 14 лямов сподвиг меня сделать охуенный проект по инфобизу, и что из этого вышло.	Студия	
		Интро
Забегая вперед, скажу, что инфобиз был важной составляющей в моих переговорах с инвесторами, которым я торчал денег. Примерно полгода длились разбирательства, они очень выматывали, но за эти несколько месяцев инфобиз, тем не менее, уже начал приносить первые деньги.	Студия	Графика: 100 рублей помятые.
Для начала, по классике инфобиза, мы придумали мне легенду. По этой легенде я совершенно обычный парень, раньше был мямликом и боялся даже подойти к бабам. Конечно, на самом деле это было не так. С девками у меня всегда всё было окей. Дальше по легенде у меня были жесткие, травмирующие отношения, я тяжело переживал, и однажды решил для себя,	Студия	Графика: свиток с легендой; Ботаник в очках; Избитое лицо парня;

что никогда больше у меня с женщинами проблем не будет. Как будто они до этого были *наигранно ржёт*.		
И с этой целью я начал рыскать инфу в интернете, изучал психологию, прошел курсы пикапа и практиковался. Результатом всего этого стала моя охуенная прокачка в понимании женщин, я начал получать результаты в виде быстрого секса после первого свидания, благосклонного отношения ко мне в процессе; в виде того, что я выкупал провокации и манипуляции. Такая легенда.	Студия	
Параллельно мы создали задание на сервисе типа YouDo, чтобы фрилансер купил все топовые курсы по отношениям для мужиков, изучил их и слепил на их основе отдельную программу. На выходе у нас была текстовая версия первого и второго вебинаров и 8 учебных модулей.	Студия	Графика: гений.
Воронка выглядела так. Первый вебинар был бесплатный. Теория длилась 45 минут, и ответы на вопросы еще минут 25. На этом вебинаре продавалось участие в следующем, мегабольшом и суперполезном вебинаре, всего лишь за 1000 рублей. Этот косарь - что-то вроде лид-магнита, когда ты, как покупатель, за маленькую цену получаешь огромную ценность.	Студия	Графика: воронка, и на ней метками расписан алгоритм курса и продаж
Теоретическая часть следующего вебинара занимала уже больше 3 часов, и ответы на вопросы - ещё часа полтора. На этом вебинаре продавался уже полноценный курс.	Студия	Графика, цифры и надписи: База - 20 тысяч, ВИП - 25 тысяч, премиум - 35 тысяч.

На курсе было несколько тарифов: базовый - 20 тысяч рублей, ВИП - 25 тысяч и премиум - 35 тысяч. В базу входили 7 модулей курса без обратной связи, в ВИП - дополнительно 2 модуля, плюс отдельный чат с регулярными Зумами с моим участием. В Премиум входила дополнительно 1 моя личная консультация.		
		Разные подсьёмы локации для проведения мероприятий. Желательно, чтобы была сцена и зрительские места.
Ильдар, мой старый дружище, раньше занимался мошенничеством, но завязал. Бабки в своё время он очень удачно вложил в крипту. К 2019 году она выросла, он вынул деньги и купил себе квартиру за 20 лямов на Ленинградке. Ну это так, чтобы у вас было понимание, кто он вообще такой. В нашем инфобизе он выступил в роли моего продюсера и курировал вопросы, связанные с воронкой и с сопровождением курса. Также он вкинул несколько сотен тысяч в рекламу.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика: какая-то смешная картинка про мошенников.
Наш курс по отношениям был не про пикап, не для пиздюков. Это был курс про то, как выстраивать отношения с женщиной, с которой ты давно живешь, с которой у тебя дети и семья. Возраст нашей аудитории был 27-45 лет.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Видосы/материалы с курса.
Позже мы вложили в рекламу курса 4 ляма. За 2 месяца мы прокрутили эти деньги в таргете в инсте и показали нашу рекламу вообще всем, кто хоть как-то составлял нашу целевую аудиторию.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Видосы/материалы с курса.

