Я не буду включать запись и если можно я воспользуюсь вашим. То есть записью, которую вы делаете, хорошо?

**Конечно-конечно, она счас в скайпе должна будет после нашей беседы в автоматическом режиме появиться здесь, вот. И её можно будет скачать, можно посмотреть. В курсе, вы, знаете?**

Да-да.

**Ну вот. И она там в течений 30 дней будет находиться, так что можно будет всё воспользоваться. Так, ну что, тогда мы приступаем. Тань, наше интервью, это будет исследование целевой аудитории, вот. С тобой мы его проводим как с человеком, который интересуется сетевым бизнесом, развивающим свою структуру, вот. И у меня задачи сегодня никакой не будет, чтоб тебе что-то продать. Мы проведём интервью, чтобы выяснить какие проблемы мешают тебе добиться нужного результата в сетевом бизнесе, какие препятствия возникают на пути, и чтобы мы могли как-то решить эти проблемы, вот. Мне нужно чтобы ты была максимально откровенна, потому что только в этом случае мы сможем найти те проблемы, которые действительно тебя тревожат. Значит, продолжительность интервью у нас будет, ну может часа полтора, максимум 2, но где-то на полтора будем ориентироваться, это примерно, вот. Возможно будет чуть меньше, вот. Ты готова на это время отвлечься, посветить его интервью?**

Да, я 2 часа готова, полтора-два часа я готова посветить этому интервью.

**Добро. Ну вот, ну и важно понимать, что на этом интервью тебе важно быть собой, не пытаться произвести впечатление, показаться хорошей, ну нежно завышать свои достижение, не нужно приукрашивать проблемы, не нужно стеснятся своих мыслей, каких-то ситуации, вот. Я хочу, чтобы ты максимально была откровенна, согласна?**

Да. Только так у меня получиться, иначе я сяду.

**Вот, ну и так, приступаем к интервью. Значит, все вопросы, они будут задаваться с учётом основной темы. Все ответы я бы хотел получить относительно вот этих вопросов, которые я буду задавать, чтоб нам не углубляться туда дальше. То есть примерно мы на этот вопрос там как-то плюс-минус в таком расширенном виде, лучше нам не углубляться далеко, вот. Наша тема – это проблемы и потребности сетевиков, решив которые можно вырасти в доходе и построить впечатляющую структуру. Тань, ну для начала расскажи о себе, сколько тебе лет, чем ты занимаешься?**

Мне 55 лет, я учитель. Долгое время работала учителем, счас вот опять преподаю историю на данный момент. Что еще, ну вот, коротко и всё, учитель это, этим всё и сказано. Сетевым бизнесом, ну занимаюсь. Я не скажу, что это, занимаюсь. Потому, что результата таковых нет. Изучать, изучала много. Вот знаний, кажется, предостаточно для того, чтобы идти дальше, но тормоз в том, что как только я начинаю разговаривать с людьми, у меня, где-то я теряюсь. Несмотря на то, что я преподавала, разговаривала с детьми, но вот я теряюсь. И как только начинаю разговаривать с людьми, получается что не я их веду, а они меня начинают куда-то вести. Поэтому вот основная то, что я выискала в себе, дальше может быть еще что-то есть.

**Ясно. Ну а вот, в сетевом бизнесе ты сама так наблюдаешь за собой, на какие грабли ты наступаешь?**

На какие грабли я наступаю? Ну вот веду социальные сети, да, как только доходит, начинаю разговаривать с людьми, как только доходит до того, что я их веду к себе, уже вроде даже и они соглашаются, и я тут же прерываюсь. Ну как, вот начинала психологию где-то изучать, вот получается ответственности боюсь брать на себя. Если из того, что я выяснила. Вот это проблема. Вот дохожу, уже знаю, что если я сделаю очередной шаг, у меня будет результат, я останавливаюсь, не знаю почему.

**Ну да-да, это такое психологическое, да, боязнь за ответственность, получиться или нет у этого человека, да, ясно.**

Вот цели нет у этого человека, и потом был момент, когда потеряла деньги и вот это, и я в тот момент сказала, что: ой, слава богу, что у меня не было людей, что я только отвечала за себя и больше ни за кого. Наверно, вот это тоже сыграла какую-то роль, что я дальше уже понимаю, что вот в этом всём бизнесе есть счас, здесь просто потерять ничего невозможно, а стоит как шлагбаум.

