

Валерий Морозов • Андрей Парабеллум

МЕРОПРИЯТИЕ на МИЛЛИОН



БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ

НА ЧУЖИХ ЗНАНИЯХ



Андрей Парабеллум

**Мероприятие на миллион.
Быстрые деньги на чужих знаниях**

«Питер»

2013

Парабеллум А. А.

Мероприятие на миллион. Быстрые деньги на чужих знаниях /
А. А. Парабеллум — «Питер», 2013

Тренинги с каждым днем становятся все популярнее. И это неудивительно. Практически в любой сфере, профессиональной или личной, человеку приходится конкурировать, быть лучше других. И более удачного способа, чем тренинг для получения практических навыков и знаний, не найти. Но провести масштабное мероприятие не так просто, как кажется на первый взгляд. Умелых организаторов в этой сфере – по пальцам пересчитать. Если вы мечтаете создавать популярные мероприятия, раскручивать новые имена, привозить в свой город знаменитостей и зарабатывать на этом миллионы, тогда эта книга для вас! Вы научитесь собирать на семинары и тренинги от десятка до сотни тысяч человек, организовывать живые выступления, онлайн-события, массовые мероприятия. Книга позволит избежать наиболее распространенных ошибок для новичков этого бизнеса. Издание в своем роде уникально, так как представляет собой обобщенный проанализированный опыт нескольких успешных event-менеджеров, оно позволит в доступной форме познакомиться с тонкостями новой профессии и заработать свой первый миллион.

© Парабеллум А. А., 2013

© Питер, 2013

Содержание

От авторов	5
История Андрея Парабеллума	6
История Валерия Морозова	8
Блок 1	9
Организатор и тренер	10
Что важно для успешного организатора	10
Четыре основные причины, по которым выгодно быть организатором	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Андрей Парабеллум, Валерий Морозов

Мероприятие на миллион.

Быстрые деньги на чужих знаниях

От авторов

Современный мир развивается стремительно. Масса возможностей, которые открываются перед вами сегодня, не терпят промедления и не дают права на ошибки. Лучшим из лучших приходится учиться на чужих промахах и провалах. Помнить об этом стоит, особенно если вы занимаетесь бизнесом. Вот только как поступить, если ваше дело связано с необычными продажами, организацией не самых распространенных мероприятий и набивать шишки приходится самому? Когда-то в тренинговом бизнесе было именно так.

Начиная организовывать обучающие семинары, редко встречаешь поддержку и дельный совет. Расти в своем деле обычно приходится, продираясь через множество собственных ошибок. Но так не должно быть.

Мы считаем своим долгом поделиться нашим уже немалым личным опытом с вами.

Кто же мы и почему к нашему опыту стоит прислушаться? Нас зовут Андрей Парабеллум и Валерий Морозов. Андрей за несколько лет создал и раскрутил целую индустрию инфобизнеса в России и СНГ, в которой сейчас успешно работают несколько десятков тысяч человек. Валерий сегодня возглавляет один из крупнейших центров по организации тренингов в России и СНГ «Make event».

Однако такими успешными мы были не всегда.

История Андрея Парабеллума

В 19 лет я со всей семьей переехал в Канаду. И для всех нас это был культурный шок, так как это была наша первая поездка за рубеж. Естественно, нам с братом сразу же потребовались карманные деньги и мы пошли на работу – продавать мороженое, разъезжая на трехколесном велосипеде с большим ящиком-холодильником, набитым льдом и пакетами с мороженым. Конечно, выручка получалась копеечная, около 2–3 долларов в час. Но с другой стороны, это было лучше, чем ничего, плюс мы подтянули разговорный английский.

Так я проработал 3 недели, пока кто-то не заикнулся про проблемы в офисе с компьютерными сетями. И я начал настраивать сети и чинить компьютеры. А потом кто-то из знакомых сказал, что в офисе вакансия освободилась – в большой софтовой компании тестировать программное обеспечение. Я прошел интервью, мне все понравилось, и в итоге из меня получился отличный тестер. Тестировал разные интернет-программы. Браузер, e-мэйл клиента, ftp и т. п.

