

A cartoon illustration of a man with a beard and blue eyes, wearing a red shirt and blue pants. He is holding a globe in his right hand. On top of the globe are several stacks of gold coins. The globe has some Cyrillic characters on it. The background is a plain light gray.

Дэйв Томпсон

**СТАРТАП. КАК НАЧАТЬ  
ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ.  
3.000.000 ДОПОЛНИТЕЛЬНО**

Купи книгу – увеличь свой  
ДОХОД

Дэйв Томпсон

**Стартап. Как начать делать  
деньги. 3.000.000 дополнительно.  
Купи книгу – увеличь свой доход**

«Издательские решения»

**Томпсон Д.**

Стартап. Как начать делать деньги. 3.000.000 дополнительно.  
Купи книгу – увеличь свой доход / Д. Томпсон — «Издательские  
решения»,

ISBN 978-5-44-850432-7

Самая высокооплачиваемая профессия в мире — это продавцы. Профессия, которой гордятся чемпионы и стесняются неудачники. Присоединяйтесь к чемпионам и зарабатывайте больше при помощи эффективных инструментов продаж от Дэйва Томпсона. Вы должны заработать больше. А главное — можете.

ISBN 978-5-44-850432-7

© Томпсон Д.  
© Издательские решения

# Содержание

Поздравляю!	6
Большинство ошибок	7
А стоит задаться лишь одним вопросом:	8
Главное	9
Самое главное – продажи	10
Пусть их тошнит!	11
У кого покупают	12
Конец ознакомительного фрагмента.	32

**Стартап. Как начать делать  
деньги. 3.000.000 дополнительно  
Купи книгу – увеличь свой доход**

**Дэйв Томпсон**

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-0432-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дейва Томпсона (мой тренинг)

для того чтобы улучшить свои показатели при создании стартапа.

Этот тренинг окупит себя сразу как ты применишь и **ВНЕДРИШЬ** на практике эти простые действия:

Дело в том, что 99% времени работы над стартапом почти все люди работают неэффективно и лишь 1% – эффективно.

Я предлагаю тебе работать на эффективно все 100% твоего времени и Получать денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ работы.

Больше во много раз.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь зарабатывать гораздо больше чем сейчас, По крайней мере, на 5000р в день больше, На 100000 в месяц больше

и на 1.000.000 Больше в год.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

## **Большинство ошибок**

Большинство людей совершенно точно не знают с чего начать стартап.  
Почему то начало бизнеса у большинства людей ассоциируется...

с чем то резко пафосным с каким то распилом денег.

С красивыми офисами..

С красивыми секретаршами и ..... снующими туда- сюда армиями рабочих...

Хотя в – общем то никакой идеи нет... нет даже представления о том кто клиент.

## **А стоит задаться лишь одним вопросом: откуда деньги Зин?**

То есть задайся вопросом – откуда взять деньги..

Ведь единственная задача бизнеса – регулярно и на постоянной основе иметь денежный поток с клиентов – ну чтобы вам попросту раскрывали свои кошельки клиенты..

Большинству людей на клиентов начхать..

Начинающие дельцы постоянно занимаются самолюбованием...

Им важно думать о том как все будет красиво..

Но бизнес – это не всегда красиво. И не совсем честно.

## Главное

В действительности – самое главное- это научиться вытаскивать деньги из карманов клиентов на законной и регулярной основе.

Это и есть бизнес.

А никак не качество продукта.

Никак не обслуживание продукта.

Никак не то какой у вас офис.

## **Самое главное – продажи**

Самое главное – вытащить из клиента деньги. Постоянно на регулярной основе.

Поэтому прежде всего это продажи.

Формируйте отдел продаж.

Дрочите клиентов продажами.

## **Пусть их тошнит!**

Вы должны делать так много попыток продать, чтобы людей просто тошнило – чтобы они смотрели на вас и говорили – эй что ты делаешь?

Ты делаешь слишком много!

Ты сумасшедший.

И это совершенно нормально.

Делайте так чтобы ваших клиентов тошнило но делайте так чтобы вас помнили.

## У кого покупают

Обозначьте себя.

Чаще.

Еще чаще.

Сейчас столько вокруг шума что покупают не усамого лучшего. Покупают у того кого помнят.

Сделайте так чтобы вас помнили.

Навязывайтесь.

Навязывайтесь.

Предлагайте ваши услуги.

Иначе вас забудут и вы совершенно не будете вознаграждены.

P.S.

Самое важное.

Делайте что то уже сегодня.