**Понятно. А сколько времени занимает работа и сколько ты посвещаешь сетевому? Ты счас продолжаешь, да, в техникуме работаешь?**

Да.

**То есть это также рабочие дни, вот сколько она времени занимает?**

Ну рабочие дни, ну скажем там, с 8 до 3. Вот сегодня я с трудом успела сюда к тебе на встречу, потому что были проблемы. Иногда меньше, иногда больше. На данный момент часа 2-3 в день я уделяю этому.

**Уделяешь сетевому или в техникуме?**

Нет, уделяю сетевому.

**Сетевому. Понятно, вот. Ну и, вот в техникуме поработала, потом там чуть-чуть сетевым поработала. Энергии хватает на всё это, вечером не чувствуешь себя выжитым?**

Да я чувствую себя выжитым уже приходя из техникума. Я просто прихожу из техникума, я сразу не сажусь за компьютер. Я иду на огород, где-то там отвлеклась, а потом уже вечером, поздно ночью, чаще всего когда все уходят, чтобы у меня оставалась тишина.

**Частный дом, да?**

Да, частный дом.

**Ага, а семья, Тань, еще кто с тобой живёт?**

Ну муж у меня, дочь далеко от нас живёт. Приезжает время от времени.

**Да, уже взрослые дети, да?**

Да.

**Ну у меня тоже частный дом, участок 8 соток, конечно, всё это, земленые работы требуют тоже и внимания, и сил. Так что понятно. Тань, смотри, по заработку, сколько ты зарабатываешь, в техникуме? Ну по сетевому, я так понял, что ничего у тебя не получается, да?**

По сетевому у меня ничего не получается. А по техникуме ну 15-20.

**Пенсии нет еще, да?**

Нет, пенсии нет, потому что у меня даже, несмотря на то, что питстаж больше 30 лет, у меня просто питстаж был в организации, где нет документов. Тех, которых подтверждали бы возможность выхода на пенсию. Директор вовремя мне опомнил о все эти документы, дальше так.

**Ясно, это тебе нужно еще до скольки дорабатывать?**

Ну ещё 2 года. Счас 55, 56 будет. До 58, два с лишним, 2,3 где-то так.

**Ну это вот в связи с перестройкой этого срока, да, а так в 55 ушла, да?**

Да, так бы уже ушла, да.

**А долги есть у тебя, Тань?**

Нет, долгов нету. Вот в этом была наука очень такая серьёзная, поэтому больше, я сказала, ни в какие долги, кредиты, ничего никуда я лезть не буду, несмотря ни на что.

**С финансовой грамотностью дружишь ты, рассматриваешь как-то, какие-то материалы может?**

Знаете, совсем, я с этим начала заниматься уже давно, но вот совсем недавно я начала потихоньку вести бюджет. Не просто писать расходы и доходы, а так, по чуть-чуть начинаю планировать. То, что, где, потому что с зарплатой и с финансами которые есть, они не очень большие и если взять, то они просто уйдут в никуда. Это уже проверено на практике. Наверное это опыт.

**Понятно. Тань, а что-то в интернете читаешь, может какие-то паблики, группы посещаешь, может каких-то авторов смотришь, где ты вообще в интернете передвигаешься; телеграм там, вконтакте, где-то ещё?**

Вообще очень долго я много информации черпала в фейсбуке, но фейсбук на данный момент всё сложнее и сложнее выходить. Поэтому вот телеграм, там довольно много чатов, какие чаты, ну это такие чаты, которые по развитию сетевого маркетинга, как продвигать, как привлекать клиентов; дальше как развивать всё это в сети, вконтакте, в телеграм; но всё это только бесплатный материал. Если иду на платный, то я просто, платное очень-очень не позволяют мне. В кредит я в лазить не буду.

**Ну да, вроде желание есть, но финансовая сторона не позволяет вступить в какие-то обучения. А по фамилиям что за люди в сетевом, кто там занимается, не помнишь, Может автор какой-то там?**

Александр, на него подписана.

**Александр кто?**

Сетевик.

**Что-то это, пропал звук. Александр, а фамилию не расслышал.**

Бэк.

**А, Александр Бэк, ну-ну, знаю-знаю его. Ясно.**

Читала кое-что, Радислав Гандапас; дальше вот смотрю, слушаю очень часто Рыбакова Игоря. Ну а всё остальное уже по мелочи.