Но такой зарплаты мне хватало ровно на неделю-две. И пора было делать что-то свое. Параллельно я начал собирать компьютеры. Потом вписался в один контракт по программированию, в другой контракт по программированию. Потихоньку все пошло, и в итоге появилась своя софтовая компания, которую я открыл в конце 1996 года. Первого человека я нанял в конце 1997-го. Нас уже стало трое в 1998-м, а в 1999-м работало уже 25 человек. А на самом пике в компании работало 80 человек.

Потом я начал ходить по всяким разным тренингам. На распродаже я купил целый ящик аудиокниг, еще на кассетах. Этот ящик я слушал года полтора. Совершенно разные темы – по бизнесу, по маркетингу, по продажам и т. п.

Потом где-то на заправке я купил аудиокнигу Роберта Аллена, на которой я услышал приглашение в его коучинговую программу «Я из вас сделаю миллионера, но вы должны первый миллион отдать мне». Меня это зацепило, и я целых три недели думал: отдавать или нет, так как мне придется год впахивать, и как это можно – так взять и отдать миллион?

Но в конце концов я понял, что в университете учишься 5 лет и после окончания учебы тебе никто не гарантирует даже работу в Макдоналдсе.

А тут – заработал миллион и отдал. Но знания же остаются с тобой. И ты этот миллион заработаешь себе снова и снова.

И я решил вписаться в эту программу. Заплатил 5 тысяч долларов за материалы и жду оформления договора на миллион долларов. Спрашиваю по телефону: «А договор когда ждать? Куда отдавать миллион?» И мне отвечают: «Не нужно нам миллион отдавать. Мы это добавили в условия, так как нам нужны были люди, которые точно готовы работать». И мне это понравилось.

Миллион в недвижимости за этот год я так и не заработал (заработал всего лишь четверть), но программа была отличная!

После этого начался период накопления информации, который растянулся лет на семь-восемь. За это время я прошел все тренинги Роберта Аллена, Энтони Роббинса, часть тренингов Дена Кеннеди, коучинговые программы Майкла Гербера («E-Myth Academy»), Роберта Аллена, телекоучинговую программу Энтони Роббинса, ездил на тренинги о финансах, продажах, маркетинге, софте и ИТ-индустрии, открытии и продвижении филиалов, консалтингу, недвижимости и многим-многим другим...

И я понял, что этими знаниями надо делиться.

И как-то в далеком 2007 году я поспорил со своим лучшим другом что напишу наконец-то свою первую книгу за 3 недели. И предложил делиться алгоритмом и результатами у себя в ЖЖ.

В ответ на этот пост я получил более 100 комментариев.

Тогда я собрал всех желающих в отдельную группу в ЖЖ, каждый вечер рассказывал им, что я делаю (и что может повторить любой желающий), и через 3 недели не только я закончил свою книгу, но и еще 56 человек придумали, написали и сверстали по своей первой полноценной книге.

Так и начался мой инфобизнес в России.

Сегодня у нас уже два офиса в Москве (на Лубянке и на Сходненской), более 80 книг (из которых около 20 уже стали бестселлерами), несколько сотен тренингов, десятки тысяч счастливых клиентов и мировой рекорд, вошедший в Книгу рекордов Гиннеса за самый большой онлайн бизнес-тренинг в мире, на который записалось почти 98 тысяч человек и более 12 тысяч были на открытии от начала до конца.

История Валерия Морозова

В детстве я собирал бутылки, в то время как мои ровесники играли в футбол. В 16 лет я работал автомалюром, трудился по 12–15 часов и уже тогда с завистью смотрел на роскошные машины клиентов. И именно тогда я поставил себе цель стать таким же успешным, как и владельцы дорогих автомобилей, ведь их окружал особый мир – мир свободы.