Это была очень масштабная рекламная кампания.		
У нас был 1 запуск в неделю. По средам вебинар номер 1, по понедельникам - вебинар 2. Каждый понедельник набиралась новая группа, в каждой группе было в среднем 25-40 человек. Каждый платит, возьмем по минималке, 25 тысяч рублей. То есть в неделю мы делали 750 тысяч.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика, цифры: 30 человек умножаем на 25 тысяч рублей - 750 тысяч.
Тех, кто платил по косарю, было еще больше. Но на эти деньги мы просто отбивали часть рекламы. В первые несколько месяцев мы крутили её где-то на 2 ляма триста тысяч и получали три ляма оборотки. То есть на двоих мы получали по 300 тысяч за вычетом сравнительно небольших расходов.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика, цифры: 3 миллиона минус 2,4 миллиона = 600 тысяч.
Старт был очень быстрым. Я вообще не думал о том, что можно стартовать настолько быстро. Я этим делом жил, вкладывался в людей, аудиторию. Самый долгий зум у меня длился больше 14 часов. Сначала мы делали зумы для каждой группы, но потом поняли, что я от такого режима очень быстро охуюю. Так что каждую неделю мы делали зум для всех потоков. На одном созвоне могло находиться от 180 до 400 с лишним человек, и у многих были вопросы.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика: флеш. Видосы/материалы курса.
		Разные подсьёмы локации для проведения мероприятий. Желательно, чтобы была сцена и зрительские места.

С Ильдаром, моим другом и продюсером, у меня было лишь одно разногласие. Я слишком буйный и рисковый, а Ильдар очковал. Однажды я предложил повесить чек, на что он мне начал говорить, что никто это не купит, потому что я ёбанный ноунейм. И вот из-за подобных вещей мы периодически срались.	Студия	
Общаясь с парнями, я быстро понял, почему они вообще меня слушают и откуда такая лояльность. Оказалось, что многие из них хотят копировать мою жизнь и мою манеру поведения. В рамках этого курса я активно рассказывал о своей семье, показывал жену, она по 4 часа могла отвечать на вопросы типа “А если Виталий делает так - как ты на это реагируешь?”, “А почему ты за это его не кошмаришь?” и так далее.	Студия	
В общем одна из тем, за которую пацаны с курса меня сильно уважали, была уверенность. Я же не скрывал, что был связан с такой-то хуйней, что у меня в жизни сейчас несколько миллионов долга и вообще пиздец. И когда кто-то ныл, что он сейчас микрокредитов набрал и сидит в долгах на 140 тысяч, я ему парировал: “Вася, у меня долг в 14 лямов, а я смотри - хожу и улыбаюсь”.	Студия	Графика: прикольная картинка с уверенным чуваком.
Пацаны на зуме это видели и говорили, что я себя охуенно веду, учитывая ситуацию. “А можно ли как-то научиться твоей уверенности? Есть ли материал по теме?” И я тогда задумался о том, как бы было охуенно собрать курс по уверенности.	Студия	Графика: гений.

Ну и чё? Говно вопрос. Часть инфы я взял из своего личного опыта, часть подсмотрел в интернете, часть просто левых методик собрал. И решил начать продажи на внутреннюю аудиторию - у нас же лидов было несколько десятков тысяч человек.		
Причем, курс я начал делать таким образом. На одном из зумов я говорю: "Пацаны, у меня действительно есть вам что сказать по уверенности, есть наброски. Но давайте так: я сначала вам этот курс продам, соберу бабки, а потом его подобью и доделаю".	Студия	
Уверенность у меня продавалась пакетами по 50, 70 и 100 тысяч, и с первой такой продажи я собрал 900 тысяч рублей В рамках этого инфобиза я кайфовал. Я понимал, что отдаю бабки, меня подпитывала эта энергия. Аудитория меня реально любила. Я просто охуевал в моменте и экспериментировал.	Студия	Графика: вывести цифрами пакеты.
		Разные подсьёмы локации для проведения мероприятий. Желательно, чтобы была сцена и зрительские места.
Закончив курс по уверенности для первого потока, я спросил у них: "Ну что, вам понравилось?" они ответили: "Да, конечно". Тогда я сказал, что хочу сделать зум, на котором вы, мои первые выпускники, расскажете, почему курс крутой. То есть я попросил свою аудиторию, фактически, продать этот курс следующим.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика: гений.
И они продали. Я еще раз поднял ценники - продавал теперь по 75, 150 и 250 тысяч. И	Выезд. Локация для	Графика: цифры, 75, 150, 250 тысяч.