**Ну а в ютубе видео какие-то смотришь?**

Ну вот опять же этих авторов, и плюс…

**Также и Бэка смотришь, да?**

Да, Бэка смотрю, и Рыбакова смотрю. Есть еще другие, но я вот счас на вскидку сразу не скажу, потому что эти на слуху эти чаще у меня, чаще я к ним обращаюсь. Если остальные, если, скажем так, специально их не выискиваю, если где-то попадаются, начинаю смотреть, смотрю интересный материал, интересно подать и главное я могу оттуда что-то взять, я смотрю. Если что вода идёт, то я просто останавливаюсь. За столько лет я научилась уже немножко отличать немножко воду от зёрен.

**Ясно. Тань, а кто является авторитетом, кого ты там по сетевом смотришь, кто тебе из них больше нравится?**

Знаете, честно говоря, авторитетов так таковых нет, но это опять же моя такая личная установка. Авторитет…

**Ну какой-то может признанный эксперт, кого ты считаешь, ну вот из тех кого просматриваешь, допустим, кто-то нравится, подача материала или чувствуется экспертность там?**

Ну даже тут Бэк, у него есть экспертность, у него есть подача материала там, но у него заточено больше на то, что он даёт знания. Он продаёт сам себя, не настолько сетевой бизнес. Дальше есть ещё автор, в вк он даёт, счас фамилию сразу не буду отвлекаться. Он, у него тоже заточено на то, чтобы он продавал свои материалы. Да, я понимаю, может быть там в этих курсах что-то есть хорошее, но и то, чего не даётся в бесплатных, хотя для того, чтобы увидеть, надо пройти, вот и всё.

**Ну да-да, это точно. Тань, а вот ты в этих соц. сетях просматриваешь материал, в ютубе сморишь. Ты вообще как ведёшь себя, активно, что-то комментируешь там, вступаешь в дискуссии, или просто потихоньку видео посмотрела, прочитала что-то, ну не обозначаешь себя?**

Если очень нравится и цепляет меня и есть что сказать, я говорю. Но такое бывает редко. А если просто так, то нет, не буду общаться, не буду ничего говорить.

**Пока не зацепило, да?**

Пока не зацепило, да. Если зацепило, если вижу, что-то очень такие, тогда могу прокомментировать, могу сказать что-то.

**Добро. Тань, расскажи мне, пожалуйста, какие у тебя жизненные ценности, это вот во что ты веришь, чем дорожишь, без чего тебе невозможно прожить, это может быть какие-то твои цели, ориентиры, стремления может, идеалы, ценности какие у тебя?**

Цели они… ну для мне самое ценное – это семья, это однозначно. Как бы без этого я себя считаю никем, это вот, это мои руки-ноги, вот так. Это одно, второе, даже если бы я сказала «знания», это было бы неправильно, потому что знания без практики, без применения, они ничего не значат. Это я уже испытывая на себе. И вот, для меня важно иметь окружение, которое меня понимает, вот это наверно самое ценное для меня, как бы да. Всё остальное, но да, ценно то, что дома у меня, который наш дом, который построен своими руками ценно, но люди, я считаю, самое ценное.

**Понятно. Так, Тань, как проходит твой рабочий день?**

Как проходит мой рабочий день? Ну с утра встали. Муж, как правило, пошёл проверить хозяйство. Я завтрак сделала. Потом поехала на работу. Пары, в последнее время ставят шесть пар постоянно. Это до 3. Потом как сегодня, разбираюсь с учениками. Ну где-то в 4, пол пятого я приезжаю домой. Ну дальше можно огород. Я уже вечером руки и интернет включаю, да.

**Так, ну а ты когда вечером занимаешься сетевым, вот о чём ты больше думаешь касаемо своего сетевого бизнеса? Ты стала какие-то уроки смотреть, ты о чём-то задумываешься?**

Изначально я, у меня не получалось писать посты. Не идёт оно и всё, я почему-то думала, что в этом вся соль. Напишу я что-то такое и ко мне все побегут. Прошла школу копирайтера где-то бесплатно, а потом в прошлом году у меня была возможность пенсионеру пройти курс smm-менеджера. Вот там была копирайтер, там было всё-всё-всё. После этих курсов, я поняла, что я ничего вообще не знаю, потому что курсы были бесплатными, но курсы были очень мощные и заточены именно на профессию smm-щика, где показывали и тот же копирайтер и какие-то такие психологические моменты, о которых я вообще не знала, и, господи счас, сформулирую мысль.

