

А. Редькин

**Как
создать
очередь
из клиентов**

Или

**12 шагов
по созданию
успешного
бизнеса в интернете**



Александр Редькин

**Как создать очередь из
клиентов. 12 шагов по созданию
успешного бизнеса в Интернете**

«Издательские решения»

Редькин А. Л.

Как создать очередь из клиентов. 12 шагов по созданию успешного бизнеса в Интернете / А. Л. Редькин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-902351-3

Я верю, что каждый человек имеет право быть счастливым, занимаясь любимым делом, и зарабатывать достаточное количество денег в Интернете. Книга дает правильный алгоритм действий при запуске собственного бизнеса в сети Интернет. Благодаря пошаговым практическим рекомендация тысячи интереснейших, творческих проектов увидят свет и начнут приносить деньги. Для меня это большое счастье — помочь Вам сделать это!

ISBN 978-5-44-902351-3

© Редькин А. Л.
© Издательские решения

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как создать очередь из клиентов 12 шагов по созданию успешного бизнеса в Интернете

Александр Леонидович Редькин

© Александр Леонидович Редькин, 2018

ISBN 978-5-4490-2351-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Здравствуйтесь, дорогой друг и читатель!

Я начал писать эту книгу после просьбы моей жены... Она попросила меня помочь ей реализовать свой проект в интернете. «САША, ПОМОГИ!», как сейчас помню, сказала она. Я начал объяснять, но технических нюансов настолько много, что для меня было проще написать книжку и дать ей готовое руководство к действию по шагам.

Позже я понял, что мой личный опыт может быть полезен многим людям... Я живу в самом творческом месте на земле на о. Бали в Убуде. Здесь много людей у которых классные идеи, но они вообще не понимают, как это продвигать, продавать, запускать и выстраивать таким образом систему, чтобы все работало без их участие и приносило пользу людям. А у меня это получается.

Более 10 лет опыта в бизнесе, 5 из которых в интернете, позволили выстроить компанию с оборотом более 144 млн. рублей. Это не много, я не считаю себя Гуру, Учителем или еще кем-либо. Я простой-непростой человек, который любит свое дело и любит ПОМОГАТЬ ДРУГИМ ЛЮДЯМ.

По ходу написания книги я взял 1 проект с нуля и начал делать все по алгоритму. В первый месяц результат был небольшим (18762 рубля), этот период мы все настраивали, но всего через 3 месяца получилось вывести его на 153369 рублей в месяц в обороте, тратя всего 25 минут в день своего времени. Ох, а если бы я посвятил ему все свое время...



Я написал эту книгу по просьбе моей жены.

Моя главная задача, с помощью этой книги, помочь людям запустить свои проекты, которые повлияют на качество жизни других людей. Ведь «БИЗНЕС» в моем понимании, это

просто возможность данная нам с Выше служить другим людям, а материальные блага – это подарки, которые помогают нам быть более продуктивными.

Сразу скажу, что писать я буду как умею, т.е. с ошибками, поэтому, если Вы любитель порассуждать о том, что как он может о чем-то говорить, если пишет с ошибками, то проще закрыть эту книгу, нам с вами не по пути.

У любого предпринимателя есть две общие черты. Первое – они делают много ошибок в жизни, второе – они берут ответственность на себя за эти ошибки и никого никогда не обвиняют и не осуждают других, просто некогда. Моя цель – донести до Вас суть и чтобы Вы получили пользу, все остальное второстепенная задача.

Вообще, я заметил, что большинство предпринимателей пишет неграмотно, или я с такими общаюсь. Но разве это влияет на результат? Нет, есть много грамотных людей с 2—3 высшими образованиями, которые пишут идеально, а максимум, что могут – это зарабатывать 300—500\$, протирая штаны где-нибудь в офисе на нелюбимой работе.

Не важно чем Вы занимаетесь, книга больше подойдет тем, у кого уже есть сейчас продукт или услуга, но Вы не понимаете и не знаете как сделать так, чтобы у Вас были клиенты.

Поэтому я назвал ее «Как создать очередь из клиентов?», понятное рабочее название... Я писал с ЛЮБОВЬЮ И ОТ ВСЕГО СЕРДЦА. Несколько слов о себе и начинаем разбирать алгоритм продвижения вашего товара или услуги.