второй курс продан на 2 миллиона 600 тысяч. При этом продажами я не занимался вообще. Это был разъёб, тогда Ильдар сам охуел.	проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	
В третий раз мы продали этот курс примерно за 5 лямов, четвертый - в районе 6-7. По сути это был супердорогой продукт, на который мы почти не тратили денег. Из числа тех, кто приходил на основной курс по отношениям, я нашел двух человек, которые курировали процесс.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика: цифры.
Один из них - Михаил, он до сих пор работает куратором, ему 50 лет, он кандидат психологических наук, у него трое детей, трехкомнатная квартира в ипотеке, жена, которая ему ебла мозги, и "Шкода" в кредите. Классический набор заёбанного жизнью мужика. Мише я сильно помогал распутлять его личную ситуацию. Его мотивация была больше не денежная, а личная. Ему пиздец было важно, чтобы мужики не попадали в такой же треш, как он.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Видео с курса.
И второй человек, на котором держалась история с продажами, - это Антон Белоусов, Пухлый. Он тоже был из первого потока, покупал курс по уверенности. Антон получал 10% от каждой продажи. То есть когда мы продавали 3-й поток на 6 лямов, он получил 600 тысяч.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Видео с курса.
		Разные подсьёмы локации для проведения мероприятий. Желательно, чтобы была сцена и зрительские места.

В целом эта штука работала очень хорошо. Но с инфобизом тоже случилась хуйня, когда отрубили таргет в инсте. Но слава богу, меня на тот момент уже сильно попустило, потому что я отдал от своего долга больше трех с половиной лямов. И когда отрубили инсту, это был первый звоночек, что надо возвращаться в свой основной бизнес.	Студия	Графика: РНК.
Я уже неоднократно рассказывал, что хотел уйти от партнера, чтобы запустить бизнес в одно рыло. В итоге с барбер-шопами и салонами красоты я присел на долг в 14 лямов, возвращаться побитой собакой не хотелось, и инфобиз по отношению я мутил тоже не один, а с Ильдаром. Но именно эта история окончательно помогла мне признать, что бизнес в одиночку я делать не могу.	Студия	
Я человек-огонь, эксцентричный, эпатажный. Я легко начинаю, но не могу долго работать в чем-то одном. Я могу сделать быстро какие-то действия, которые вдохнут жизнь в проект. Оба моих партнера - и по инфобизу, и по бытовкам - люди непубличные и даже в каком-то смысле социофобы.	Студия	
Когда отрубили таргет в инсте, мы резко упали в доходах. Мы пробовали телегу, пробовали РСЯ, рекламу в Дзэне. Но таких лидов, как из инсты, не было больше нигде. Резко упала конверсия и выросли затраты. Запуски по уверенности спасали, потому что мы на них ничего не тратили.	Студия	
Мы действительно ничего не тратили. У нас не было геткурса. Мы просто делали группу в телеге, Ильдар использовал Sendler и Unisender, оплаты принимали через официальные платформы, четко платили налоги, подключили туда	Студия	Видео с курса.