**Ну понятно-понятно всё в принципе. Ну, мы вот счас разобрали рабочий день, который у тебя сейчас проходит, вот. А если давай даже немножко помечтаем, вот, каким бы ты хотела, чтобы был твой идеальный рабочий день, вот как ты себе в мечтах представляешь, к чему стремишься, каким он должен быть, каким бы ты считала его идеальным свой рабочий день?**

Идеальным? Встала с утра, ну не говоря о тех процедурах, которые проделываем мы все, элементарно: прочитать тот материал, который меня интересует, вот, книгу какую-то. Вот счас на вскидку скажу: «богатый папа, бедный папа», ну это так; «10 уроков на салфетках», что-то еще такое. Ну на вскидку счас не вспомню, да. Прочитала главу где-то, выложила посты, поговорила с людьми, обязательно. И дальше, а дальше уже походу там, или соседи какие-то, или что-там ещё. То есть на первое место вынести то, что на данный момент для меня самое сложное, это разговор.

**Такой, утренний вопрос до обеда, да?**

Да.

**А у тебя хобби какое-то есть, Тань?**

Раньше вязала, вышивала, а счас просто у меня времени на всё это не хватает.

**Так, ясно. какие переживания по поводу проблемы ты испытываешь, каких ситуации ты бы не хотела допустить в своей жизни?**

Каких ситуации я бы не хотела допустить в своей жизни? Ну во-первых, когда начинаю разговаривать, вот с вами я счас разговариваю нормально, никаких особых трудностей не испытываю. Когда начинаю с людьми разговаривать трудности в том, чтобы правильно задать вопрос, если он существует, существует вопрос, вывести куда-то человека. И у меня иногда при разговорах доходит до истерики, до того, что хочется просто плакать, не знаю почему. Особенно ещё если я попадаю на психолога какого-то, который начинает жевать что-то, то всё тогда, тогда можно убежать.

**Ситуации, которые ты бы не хотела допустить в своей жизни, в принципе здесь всё, наверно, касается и финансово стороны, да, не хотела бы наверно столкнутся с нищетой, с отсутствием денег, да, что-то может со здоровьем, с семьёй. Всё, что у нас есть приоритеты, да, то скорее всего и не хотелось бы, чтобы это случилось в твоей жизни?**

Естественно, конечно, не хотелось бы. Мне бы хотелось счас иметь здоровье как-то так в лет под 30, я бы многое за это отдала. Финансовая сторона, попасть опять в ту яму, которая была тогда из которого вылезла благодаря только мужу.

**Муж не на пенсии, счас работает?**

Нет, мужу ещё очень далеко до пенсии.

**Понятно. Так, Тань, как часто приходится сталкиваться с проблемами, то есть, когда ты в последний раз сталкивалась с проблемами, в каких случаях ты обычно сталкиваешься с этими проблемами, почему это сложно, почему это тяжело, может какие-то эмоции ты испытываешь, когда сталкиваешься с проблемой?**

Честно говоря я считала, что все проблемы, всё-всё, что есть это только из-за того, что мало зарабатываем, нету денег, не хватает на всё, не хватает на то, на то, на то. А потом поняла, даже если денег появляется чуть больше, ну где-то зарплата чуть выросла, где-то что-то такое, проблема просто не уходит. Поняла, что я не умею с этим внимание обращаться, вот поэтому и начала изучение финансовой грамотности, я не скажу, что там ад, но скажем так, первую ступенечку в этой огромной лестнице финансовой, я для себя освоила, дальше там ещё очень много. Очень эмоциональна, если где-то что-то меня обижают, то у меня моментально слёзы. Если где-то какие-то отзывы начинаются, вопросы, опять же, ну по голосу слышно. Стараюсь эти вопросы вообще не выносить, не обсуждать, потому что они…

**Задевают сильно, да?**

Задевают очень сильно.