Большинство «СТАРТАПЕРОВ» ХОДЯТ НА ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ ТУСОВКИ.

Делают непонятно что учатся чему то... постоянно... иучатсябез практики без конца.

Продайте что то уже сейчас.

Это то что вы обязательно должны сделать.

Вы каждый день должны что то продавать.

С тем арсеналом что вы уже имеете. Сейчас. Не надо что то новое ждать. Сегодня. Делай до того как будешь готов.

Ниже специально для тебя

Ниже специально для тебя разметка:

Каждый день выделяй самое главное что тебе сегодня принесет деньги – и делай. Именно это.

Впишу в поле, что тебе сегодня принесет деньги и делай именно это.

Оберегай свое время.

Все что не имеет отношения к деньгам должно быть отодвинуто на задний план.

Никаких обсуждений. Только действия.

Я \_\_\_\_\_ сегодня  
делаю: \_\_\_\_\_

День \_\_\_\_\_ 2. Я \_\_\_\_\_ Сегодня  
делаю \_\_\_\_\_

День \_\_\_\_\_ 3. Я \_\_\_\_\_ Сегодня  
делаю \_\_\_\_\_

Важно: при старт-апе ты должен максимально сократить скорость оборота средств – даже сделать так чтобы шел этот самый непрерывный поток средств к тебе – чтобы постоянно он увеличивался.

И никаких вложений с целью что то поиметь через десятилетия...

Ты раскручиваешь моховик. Нарациваешь потонциал.

Делать это вначале можно только при помощи скорости.

День \_\_\_\_\_ 4. Я \_\_\_\_\_ сегодня  
делаю \_\_\_\_\_

День \_\_\_\_\_ 5. Я \_\_\_\_\_ сегодня  
делаю \_\_\_\_\_

День \_\_\_\_\_ 6. Я \_\_\_\_\_ сегодня  
делаю \_\_\_\_\_

День \_\_\_\_\_ 7. Я \_\_\_\_\_ сегодня  
делаю \_\_\_\_\_

Важно: очень уж многие говорят, что мол, день ото дня надо больше отдыхать – мол утомились мы и устали.

Надо работать меньше. А не больше.

Это глупость и чушь. Работают меньше – устают всегда больше.

Кто работает постоянно – он не устает. Это режим.

Образ жизни. Постоянная работа.

Ритм!

Работать надо не по 40 часов в неделю а по 70-80-100 часов!

Вот тогда вы уставать не будете!

Вот тогда Вы раскрутите моховик.

И занимайтесь все эти 100 часов в неделю только тем что приносит вам деньги -а не стартап тусовками.

Стартап – это всегда оказание услуг.

Максимально много продаж. Продажи. Продажи. Продажи..

Постоянно...

День

8

---

День

9

---

Где то на 60 день вы поймете что у вас это уже привычка и по другому вы не можете.  
Это у всех происходит.

Кто конечно так долго задерживается.

10

---

11

---

12

---

Делать при этом все стоит сугубо в спокойном состоянии.

Даже притормаживать себя.

Не надо чрезмерно уж разгоняться.

Надо подтормаживать...

13

---

14

---

Везде и всем кто ко мне обращается за консультациями я говорю:

Отключайте телефоны.

Выходите из скайпа.

Делайте одностороннюю связи с миром.

Вы его крутите он вас – нет.

15

---

16

---

Защищайте своё время стартапа.  
Не позволяйте никому его воровать.

17 \_\_\_\_\_

Вам не нужна секретарша.

Вам не надо крутого офиса.  
Представительского авто.

Все что вам надо – больше денег.

Больше на развитие.

Больше на маркетинг.

Больше на обучение.

Больше на рекламу.

Вкладывайте в то что вы получите бесплатно.

Кстати, вы **ПРИБРЕЛИ МОЮ** книгу бесплатно. Потому как даже если вы примените только 1% информации из нее она 1000% себя окупит!

Вкладывайте в образование.

Вкладывайтесь в себя.

И не вкладывайтесь в понты.

Это путь в никуда.

18 \_\_\_\_\_

19 \_\_\_\_\_

20 \_\_\_\_\_

21 \_\_\_\_\_

22 \_\_\_\_\_

Никакого перфекционизма – делайте все кое-как и исправляйте на коленке.

Ищите и работайте только с теми клиентами кто Вас устраивает.

Остальных -увольняйте.

23 \_\_\_\_\_

24 \_\_\_\_\_

Большинству ваших клиентов не нужен красивый продукт – у них где то болит.. и ОНИ хотят вылечить эту боль... при помощи вас...

