



Дэвид Голдсмит

**КАК ОТКРЫТЬ  
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН  
С НУЛЯ  
ДО 1.000.000 ЧИСТЫМИ.  
ПРОДАЖИ И РЕКЛАМА**

**Тренинговая система Дэвида  
Голдсмита**

**ДЭВИД ГОЛДСМИТ**

**Как открыть интернет-магазин  
с нуля до 1.000.000 чистыми.  
Продажи и реклама. Тренинговая  
система Дэвида Голдсмита**

«Издательские решения»

**Голдсмит Д.**

Как открыть интернет-магазин с нуля до 1.000.000 чистыми.  
Продажи и реклама. Тренинговая система Дэвида Голдсмита /  
Д. Голдсмит — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967608-5

Пока не поздно, займи место под Солнцем! Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Это системный тренинг о вере, который включает мотивацию, тайм-менеджмент, продажи и приёмы НЛП, чтобы вы были богаче. Тренинг для чемпионов продаж Америки! Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, вы гарантированно станете богаче, успешнее и счастливее! Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-967608-5

© Голдсмит Д.  
© Издательские решения

## Содержание

ПОЗДРАВЛЕНИЕ	7
НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО	8
НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ	9
И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ...	10
НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА	11
НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!	12
ПРОСНИТЕСЬ!	13
КАКОЙ ВЫХОД	14
ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ НУЖЕН РАБОТНИК	15
ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ	16
ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ	17
НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ	18
ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА	19
ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД	20
УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА	21
ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ ГЛАВНОЕ УСПЕТЬ!	22
РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ	23
К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ	24
ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ	25
ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ	26
ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ	27
КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?	28
ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ	29
ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ	30
ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ	31
НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ	32
КЛЮЧЕВОЕ УСПЕТЬ!	33
НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ	34
БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ	35
ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ	36
КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО?	37
НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ	38
БОЛЬШИНСТВО ЖЕ СТАРАЮТСЯ ЭТОГО ОПЫТА ИЗБЕЖАТЬ	39
СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ	40
ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ	41
СКРИПТЫ	42
ПРОПИШИТЕ ВСЁ	43
ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ	44
ШТРАФУЙТЕ	45
ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?	46
НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ	47
БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ НЕ БУДЕТ НИЧЕГО	48

АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ	55
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ	56
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!	57
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ	58
ОБУЧАЕМОСТЬ	59
Как твои работники воруют	63
САБОТАЖ	65
ОПОЗДАНИЯ	65
ЧТО ДЕЛАТЬ?	66
ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ	66
АУДИО-ФИКСАЦИЯ	66
GPS ФИКСАЦИЯ	66
ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА	66
ХРАНИЛИЩЕ	66
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	67
НЛП ЗА 5 МИНУТ	68
ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ	69
ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ	70
ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ	71
ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ	72
НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА?	73
ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА)	74
ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ	75
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	76
ПРАКТИКА	77
«ОТКУДА ВЗЯТЬ ДЕНЕГ»	78
ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО.	79
И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ	
ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ	
Конец ознакомительного фрагмента.	101

# **Как открыть интернет-магазин с нуля до 1.000.000 чистыми. Продажи и реклама Тренинговая система Дэвида Голдсмита**

**Дэвид Голдсмит**

© Дэвид Голдсмит, 2019

ISBN 978-5-4496-7608-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Моё поздравление, друг! Ты приобрел возможно, самое лучшее вложение средств в мою книгу!

Она о том, как стать богатым с нуля.

Честно. Всё очень просто.

Самое же главное правило выдам прямо сейчас:

**НЕ ВКЛАДЫВАЙ ДЕНЬГИ. Потеряешь.**

**Ты заработаешь миллионы и может, миллиарды на стартапе, но: Не вкладывай деньги пока не заработаешь первый миллион с нуля!**

Пока не набьёшь шишек **БЕСПЛАТНЫХ** шишек. Впрочем, я сделаю всё чтобы «Шишки» быстро завершились у тебя.

Коротко и просто. Выполняй задания и следуй рекомендациям. И всё получится.

Другие книги пишут по 1000 страниц макулатуры. Сожги их. Они бесполезны. Информации полно и в интернете.

Ее (инфы) слишком много. Ты ж не хочешь стать богатым через 1000лет когда все это прочитаешь?

Здесь все просто. Не запутаешься.

## **НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО**

### **ВЛОЖЕНИЯ**

Большинство дельцов начинает все неверно.

Вкладывают деньги.

Типа инвестируют.

Типа приобретают предприятия.

И всё теряют. Все деньги. Всё что вложили.

## **НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ**

Чаще всего какое представление у нашего человека – дескать куплю офис – читай арендую...

Сделаю хороший ремонт найму секретаршу.

И офис – бе-ле-нь-кий – чис-ть-кий...

И все работники довольны и его на руках носят.

Потому что оборудование НОВОЕ и ДОРОГОЕ.

Потому что Все Красиво...

Это глупость. Единственное что вы должны делать – получать прибыль.

## **И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ...**

...что все работники будут очень рады тому что у него работают.

Но это – неправда.

Потому что никто рад не будет.

Вас будут считать гандоном и гадом.

Вы – враг работников. Вы начальник.

И они будут против вас.

## **НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА**

И будут воровать у вас за спиной.

Ваши деньги.

Ваше время за которое вы им заплатили вашими деньгами...

...то есть опять же... ваши деньги.

## **НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!**

Запомните – если вы мечтаете создать типа удобное предприятие... и надеетесь на честность и типа собственническое мышление у ваших работников то ничего кроме головной боли у вас не будет.

## **ПРОСНИТЕСЬ!**

Никакого собственнического мышления.

У них не будет.

Будут вас ненавидеть только за то что вы – начальник.

Только за то что вы заставляете их работать.