**Да. ну нам сегодня надо будет их тогда пройти. Ничего это, конечно, никто не узнает, всё это между нами, вот. Так что сильно так эмоционально, Тань, не бери близко к сердцу. Просто нам как бы понять человека, который нашу аудиторию, которой мы хотим помочь в решении вот этих проблем, вот. Скажи, Тань, какие переживания по поводу вот этих проблем ты испытываешь? Вот сейчас мы выяснили какие-то 3 основные проблемы, да, это негативное отношение к сетевому бизнесу, когда там с людьми начинаешь говорить, очень трудно человека убедить, что сетевой бизнес - это нормальное дело, что здесь можно что-то заработать. То есть такой негатив, который присутствует в целом там по стране, да и в мире, наверно, то есть уже так сложилась, вот; вторая проблема, это отсутствие потока людей. То есть когда ты разговариваешь с людьми, не получается привлечь свою команду, как-то порекрутировать их, запустить новичок. Какие переживания по этому поводу ты испытываешь, каких ситуации не хотела бы допустить в своей жизни, вот. Может что-то вызывает чувство вины у тебя, может чего-то ты стыдишься, что-то тебя разочаровывает, заставляет терять веру в себя?**

Сначала казалось, что кому это надо и как это я буду навязывать какую-то линию. Сейчас вроде же и не навязываешь и тема нормальная и то, что потерять почти невозможно. Я не знаю, я не понимаю в чём здесь может быть…

**А ты предлагаешь в основном вот эту ваншоповскую сетевую сеть, да, сетевой бизнес у тебя с ваншопом связано, да? или…**

Да-да-да. В основном. Всё остальное на сегодня я просто не трогаю.

**И ты больше говоришь о недвижимости или магазинах, какие там вопросы больше ты?..**

Больше магазины, больше продукты, больше заправки, потому что недвижимость, недвижимость начинаем говорить и люди довольно такие грамотные, начинают искать кто строит это всё, кто этим всем… здесь немножечко сложнее получается.

**Ну и цена, наверно, отпугивает.**

И цена.

**Дешёвая такая.**

Да, не притягивает, она сразу же: лохотрон, это не может быть. Вот так вот.

**Понятно. что мешает тебе, Тань, решить проблему сейчас, почему ты до сих пор не начала решать проблему, что тебе мешает, нехватка информации, работа с клиентами, что тебе вот мешает. Вот у тебя проблемы есть, да, ты понимаешь, что тебе мешает решить проблему?**

Информации достаточно, и знании достаточно, и материал хороший, ну бери и делай.

**Какие-то внутреннее что-то, да?**

Внутреннее, да.

 **Вот этот тормоз, который тебя, боится, как ты говоришь, ответственности, да, взять, боишься, вдруг у человека не получится, то тогда ты будешь считать себя как бы виноватой, да? втянула его сюда.**

Знаете, может быть ещё боюсь, что вот если у него не получится, там пойдёт агрессивная реакция, да. Вот, начнётся внутренний крик недовольства. А видимо мы можем это всё улавливать по, по голосу, который говорит, ты же нормально разговариваешь; в письме, вроде письмо безобидное, но где-то какое-то слово, фраза и ты понимаешь, что это уже идёт агрессия. Я не психолог, ни в коем случае, но вот где-то внутренне я это очень сильно чувствую.

**Ты ищешь решение своей проблемы в интернете, или ты просто сказала себе, что: нет, вот так у меня жизнь построена у меня есть внутренний ступор и я не хочу эту проблему решать. В интернете ты ищешь решение своей проблемы или ты сказала: ничего я не хочу искать, вот какая есть, такая и останусь?**

Честно, я ничего не ищу. Да и проблема так таковой с это точки зрения, я просто на неё никогда не смотрела. Я только счас её озвучила, что она в этом виде есть. Проблема я, у меня даже в мозгах не допускала, что можно её искать, можно её находить и решать.

**А если у тебя что-то не получается, злит тебя, что тебя злит, что тебя тревожит?**

Ещё как злит. Ну как это так, я такая умная и у меня много получается, а тут вот как ступор. Да, есть вещи, которые у меня получались не с первого раза, например, я машину на права с первого раза не сдала. Мне то было лет 20, да, мне было, просто после выпускного пошли, после выпускного в институт пошли сдавать на права и сдали всего лишь-то 2 человека. А сказали прийти на следующие, там через какое-то время, через…

**Вождение не прошла?**

Нет, я теорию не сдала, да. Все пошли сдавать и как это так, я пойду на пересдачу, я до сих пор, у меня были одни 5-4, а тут пересдавать, это позор, это то-сё и я не пошла. В результате я права получила, я их получила, но получила только в 38 лет и я всё сдала с первого раза. Просто сидела, тупо учила, тупо зазубривала. Когда практика была, я настолько серьёзно относилась, слушала инструктора и тогда сдало тоже только 3 человека, сразу же, с первого раза, в числе которых была я. Вот этот, наверно, как говорят, синдром отличницы, у меня всё должно получаться и всё сразу, и если не получается, я его откладываю, права у меня получилось только через 18 лет.

