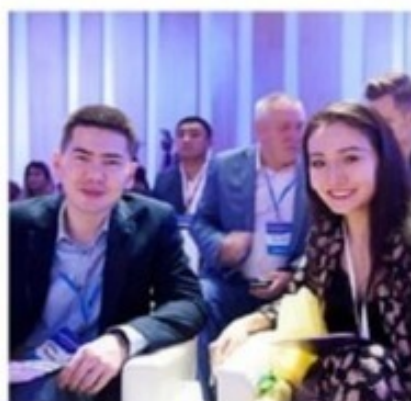
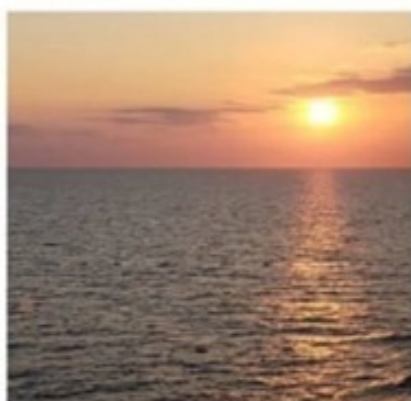
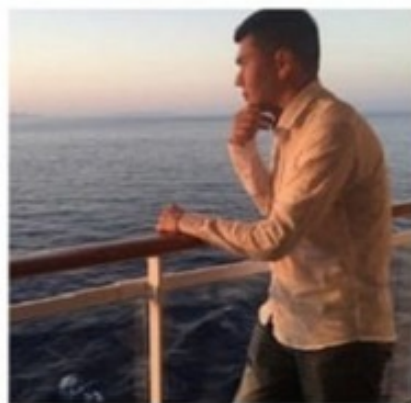


# Ербол Салимов



## Заметки предпринимателя

101 пост из Instagram казахстанского писателя

Ербол Салимов

**Заметки предпринимателя.  
101 пост из Instagram  
казахстанского писателя**

«Издательские решения»

**Салимов Е.**

Заметки предпринимателя. 101 пост из Instagram казахстанского писателя / Е. Салимов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-962340-9

Эта книга — сборник постов из Instagram писателя и предпринимателя Ербола Салимова. Каждая статья является полезной, либо заставляет задуматься о жизни, бизнесе, достижении целей. Вы можете соглашаться с некоторыми мыслями или оспаривать их, но равнодушным точно не останетесь. Все написано простым языком, где-то совсем без цензуры. Все в лучших традициях Ербола. Особенно будет интересно для предпринимателей, студентов и тех, кто решил взять ответственность за свое будущее полностью на себя. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-962340-9

© Салимов Е.  
© Издательские решения

## Содержание

Профессионализм	6
Как найти дело всей своей жизни?	7
Доброта – удел смелых	8
Как узнать истинные намерения человека?	9
Дело не в кризисе —	10
Чтобы что-то хорошо разглядеть – иногда нужно отойти немного назад	11
Бери ответственность	12
Снова в строй, снова в бой!	13
Рынок будущего	14
ТОП-100 книг по копирайтингу и маркетингу	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# Заметки предпринимателя 101 пост из Instagram казахстанского писателя

## Ербол Салимов

© Ербол Салимов, 2019

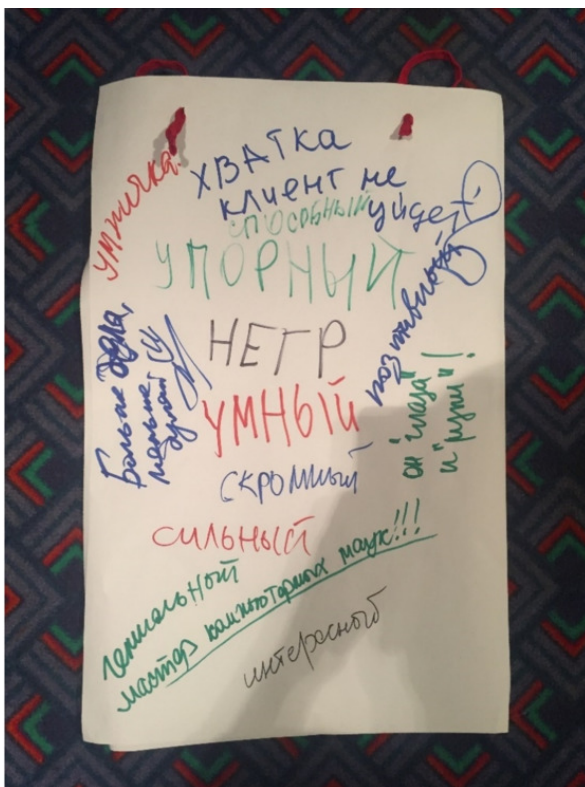
ISBN 978-5-4496-2340-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вот что мне пожелали вчера участники тренинга! Огромное спасибо каждому! Это безумно приятно :)