В 18 я переехал в Питер из маленького провинциального городка, через некоторое время нашел работу, за которую платили 30 тысяч. Однако мечты о красивой жизни не покидали меня, и я постоянно искал возможность увеличить свой доход. Такая возможность скоро появилась. Я познакомился с прекрасным человеком Андреем, который занимался организацией семинаров и (каково же было мое удивление!) зарабатывал в пять раз больше меня.

Некоторое время я проработал помощником Андрея и, получив некоторый багаж знаний, отправился в свободное плавание. Полученные знания я усовершенствовал самостоятельно, выработал собственные схемы, которые и привели меня к успеху.

Вам, может быть, интересно, что я такого делал? Все очень просто – я начал знакомиться с успешными бизнесменами и предлагать им выступить на моем мастер-классе. Первое время я нередко получал отказы, но вскоре уже организовал свой первый семинар. И после этого началась совсем другая жизнь.

Приступая к организации тренингов, не многие понимают, что этот бизнес значительно отличается от любой другой организации. Здесь недостаточно быть просто хорошим event-менеджером, рекламщиком, пиарщиком. То, что вы организуете, конечно, будет корректировать каждую из этих сфер деятельности. И, чтобы получить прибыльное дело, нужно данные отличия понимать.

Часто бывает и так, что учебное пособие – не важно, в какой сфере – устаревает еще до своего выхода: как раз из-за упомянутых выше стремительных перемен, сопровождающих современный мир. Мы учли и этот фактор. Вы можете быть уверены: пособие, которое лежит перед вами, не является очередным сборником банальных советов, которые наводнили прилавки книжных магазинов. Мы писали эту книгу, думая на два шага вперед, учитывая все изменения, происходящие в современном мире и непосредственно влияющие на нашу работу.

Эта книга – результат нашей многолетней практической работы. В ней мы постарались обобщить наш опыт и опыт многих наших учеников и клиентов, не утаивая секретов успеха и не скрывая массы сделанных ошибок. Это пособие – буквальное руководство к действиям, результатом которых будет успешный прибыльный event-бизнес и удовлетворение от работы.



Блок 1

Создание продукта

Люди работают, чтобы получать деньги. Деньги – средство достижения свободы. Если с удовольствием заработанные деньги позволяют наполнить жизнь впечатлениями и удовлетворить страсть к познанию, жизнь удалась. Если ты работаешь так, что света белого не видишь, зачем ты работаешь?

Евгений Чичваркин

Работать в офисе под чьим-то началом – скучно, утомительно, денег не приносит, как правило, удовольствия тоже. Гораздо интереснее заниматься собственными проектами, тем, что радует и одновременно приносит хороший доход. Конечно, то, о чем мечтаешь, требует больших затрат времени и сил, но результат того стоит. Именно упорство является ключом к раскрытию вашего потенциала. А также невероятное желание и сила воли.

Мы хотим вырастить хороших организаторов, которые в дальнейшем станут моими партнерами. Наша цель – научить вас зарабатывать, занимаясь при этом интересным делом, постоянно совершенствуясь и развиваясь как личность.

Организатор и тренер

Что важно для успешного организатора

- **Порядочность в финансовых вопросах.** Вообще, я рекомендую все финансовые вопросы закрывать как можно раньше. Тренинг – это бизнес как для вас, так и для спикера, и приятнее всего работать, когда в кармане уже есть часть гонорара, так что не скупитесь на предоплату в размере 10–20 %. Первоначально старайтесь забронировать дату без какой-либо предоплаты спикеру, аргументируя это тем, что вы хотите проверить, насколько актуальным будет мероприятие. В течение двух недель вы проводите какие-то тесты, препродажи, показывая тем самым, что вы работаете. Если вы видите, что тренинг продается, спустя две недели можно сделать предоплату. Тут нужно понимать, что сам спикер заинтересован в помощи вам. Соответственно предоплата гарантирует вам анонсы в блогах и на других информационных площадках спикера, видеоприглашение и т. п.

- **Качественная аудитория.** Участники вашего мероприятия должны соответствовать его тематике. К примеру, тренинг нацелен на топ-менеджеров – так соберите именно топ-менеджеров! Работать с целевой аудиторией тренеру будет комфортно и интересно. Кроме того, это поможет вам заработать больше денег.