**А у тебя и школа, и институт на отлично шло, да?**

Что в школе две четвёрки, что в институте четвёрка одна вышла. Не отлично, но наверно очень хотела, но не получилось.

**А какая информация, Тань, могла бы тебе помочь решить вот, допустим, вот эти проблемы сетевые, ты представляешь себе, вот что могло тебе помочь, может какое-то обучение как привлекать людей, может какой-то там, как ты говоришь, психология, которая поможет преодолеть, вот какая информация помогла бы тебе решить или разобраться в этой проблеме?**

Я думаю, что даже не информация. Вот если бы я сидела рядом, кто-то сидел, практика, скорее всего практика мне бы помогла. Информации её предостаточно, в интернете в платном и бесплатном доступе, да и в бесплатном доступе её столько, что только выбирай то, что тебе надо. Выбирай, анализируй и действуй.

**Вот если б Сергей Панфёров рядом сидел бы, да, и говорил что делать.**

Да, если бы. Знаете, ещё что, наверное здесь срабатывает синдром работника, да? когда я прихожу на работу, мне сказали, вот то-то-то сделай, я сделаю, как исполнитель. А здесь я уже сама должна и планировать, и думать что делать и делать его тоже.

**А можно и не делать, потому что никто не контролирует, никто не поругает.**

Может быть и это. А если даже кто-то контролирует, даже тот же Сергей Панфёров, ну что, ну он в интернете, я ж завтра забью, закрою интернет и всё. Честно говоря иногда и такое бывает.

**А вообще в принципе, вот если представить, что в сетевом бизнесе всё получится, чего ты хочешь добиться в итоге, вот представь, что ты построила команду, ты научилась привлекать людей, у тебя, ну как у Сергея допустим стали там золотой директор, всё получается, какие мечты относительно сетевого бизнеса, что в итоге хочется добиться?**

На данный момент хочется хотя бы получить минимум того, что я, я дальше просто не могу позволить себе мечтать, скажем.

**На пять ступеней вверх не хочется смотреть, да, хотя бы первую ступень увидеть, да?**

Да.

**Понятно.**

И знаете, иногда даже то, что говорят там, оно немножечко начинает раздражать. Раздражать не в том плане, что там плохо, то-сё, а раздражать меня саму, почему у них получается, а у меня нет.

**Да-да, это присутствует, конечно, это есть. Тань, есть о чём ты тайно мечтаешь больше всего на свете, например, чего-то добиться, а потом показать, доказать кому-то, ну вообще может какая-то тайная мечта? Вот разговаривали с людьми, они говорят: вот если б у меня всё было хорошо, я бы хотел, конечно, вложиться, хочу церковь построить; кто-то там сказал: я хочу мастерское открыть работать там с деревом, вытачивать руками, да. вот такая какая-то тайная мечта там, очень глубоко, потому что, если было бы всё хорошо и с финансами, и с этим вот, какая-то есть мечта?**

Честно говоря, я по натуре учитель. Я бы открыла какую-то школу, не знаю какую, может быть это было бы даже не для детей, даже для взрослых. Тоже может быть психологический какие-то проблемы, потому что очень много данных проблем. Ну вот так.

**Проблемы там какие, вот в этой школе бы решались, психологические, да, или какие?**

Скорее всего да, психологические.

**То есть, даже если опять же ты не становишься экспертом в этой области, ну ты не психолог. Но сама мечта о создании школы можно было набрать хороших преподавателей, да, ну экспертов. Просто как бы руководить вот этим заведением хотелось бы, да?**

Да-да-да.

**Так, ясно.**

А ещё хочу в лес.

**Что хочешь?**

В лес.

**А, в лес.**

За земляникой.

**Понятно. Ну не выезжаете с мужем?**

Лесок то у нас нет.