27.08.2015г.

Plasa d'España, Barcelona



## Профессионализм

В последнее время я заметил за собой следующую привычку: выкладываться на результат вне зависимости от погоды, настроения, обстоятельств и мотивации. Даже прилетев в другой город, я могу сразу после получения багажа начать что-то делать для достижения целей. «Хочу немножко отдохнуть», «Слишком жарко», «Слишком холодно», «Я думал, будет легче», – это все не про меня.

Причем совсем неважно, как сильно болит голова после вчерашнего вечера, сколько часов на сон у меня было, сколько минут у меня есть, чтобы собраться, – я просто иду и делаю. Если есть жгучая цель – все остальное становится деталями.

Практика показала, что единственное, что меня может остановить – это повышенная температура. И то на сутки-двое максимум. Потому что в этом мире есть стооолько интересных дел и вещей, что болеть просто некогда! И тебе каким-то образом становится лучше. Вот такая привычка помогает мне практически всегда. Говорят, это профессионализм. Добавлю, что каждый может достичь такого состояния.

*14 августа 2016 года*

## Как найти дело всей своей жизни?

Меня в последнее время начали спрашивать об одном и том же: «Как тебе удастся много работать и получать удовольствие от того, что ты делаешь?» Немного предыстории. Уже в 2011 году, когда я заканчивал школу, я четко понимал, что не буду работать на кого-то. Я хотел иметь свой бизнес. При этом, чтобы бизнес не имел меня. Очень большая разница. Это важно.

Когда вы задумываетесь о том, кем вы хотите быть, самое первое – это постановка цели. Вы для себя определяете не сферу деятельности, а то, что вам по душе, что вам нравится делать. А потом выбираете работу или бизнес, исходя из ваших личных желаний и внутренних «хотелок». Например, если вы для себя решили, что хотите помогать другим людям, то выбор профессий или бизнеса заметно сократится. Вы можете заняться инфобизнесом, консультированием либо открыть благотворительный фонд.

Если же вы гипербобщительный человек, и очень любите общаться с людьми – то вам нужно идти в сферу, где требуется много общения с людьми. Например, продажи через выступления, организация праздников, путешествия и т. д.

Я для себя решил: хочу свободы и денег. А это может дать только свой собственный бизнес. И я начал искать, пробовать, ошибаться, снова искать, и в итоге нашел свое дело!

Кстати: никогда не выбирайте сферу деятельности, опираясь только на деньги. Работа только из-за денег в итоге вгонит вас в депрессию. Рано или поздно (и скорее, рано) вы начнете проклинать все на свете: начальника, подчиненных, клиентов, работу, страну, погоду и т. д. Те из вас, кто это уже пробовал, скорее всего, сейчас кивают головой и улыбаются :))

P.S. Если, читая этот пост, вы начали задавать себе вопросы – значит, вы на верном пути! Верьте в себя и достигайте своих целей!

*30 сентября 2016 года*

## Доброта – удел смелых

Печально, когда в людях не видишь людей... Стоп. Давай сразу договоримся: то, что ты прочитаешь дальше – это не нытье. Это мои мысли касательно высоких и важных вещей в жизни. Поэтому тупые инстаграмные телки и быдло-люди могут дальше не читать. Вам это будет не интересно, а мне скучно. В последнее время я начал очень осознанно воспринимать фразу «не делай добра – не получишь зла».