25 \_\_\_\_\_

26 \_\_\_\_\_

Если у меня болит зуб я готов приобрести препарат найз срочно – по любой цене

27 \_\_\_\_\_

Предлагайте решение немедленно.

Предлагайте решение и заключайте договор немедленно.

Не ждите идеального времени для того чтобы кому то что то предложить...

28 \_\_\_\_\_

29 \_\_\_\_\_

Лучшее время – вчера.

Все о чем вы думаете вы должны были уже сделать

30 \_\_\_\_\_

31 \_\_\_\_\_

32 \_\_\_\_\_

Ранжируйте друзей.

Постоянно меняйте друзей.

Убирайте из френд ленты 15% самых бесполезных.

Просто забейте на них. Вежливо. Забейте.

33 \_\_\_\_\_

34 \_\_\_\_\_

Уберите «токсичников» – нытиков кретинов и мудаков у которых страна не та и политика во всем виноваты.

Каждый народ имеет то что заслуживает.

Так что...\_)) Не надо пенять на зеркало коли рожа...

35 \_\_\_\_\_

36 \_\_\_\_\_

Все кто в себе неуверен и негативно настроен – не делитесь с ними планами.

Уберите этих людей с глаз долой

37 \_\_\_\_\_

38 \_\_\_\_\_

39 \_\_\_\_\_

Постоянно что то делай. Меньше потребляй больше производи.

Еще раз – ты не обязан отвечать на все звонки.

На все письма.

На все сообщения.

Молниеносно.

У меня есть сотни – сообщений которые я не ответил уже несколько месяцев.

И ничего – подождут..

40 \_\_\_\_\_

41 \_\_\_\_\_

42 \_\_\_\_\_

43 \_\_\_\_\_

44 \_\_\_\_\_

Объединяйся с другими такими же людьми с кем вы смотрите в одном направлении

45 \_\_\_\_\_

46 \_\_\_\_\_

Не брезгуй. Всегда работает только система.

Если ты видишь что система макдональдса работает – копируй ее немедленно.

47 \_\_\_\_\_

48 \_\_\_\_\_

Богатым человека делает не гениальность а система и правильные люди.  
Набирай хороший и подходящий тебе персонал.

Не надо работать с тем персоналом который тебе не подходит.

49 \_\_\_\_\_

50 \_\_\_\_\_

Ленивые убогие и тупые – мимо.

Ты никому ни его не должен.  
Набирай персонал постоянно.

И фильтруй на входе самых конченных идиотов и дебилов.

Они тебе не нужны.

От твоего персонала будет зависеть, сколько миллионов ты заработаешь 1-5-10-100?

51 \_\_\_\_\_

52 \_\_\_\_\_

Один без персонала – без команды ты ничего не заработаешь = потому начинай набирать уже сегодня этих людей...

53 \_\_\_\_\_

54 \_\_\_\_\_

55 \_\_\_\_\_

Жестко фильтруй этих людей.

От них очень многое зависит.

Не вовремя пришел – нафиг.

56 \_\_\_\_\_

57 \_\_\_\_\_

Не зачисляй в штаб. Держи на испытательном сроке по максимуму.

В случае чего – увольняй.

Сразу.

Молниеносно.

58 \_\_\_\_\_

59

---

60

---

Прямо сейчас действуй. Сделай то что принесет тебе денег.

Если у тебя возникнут любые вопросы – пиши:  
DTOMPSONMARK@gmail.com

Невероятно много успеха – это внедрение.

Если ты просто прочитал то что я тебе рассказал тут – что ж... это хорошо.

Чемпиона отличает внедрение.

Всё в этом мире очень легко.

Но внедрение и Действие – это все 200% успеха.

Без внедрения не будет ничего.

У тебя готовые технологии на руках – а есть возможность получить еще и полную систему действий – «велосипед» – только педали крути – деньги сами пойдут – но ты должен крутить педали.

p.s. крути педали – применяй это на практике и результаты не заставят себя ждать – в любом случае – пиши мне на почту.

Так ты сможешь иметь гораздо больше денег имея на руках систему действий и пользуясь ей по моей методике.

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?  
Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?  
Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуг и?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

Какие услуги?

Можем ли мы поднять цены на наши услуги?

Какие еще услуги мы можем добавить?

**Практическая часть (ежедневный чек лист)**

Спрашивай себя: что моей компании приносит больше всего денег сегодня?

## **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.