**Ну я помню, я в гости ездил на столица Ладышская, там возле Вослябинска, вот. Мы ездили я помню, ну это ещё в молодости было, меня возили в лес, там и ландыши были, и баня у них протекает, вот. Ну там, ну не сказать, что там такие Сибирские леса, но тем не менее, такие густые, какие-то насаждения были, помню.**

Ну я вспоминаю наши Брянские леса, начало наших Брянских лесов.

**А в Отыгею там, в Тебердук?**

Нет-нет.

**Не ездили, да? Нет желания или далеко?**

Во-первых, далеко, во-вторых, не всегда финансов хватает, а в-третьих, сельская местность, хозяйство, оно всегда, не на кого оставить всё.

**Да, помимо земли, я и забыл, что у вас хозяйство. А что у вас, курочки, коровки?**

Счас только курочки, уточки. А раньше были и утки, кролики, то есть очень много, а счас осталось только.

**Клетки так и остались, да?**

Клетки так и остались очень много, вальеры остались.

**Я сам кроликов держал, хорошее такое дело, но вот как начинают они умирать, эти кролики, прям пачками, руки опускаются, конечно.**

Ну изначально они и доход приносили очень хорошее. У меня было от них пол зарплаты, практический каждый месяц, потом дохнут.

**Да, вот это сильно действует. Так, так, ну что, так-так-так, смотри, вот допустим, приходит к тебе кто-то, возможно, что-то так, ты у него читала, возможно ты где-то видела, ну того же Бека, да, ты знаешь, что этот человек занимается сетевым бизнесом, потому что этот человек обучает людей, этот человек тебе говорит в видео, где, на странице отдельной, ты получаешь предложение, что человек тебе даст какую-то систему, которая закроет твои проблемы. Это и потоп там целевой аудитории, прогрев этой аудитории и люди, которые будут приходить с этой аудитории, они могут стать твоими партнёрами, в структуре, вот. Что, чем вот этот человек мне поможет, чтобы эта система начала работать, вот, на какие моменты ты обратила бы внимание вот в этой системе, вот он говорит: я тебе вот это сделаю, вот это сделаю, научу тебя вот этому; и на что бы ты обратила внимание? Как он подаёт материал или что, допустим, люди добились какого-то результата?**

На что бы я обратила внимание? Во-первых, на то, как он даёт материал, его манера общения, его манера поведения с этими людьми, его манера завлечь этих людей, вот как он ведёт беседу, как он строит беседу, и вопросы, которые он задаёт. Куда он выводит, на что выводит этих людей. Это меня заинтересовало бы очень сильно. Дальше что бы меня ещё заинтересовало? Меня бы заинтересовало как он продаёт себя, продаёт себя, при этом не говоря, что «купи меня за такую цену», как он преподносит себя: я вот дам такие-то знания, да, вот это, вот это, вот это вы получите, вот на это бы обратила внимание, это первое. Второе, что бы мне хотелось, на что бы я обратила внимание, да? практические занятия, практические задания и обязательно с обратно связью. С обратно связью, не с теми девочками, которые есть и на бесплатных курсах. Девочка приходит и разбирает моё домашнее задание.

**Кураторы эти, да?**

Да, я понимаю, что я знаю гораздо больше чем эта девочка, а именно с человеком, который знает. Как и все школы опять же, они меня тормозят тем, что работа с самим специалистом, она стоит очень дорого. Работа с кураторами, я не говорю, что я знаю очень много, но я понимаю, что ээит кураторы мне не дадут того, что мне надо. При том, что могут быть и грамотные, и знания, я чувствую, что они не дадут мне. Так, что ещё, целевая аудитория, как, ну целевую аудиторию я прорабатывала от и до, я очень много её брала, и брала её узкую целевую аудиторию, там женщину, мужчину. Вплоть до психологических моментов, я искала, старалась понять что мне нужно и в результате да, я написала свою целевую аудиторию, но каждый раз когда начинаю где-то что-то получается, изначально я подстрою человека под себя, а потом я понимаю, что я не хочу иметь такого же как я, упёртого барана.