С одной стороны, все так и есть. С другой стороны – лично мне хочется, чтобы мир был немного добрее, что ли. Потому, что я считаю, что люди должны оставаться людьми. Даже, когда это невыгодно. Даже, когда никто этого не видит. Я против насилия в любом его виде. Будь то физическое, эмоциональное или психологическое насилие (читай – мозгобство). Да, я вкладываюсь в людей, заранее не зная, ответит ли мне человек тем же. Я могу выслушать человека, поддержать, помочь. Но я никогда не навязываюсь сам. Потому, что, если человеку действительно нужна помощь – он об этом попросит.

И я никогда не знаю, поддержит ли меня этот человек в ответ, когда мне это понадобится. Главное – я сделал доброе дело, и мне от этого хорошо. Я получаю от этого кайф. Поднимается настроение, и появляется дополнительная энергия :) Самое главное – в глубине души я понимаю: я поступил так, как считаю нужным.

Кто бы что ни говорил, к примеру: «Ербол, с твоими ценностями – тебе бы в XIX век», «У тебя душа нараспашку», «Люди этого не оценят», «Нельзя быть таким добрым» и остальное бла-бла-бла. Я отвечаю: «Можно!» Потому, что я прекрасно понимаю последствия и не раз сталкивался с дерьмом человеческих пороков. Но я все равно остался верен своим принципам и ценностям.

Спасибо моим родителям за воспитание и правильные убеждения, заложенные в детстве. Кирпичик за кирпичиком. Я, правда, этим горжусь.

Сегодня у меня был шанс поддержать и помочь одному хорошему человечку:)) И я рад, что у меня получилось! Все будет хорошо. Я знаю. Других вариантов нет.

Что еще написать... Любите людей. Мир вашему дому. Здоровья вам и вашим близким. Одевайтесь теплее. И всегда оставайтесь человеком. Это главное.

P.P.S.: напишите в комментариях: что вы думаете насчет всех этих вещей? Мне, правда, интересно.

*17 октября 2016 года*

## Как узнать истинные намерения человека?

Давайте сразу оговорюсь: я не практикующий психолог. Я ни разу не работал в силовых структурах. Более того, я даже не НЛП-практик. Но за последние 3—4 года я общался более чем с 1000 людей. И, чем больше я общаюсь с людьми, тем лучше я их понимаю.

А дело вот в чем: есть то, что человек ГОВОРИТ. И есть то, что он ДЕЛАЕТ. Это очень большая разница. Так вот: ВСЕГДА обращайтесь внимание на то, что люди ДЕЛАЮТ, а не на то, что они ГОВОРЯТ!

Например, девушка говорит: «Я очень хочу похудеть!» (слова). А на деле, занимает очередь в «Макдональдсе» (действие). Или другой пример: парень говорит своей девушке: «Дорогая! Я очень сильно тебя люблю! Жить без тебя не могу!» (слова). А на самом деле, он даже не помнит, когда в последний раз дарил ей цветы (действие).

Давайте представим какую-нибудь страну, где правительство говорит: «Давайте развивать малый бизнес! Малый бизнес – это поддержка экономики страны! Мы – за развитие сектора малого бизнеса!» (слова). А по факту это государство придумывает десятки новых налогов, которые затрудняют вести малый бизнес (действие).

Понимаете, суть? Очень надеюсь, что да. С опытом это очень сильно доходит.

Так вот: я никогда не слушаю то, что люди ГОВОРЯТ. А молча наблюдаю за тем, что они ДЕЛАЮТ. И потом делаю выводы и принимаю решения. Что и рекомендую делать всем вам, дорогие друзья! Это очень важно! Так вы поймете истинные намерения человека.

P.S.: любые оправдания людей насчет их расхождения между словами и делами – это всего лишь оправдания. Вы-то знаете, что делать :)

P.P.S.: данная фишка поможет решить вам как минимум 20% проблем в отношениях между людьми. Если что, перечитайте пост еще раз.