МОЯ ИСТОРИЯ

Меня зовут Александр Редькин. На момент написания книги, мне 31 год. Родился я в маленьком Сибирском поселке Октябрьское, на берегу реки Обь. С детства привык работать руками. Отец – начальник уголовного розыска, мать – воспитатель в детском саду.

Родители старались изо всех сил, но не баловали ни в чем. Помню, когда просили у отца с братом: «Папа, купи нам магнитофон» он говорил – ПОЙТЕ, зачем он вам... Таким образом, отец с детства развивал в нас творческие способности.

Первые деньги я заработал в 11 лет, сдавая алюминий и бутылки, в школе занимался профессионально спортом, а учась в университете, пока все мои одноклассники ходили с девочками на свидания, за счет родительских средств, я пахал как Папа Карло на 3-х работах.

В 21 год, имея в кармане 2000 рублей, я открыл свой первый бизнес. Это был фотосалон и понеслась, я сразу понял, что в душе я предприниматель – это у меня в крови. На носу 2007 год. Затем я открыл второй салон, дальше баня, потом салон красоты, обслуживание организаций по заправке картриджей, комиссионный магазин.

Как я без денег открыл первый бизнес, [смотрите в видео](#) на моем YouTube канале.

В 2009 году я начал активно смотреть в сторону интернета. Я знал, что здесь есть большие возможности и 2 года жизни потратил на попытки, которые не принесли результата. Я делал сайты, блоги, изучал информацию как другие зарабатывают и в итоге свои первые 20\$ заработал на простых обзвонах... Я обзвонил 240 человек, которые мне сказали страшное слово «Нет» и 241 сказали «Да» и я заработал свои первые комиссионные.

Весь мой традиционный бизнес на 90% был автоматизирован и в том же 2009 году я, вместе с супругой, начал путешествовать. Италия, Франция, Испания, Черногория, Хорватия, Иордания... Я здесь не буду долго перечислять, таким образом, мы посетили 34 страны за 8 лет и уже 5-й год живем на волшебном острове Бали. Я обожаю трудности, особенно горы, был на Эвересте, Анапурне, облазил 9 самых больших вулканов в Индонезии.

Эти строки я пишу в своем новом построенном доме, и считаю, что в 31, с полного нуля, закрыл распространенную программу, что каждый мужчина в жизни должен:

1. Построить дом (+ большой дом на Бали, несколько квартир в России)
2. Вырастить детей (растут)
3. Посадить дерево (дуриан, посадил на Бали)

В 2012 году я полностью ушел в интернет, основав вместе с партнером компанию «РД2».

За 4,5 года развития компании, мы допустили такое количество ошибок, которое многим даже и не снилось, мы зарабатывали и теряли миллионы рублей ежемесячно из-за простых просчетов. Нас хвалили и ругали, возмущали и ненавидели. Мы прошли все. Для меня лучший тренинг и тренажер РОСТА – это собственный бизнес. И когда мы, например, теряем 300.000 рублей из-за компании, которая взялась и не сделала сайт, то мы обычно говорим, что тренинг обошелся в 300 тыс., **ДЕЙСТВУЕМ ДАЛЬШЕ!**

Поэтому то, о чем я буду писать – это не лекция теоретика, это мой практический опыт по запуску абсолютно любого бизнеса в интернете. Алгоритм везде **ОЧЕНЬ ПОХОЖ**.

ПРО НЕПРАВИЛЬНЫЕ ВЕЩИ

Когда новичок приходит в интернет, он начинает делать абсолютно неправильные вещи и теряет годы жизни, так и не получив результата.

Самой большой ошибкой всех новичков является поиск быстрой наживы. Т.е. заработать денег ничего не делая. Поэтому, вступают в сомнительные схемы, теряя все свое состояние. Вообще, я очень рекомендую всем почитать книжку «Самый богатый человек в Вавилоне», чтобы раз и навсегда отпала охота к быстрым заработкам.

Правило №1. Ни когда не вкладывайте деньги туда, где Вам обещают золотые горы и при этом делать ничего не нужно. Жизнь Вас накажет =)

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.