**Ясно. Вот ты этот курс приобрела, тебе понравилось, да. и ты понимаешь, что тебе нужно выстраивать команду и чтобы люди в твоей команде тоже развивались, ты стала бы им рекомендовать курс, который ты прошла, да, вот как бы ты объясняла своей команде, что «вам тоже нужно купить курс по решению данной проблемы», вот как бы ты рекомендовала вот этот курс, на который записалась, который тебе понравился, как бы ты, ну мотивировала из своей команды людей: ребята, классный курс, чтобы можно было им сказать?**

Я бы сказала, что посмотрите, не получается у меня, на то есть причины, которым не получается. Честно говоря, я настолько долго и давно в себе копаюсь, что уже и говорили мне об этих причинах, но у меня до сих пор не получалось, даже при том, что с тем знанием, что у меня есть, из меня можно было давно уже свою фирму открыть и с ней дальше идти. А вот что-то где-то тормозило, благодаря этому курсу я, знаете я, не то что, нового, я просто сделала первый шаг. Первый шаг, где я увидела, что это может быть, вот есть клиенты, есть партнёры, есть бизнес, а дальше ну потекло само собой. Вот это первый шаг, он всегда самый, самый коварный. Как только пройдя обучение, вы сделаете первый шаг, вы увидите свои результаты, не чьи-то, не дяди Феди, не Серёжи, не Саши, а вот именно свой результат. Когда вы свой увидите результат, тогда у вас вскрытый будет.

**Понятно, добро. Ну, вот ещё смотри, гипотетическая ситуация, да, мы счас как будто работаем над клубом для сетевиков, он ещё не запущен, он ещё не готов но просто мы хотели бы возможные возражения выяснить. Этот клуб будет с ежемесячной оплатой, в нём закрываются твои основные боли, это автоматический рекрутинг, ну привлечение людей, да, это трфик чужими руками, когда можно настроить рекламу, и люди будут по этой рекламе переходить и по твое партнёрской ссылке заходить в эту структуру и это запуск новичка без твоего участия. Вот, что заставит тебя сомневаться в участии в этом клубе? Вроде бы всё, да, все проблемы, что у тебя есть, вроде в этом клубе могут решиться, но есть ли у тебя сомнения, вот что заставит тебя сомневаться в участии в этом клубе?**

Запуск новичка без моего участия, это меня в общем то насторожит немножко, на сегодняшний момент я просто понимаю, что никакой бот, никакая реклама без участия человека просто не способна будет вести клуб. Всё равно, даже для того, чтобы подготовить тот трафик, ту рекламу, тот бот, кто-то вкладывает свои мысли, кто-то потом же с этим новичком кто-то работает, даже при том, что он пришёл, зарегистрировался, ну дальше надо работать, это в пустоту потраченное время.

**То есть с новичком нужно предварительно, чтобы сама работала, да?**

Да.

**Так-так, понятненько. А, ну и последний вопрос, зачем тебе на самом деле нужен тот результат, к которому ты стремишься, что он тебе даст?**

Знаете, тот результат, к которому я хочу прийти, даст мне определённую свободу. Свободу как в денежном плане, как в плане действии, в плане тех же разговоров, в плане выбора людей, с которыми общаешься. Всё равно работая на работе, я общаюсь только с определённым кругом людей, которые есть в предприятии, это не совсем свобода. Вот это мне очень, свободу покупать. То же жильё, которое мне больше нравится, да. Свобода поехать туда, куда мне больше нравится, свобода иметь или не иметь это хозяйство.

**Свободу во многих аспектах жизни, да?**

Да-да.

**Понятно. ну что, Тань, сейчас мы с тобой разобрали, мы с тобой очень подробно поговорили. Я счас вот читаю эти вопросы, понимаю, что мы их разобрали. Но, и это всё, что я хотел у тебя выяснить и выяснил очень много. На самом деле даже думаю, и тебе какую-то пищу для размышления предоставил. Даже такие вопросы затронули, о которых ты может и не думала, о которых возможно будешь думать. Я хочу сказать, что спасибо за уделённое время, вопросы у нас закончились и я тебе желаю достигнуть поставленных целей искренне, от всей души, чтобы в твоём бизнесе было именно так, как ты и запланировала сегодня. Спасибо тебе, Тань!**

Ой, Саш, спасибо вам большое, потому что так попало, то чего, наверно того, на что не обращала внимания, а вот здесь обращаешь внимание.

**Я рад, что мы помогли друг другу.**

Спасибо вам большое!

**Добро, Тань спасибо счастливо!**

Всего доброго, до свидания!