*27 октября 2016 года*

## Дело не в кризисе — дело в тебе!

В последнее время я часто слышу мессендж от руководителей бизнеса о том, что стало много конкуренции. Что реклама с каждым годом дорожает, и вести бизнес становится все сложнее. Что настал экономический кризис, и государство не помогает. Знаете, что? Более жалких изречений мне слышать не приходилось.

Почему? Да потому, что вести бизнес у нас в Казахстане В РАЗЫ проще, чем, допустим, в тех же Штатах. У нас налоговая часть занимает всего от 3 до 20% (я беру малый бизнес). Интернет-торговля практически ничем не ограничена. Цена за клик в Google Adwords редко достигает и 50 центов в очень многих нишах. Райские условия, не так ли?

Конкуренция стала жестче? Это же круто! Если конкурентов много – это говорит о том, что данный рынок готов платить. У рынка есть бабки. И единственная твоя задача – это забрать кусок побольше с этого рынка. А это решается умным маркетингом и хорошим (средним) продуктом. Вот и все.

Не знаешь, как привлекать клиентов? Пробуй разные варианты. Учись. Совершенствуйся. Получай обратную связь от рынка. Делай работу над ошибками.

Но, к сожалению, менталитет многих наших предпринимателей не позволяет им даже обучаться маркетингу. Когда в последний раз ты читал книгу по маркетингу? (даже хотя бы просто бизнес-книгу). Если ответ – не помню или больше 3—6 месяцев назад, тогда нехуй удивляться, что ты сидишь без клиентов и загоняешь свой бизнес в жопу.

Ответы на 90% твоих вопросов по привлечению клиентов уже ДАВНО есть в книгах и тренингах. Ты просто проебал (-а) эти возможности. Ведь твой бизнес же совсем другой. Уникальный. Не правда ли?

*01 ноября 2016 года*

## **Чтобы что-то хорошо разглядеть – иногда нужно отойти немного назад**

Добрый вечер, народ)

Я, кстати, уже выздоровел и снова продолжаю пахать. Спасибо всем, кто меня поддерживал! Мои любимые клиенты – я снова на связи!

Совет дня, кстати: чтобы что-то хорошо разглядеть – иногда нужно отойти немного назад. (аналогия – когда вы внимательно рассматриваете картину на стене).

Недельный перерыв был для меня очередным испытанием. Зато я смог увидеть проблемные зоны своего бизнеса, которые требуют улучшения. Уже есть список на внедрение.

Без этого вынужденного перерыва я эти зоны не увидел бы вовсе, потому что в процессе пахоты «замыливается» глаз.

Поэтому рекомендую всем периодически делать паузы в работе, и вы наглядно увидите слабые места вашего детища, над которыми нужно обязательно поработать.

Всем прибыли и спокойной ночи!

*08 ноября 2016 года*

## **Бери ответственность в свои руки!**

Меня бесят люди, которые постоянно ноют о том, что государство не помогает, на дворе кризис, работы нет и т. д. (важно: тут я не имею в виду инвалидов или людей, которые по состоянию здоровья не могут или не хотят работать и вести бизнес).

Да тебе никто ничем не обязан! В этой жизни никто тебе ничего не должен просто потому, что ты охуенен (охуенна). Внешнему миру плевать на то, станешь ли ты успешным или нет. Это одно из самых главных пониманий в жизни, на мой взгляд. И, чем раньше ты это поймешь, тем будет лучше. Для всех.

Если ты что-то хочешь получить в этой жизни и не можешь это сделать, то в этом виноват только ты сам! И никто больше. Ни твои родители, ни государство, ни президент, ни экономика, ни твои друзья и т. д. Просто ты сам проебываешь свои возможности. Каждый миг – это шанс. (Эминем).

Просто ты привык постоянно перекладывать ответственность за свою жизнь на других. Привык ныть о том, что жизнь – говно, и все хуево. Но сам ничего не предпринимая, чтобы что-то исправить. Между диваном и жопой доллар не пролетит. (Билл Гейтс).

Возьми ответственность за свое здоровье, количество денег, друзей, качество жизни и прочее полностью на себя, и только на себя. И тогда твоя жизнь начнет меняться. В лучшую сторону.

И помни.

Кого ты обвиняешь – тому ты даешь силу (с).