рассрочку от Тинкова, и добавляли вручную тех, кто купил курс, в чатик в телеге. Туда мы лили видосы с ютуба, доступные по ссылке. Ну и еще потратились на платный зум, у нас было расширение до 500 человек.		
		Разные подсъёмы локации для проведения мероприятий. Желательно, чтобы была сцена и зрительские места.
В общем, после того, как меня немного отпустило, я решил вернуться и поговорить со своим партнером по бытовкам. Ему еще раз надо отдать должное. Он старше меня на 10 лет, и сколько я ему мозг ни ебал, у нас с ним сохранялись человеческие отношения. В некоторые моменты, в прошлом, я его сильно выручил, он это помнит. Поэтому у меня не было ни малейших преград, чтобы вернуться обратно.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	
За время моего отсутствия - а меня не было три года - бизнес партнера вырос втрое. Представляете, насколько пацанские договоренности решают? Ну и, конечно, мое везение. Ему очень сильно не нравилась моя тема с инфобизом. Не нравилось, что у меня есть отдельный партнер, которого он не знает, и доход на стороне, который я с ним не делил. И мы договорились так. До конца года я с Ильдаром подбиваю все дела и перестаю заниматься инфобизом. И по сути я так и сделал. Я вышел из него.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней.	Графика: гений.

Сегодня остатки инфобиза существуют. Они работают без меня. Автовебинары работают с моей рожей, а когда дело доходит до ответов на вопросы - вместо меня приходит Миша, и только 2 человека из 100 говорят: "А какого хуя вебинар ведёт один, а на вопросы отвечает другой?". Всем ваще похуй. Ильдар сейчас просто добывает остатки, чтобы вернуть свои бабки, вложенные в маркетинг. И к концу этого года мой инфобиз будет полностью похоронен и уйдет в историю. *Уходит за кадр*.	Выезд. Локация для проведения мероприятий. Комерс гуляет по ней. В конце уходит за кадр.	
Какие выводы. Лично мне не понравился инфобиз по сути. Почему? Инфобиз - это ремесленничество. Что такое ремесленничество? В инфобизе ты торгуешь ебалом. Ты постоянно делаешь какую-то работу. И если завтра тебя сбила электричка, на этом твоему инфобизу приходит конец. А вот, допустим, бытовки - это бизнес системный. Это система, которая выстроена и генерит ежемесячную прибыль.	Студия	На словах "И если завтра тебя сбила электричка" - сцена из фильма "Человек-паук: вдали от дома", где его сбивает электричка, а потом - где он побитый сидит в вагоне.
Управляя бизнесом по бытовкам, я просто прихожу в офис несколько раз в квартал, а мой партнер - несколько раз в год. И это бизнес, который приносит основную часть дохода, обеспечивает весь уровень жизни, спортивные тачки, всю хуйню. И 100 тысяч, сделанные в рамках подобной системы, гораздо трушнее, чем 300 тысяч, сделанные в ремесленничестве.	Студия	
После инфобиза я и начал делать этот канал. Мне очень по кайфу взаимодействовать с людьми, мне нравится, когда мои знания и мой опыт могут быть кому-то полезными.	Студия	

Я хочу, чтобы люди смотрели мои видосы, угорали и чему-то учились. Для меня в кайф, когда люди испытывают положительные эмоции от того, что я делаю.		
Остатки долга - 10 с небольшим лямов - я раскидал за 2 с небольшим года. Там получилось чуть побольше, и когда я расходился с инвесторами, я платил 10% сверху на ту сумму, которую был должен. Со всеми остались в хороших отношениях. А один из инвесторов, когда мы расходились, сказал: "Виталь, может, ты придумаешь еще какую-нибудь штуку, куда мы вложимся? Плохо, что всё так закончилось. Без тебя будет охуенно скучно".	Студия	
Так что я со всеми инвесторами в нормальных отношениях, и половина из них точно даст деньги в новый проект, когда он появится. Чего и вам желаю, пацаны. Оставаться со всеми в хороших и ровных отношениях. С вами был Комерс, лайк, комментарий, подписка. Всем пока.	Студия	