- Если вы организуете тренинг для тех же продажников, просто подумайте, на каких форумах и сайтах они бывают чаще всего. Например, на Работа.ру, HeadHunter.ru и на других подобных, где они выкладывают свои резюме, можно собрать необходимую информацию, позвонить им и пригласить на тренинг по продажам. Можно искать целевые сообщества в Facebook.com, VK.com, давать там рекламу. Также можно сделать, к примеру, факс-рассылку по компаниям и предложить им обучение.

- **Забота о спикере.** Да, именно забота. Организационные моменты не должны мешать главной цели – проведению мероприятия. Именно поэтому райдер тренера должен быть соблюден исключительно. Тренера ничего не должно отвлекать от его единственной задачи – вести тренинг. И уж конечно, недопустимо забыть встретить или накормить гостя.

- **Обязательно воспользуйтесь услугами такси премиум-класса:** тренер должен оценить ваш уровень. Если спикер приезжает на поезде, встречайте его у вагона, если же прилетает, стойте у выхода с табличкой, чтобы он не потерялся и вам не пришлось искать друг друга. При вас должен быть человек, который возьмет багаж гостя. Встретив спикера, обращайтесь с ним, как с любимым человеком, с которым вы годами не виделись и хотите сделать ему приятно.

Четыре основные причины, по которым выгодно быть организатором

1. Знания. Бесплатно.

В данном случае на первый план выходит некоммерческая выгода. Пообщаться практически с любым интересным вам тренером в максимально неформальной обстановке, получить из первых рук знания, которые не входят в программу тренинга, – вот что вы получаете.

Организуя свой собственный тренинг, вы можете приглашать в первую очередь тех спикеров, которые интересны именно вам. Так организация становится для вас не столько работой, сколько реальной возможностью «прокачаться» самому в нужной сфере. А когда интерес гораздо глубже, чем деньги, работа идет легко и вас ничем не остановить.

Если возможность получать исключительные знания и навыки для вас важна, то следует запомнить одно простое правило: не нужно организовывать тренинг единолично, возъ-

мите себе помощника, который и будет заниматься всеми техническими моментами. Например, всегда нужен отдельный человек для встречи участников, чтобы вы могли больше времени уделить тренеру, – ему будет гораздо приятнее, и вы сможете сосредоточиться только на том, чтобы мероприятие прошло на должном уровне. Иначе знания пройдут мимо вас, пока вы будете наливать участникам тренинга кофе во время очередного брейка.

Стоит понимать, что знания, которые вы можете получить на тренинге, исключительны. Именно поэтому необходимо фиксировать каждое сказанное тренером слово на диктофон или видеокамеру. Будьте готовы к тому, что тренер может отказаться от видеозаписи, опасаясь за свой имидж. Некоторые считают, что человек, стоящий у флипчарта (магнитно-маркерной доски с креплением для листа или блока бумаги), выглядит скучно и примитивно. Большинство «учителей», однако, ничего не будут иметь против. Особенно если вы гарантируете, что делаете запись исключительно для себя и в широкий доступ она не попадет.

Когда я выбираю спикеров для организации мероприятия, я всегда останавливаюсь на тех, у кого учился бы сам, иначе нет смысла. Зачем мне заниматься организацией мероприятия для человека, который мне неинтересен?

2. Тусовка.

Тренинги способны собрать самых разных людей. Единственный критерий отбора здесь – способность оплатить свое обучение. В знаниях и навыках нуждаются многие. Поэтому на занятия приходят как школьники и студенты, так и предприниматели, банкиры, депутаты и помощники президента. Всех их объединяет одно – стремление развиваться. Бизнесмены, управленцы, чиновники – золотая жила возможностей для организатора тренинга. Все эти люди, несмотря на свой высокий статус, отличаются очень лояльным отношением к организаторам. И, чтобы не упасть в их глазах, вы, повторяю, *обязательно*

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.