P.S.: обвиняй во всем себя и только себя.

P.P.S.: друзья, что вы вообще думаете по этому поводу?

*09 ноября 2016 года*

## **Снова в строй, снова в бой!**

Я снова в Астане, например.

Снова в строй, снова в бой))

И вот какие инсайты я получил благодаря короткой поездке в Алматы.

1. ЛЮБОЕ перемещение дает тебе плюсы. Ты видишь те вещи, которые ты никогда по-другому не увидишь. Поэтому любые поездки и путешествия дают тебе новые инсайты и взгляды на вещи. В этот раз я убедился в этом окончательно. Поэтому очень рекомендую периодически куда-то сваливать.

2. А еще с каждой поездкой куда-нибудь у вас сильно расширяется зона комфорта. Например, для кого-то поездка в Алматы – это целое приключение или мечта. Для меня – как пойти фильм посмотреть в кинотеатре. К слову, в этом году я был в южной столице 4 раза. И в кинотеатре тоже 4.

3. Больше бизнесовых инсайтов. Общение с рынком всегда должно происходить на территории рынка. Если вы хотите что-то продавать в рынок Алматы – вы просто должны периодически там быть и смотреть, что там происходит. Причем никакие рассказы, отзывы и другие источники никогда не раскроют картину рынка лучше вашего личного присутствия там. Особенно важен менталитет.

Думаю, эти инсайты будут полезными для вас.

*28 ноября 2016 года*

## Рынок будущего

**В будущем (читай, пару лет) на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете, и те, кто вышел из бизнеса**

Когда мне говорят, что интернет не нужен для развития бизнеса

Билл Гейтс бесконечно прав. «В будущем (читай, пару лет) на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете, и те, кто вышел из бизнеса».

Особенное удовольствие – наблюдать за «крутыми» бизнесами, которые погибают без Интернета. Причем, когда год назад ты предлагал им сделать хороший сайт – они говорили, что это дорого, некогда и незачем. Так вот: я бы пожелал вам удачи, но вы не знаете, что с ней делать (с).

*01 декабря 2016 года*

## **ТОП-100 книг по копирайтингу и маркетингу**

Если вы хотите прокачаться в написании продающих текстов, эта подборка – самое то:

1. Парабеллум, Мрочковский, Бернадский – 42 секрета эффективной рекламы
2. Парабеллум, Мрочковский, Бенко, Белевич – Как писать продающие тексты
3. Парабеллум – 77 секретов копирайтинга
4. Парабеллум – Секреты почтовых рассылок
5. Парабеллум, Бенко – Продающий текст
6. Парабеллум, Зуборев, Дерк – Энциклопедия продающих страниц
7. Парабеллум, Мрочковский, Калаев – Социальные сети
8. Парабеллум, Бенко – 7 самых лучших продающих писем мира – Том 1,2,3,4,5
9. Парабеллум – Нужны деньги? Возьми и напечатай!
10. Тажетдинов, Мрочковский, Парабеллум – Как стать первым на YouTube
11. Кеннеди – Продающее письмо
12. Кеннеди – Умный маркетинг в жесткие времена
13. Кеннеди – Жесткий директ-маркетинг
14. Кеннеди – Секретное оружие маркетолога
15. Каплунов – Бизнес-копирайтинг
16. Каплунов – Эффективное коммерческое предложение
17. Каплунов – Копирайтинг массового поражения
18. Каплунов – Контент, маркетинг и рок-н-ролл
19. Котлер – Маркетинг от А до Я
20. Котлер – Основы маркетинга
21. Котлер, Картаджайя, Сетиаван – Маркетинг 3.0
22. Огилви – О рекламе
23. Огилви – Откровения рекламного агента
24. Чалдини – Психология влияния
25. Чалдини – Психология убеждения
26. Траут – Дифференцируйся или умирай
27. Траут – Маркетинговые войны
28. Манн – Маркетинг на 100%
29. Манн – Маркетинг без бюджета
30. Кот – Копирайтинг: как не съесть собаку
31. Кот – Руководство по e-mail маркетингу
32. Андерсон – Бесплатное
33. Андерсон – Длинный хвост

## **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.