Им бы получать деньги и ничего не делать.

А тут вы – мешаете.

Гандон.

## **КАКОЙ ВЫХОД**

Смиритесь что вы гандон.

Вас все равно будут ненавидеть.

Потому что рабы.

Ненависти полны.

Они вас будут ненавидеть.

Смиритесь. И требуйте от работников то то они должны отдать вам.

Денег.

## **ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ НУЖЕН РАБОТНИК**

Это деньги которые вам может принести работник.  
Каким бы хорошим вы ни были и чем лучше тем хуже для вас.  
Требуйте отдачи.  
Требуйте денег!  
Не бойтесь быть мудаком.  
Будьте мудаком ибо Надо быть мудаком.  
В делах надо быть аццким мудаком.

## **ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ**

Так может быть вы за то хоть что то получите?

– Может стоит раз вы мудака

Зарабатывать как

Мудака – неприлично много.

## **ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ**

Не вбрасывайте деньги в корпоративный стиль.

Не вкладывайтесь в новое оборудование.

В стойку ресепшн.

В кожаные кресла.

Не зарывайте ваши деньги в дорогостоящее оборудование на первом этапе особенно если опыта нету.

## **НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ**

Требуйте результат.

И постоянно гоните – фильтруйте – набирайте новых людей в команду потому что

## **ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА**

Текучка нормальна.  
Хаос – нормален.

## **ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД**

Не надо делать КРАСИВО.

НАДО кое-как.

Но с откликом – с возвратом инвестиций.

Идеально – если вы ничего не вкладываете при открытии предприятия.

Именно и только в том случае вы сможете уйти в прибыль сразу же.

Отыщите единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте ещё большущих итогов.

Не бойтесь говорить о личных целях на публике. Наоборот, у вас еще больше возрастет мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большущего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё довольно отлично, так как получая вещественное

вознаграждение, вы сможете отменно сделать чем какого-нибудь иного собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших.

А это ведет к моральному убожению.

## **УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА**

Каждый бизнесмен сталкивается с проблемой привлечения клиентов к своему продукту. Все бизнесы объединяет одна вещь – требуется навык продаж. В этой главе раскроем основные принципы и методы, помогающие увеличить поток клиентов.

Для начала, когда у вас есть уже готовый продукт – вам нужно привлечь к нему людей. Что для этого необходимо?

Для начала необходимо понять, кто ваша целевая аудитория. Целевая аудитория – это ваши потенциальные клиенты. Это очень важно и поможет не тратить ресурсы зря. Приведу самый простой пример: если Инстаграм-блогер, пишущий на тему материнства будет рекламироваться в блогах с мужской аудиторией – рекламный бюджет будет потрачен напрасно.

## **ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ**

Что дальше? А дальше её нужно активно привлекать. Сбор базы данных и холодный обзвон – один из работающих способов. Тут важно не просто позвонить и описать продукт, а быть готовым к возражениям, отказам. Для этого обычно всем менеджерам прописывают скрипты. Как правило, сделать это с первого раза довольно сложно, но методом проб и ошибок модно достичь наилучшего результата. Когда менеджер будет заранее подготовлен к возражениям – шансы продажи увеличиваются в разы. Доверие вызывают только те, кто знает что ответить, четок и последователен в своих действиях.

## **ГЛАВНОЕ УСПЕТЬ!**

Сегодня в век высоких скоростей совершенно неважно, насколько вы талантливы и умны. Самое важное – это насколько вы быстро все делаете. Как хорошо вы успеваете.

Главное сегодня – это быть первым. Успеть.

Не надо стараться производить что то лучше других. Делать шикарный продукт или заинтересовывать кого то качеством. Сегодня побеждает тот кто больше продает, а продает тот кто продает первым.

И неважно что он продает полную хуйню.. Главное выбросить свое дерьмо на рынок первым. Не задумываться а выбрасывать. Самым первым.

## **РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ**

Она приводит не только к как таковым продажам, но и к тому, что люди вас запомнят. Потому что мало кто, увидев рекламу новых бумажных платочков побежит сразу же за ними в магазин. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти невольно всплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в огромном потоке информации людям становится все сложнее улавливать её, а бизнесменам привлекать людей. Подумайте, чем вы можете отличаться от других в своей рекламе и запомниться. Может какая-то навязчивая песня? По-моему рабочий метод. Или наоборот, полная тишина... любой точно обратит внимание на экран своего телевизора, где его будет ждать изображение вашего продукта. Опять же, стоит уделить внимание уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце рекламировать барбершоп. Да, может какая-то часть девушек заботливо покажет эту рекламу своему молодому человеку, но какой это будет процент? Ваши вложения всегда должны быть направлены в максимально эффективное русло.

## К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ

также можно отнести раздачу листовок. Один из старых методов, но не так уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли сможете привлечь через рекламу в социальной сети, а вот рассказать об акции в аптеке за поворотом, почему нет? А если промоутер, привлекая посетителей в новую кофейню, будет ещё и в придачу говорить «при предъявлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Этот метод, во-первых, поможет людям узнать о вас. Во-вторых, придя за бесплатным кофе, от запаха свежеспеченных круассанов захочется и его. Ну а если качество продукта было оценено по максимуму, вот вам и постоянный клиент, узнавший о вас с помощью обычной листовки

## **ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ**

Сейчас это направление сделало большой шаг вперёд и эффективность данного метода возросла в разы. Сюда относятся и социальные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сегодня есть возможность настраивать рекламу так, что она будет показываться только людям, которые заинтересованы в данной тематике (были на похожих сайтах, искали похожий товар), поэтому результаты не заставят себя долго ждать.

## **ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ**

– тут есть, где разгуляться. Главное, понимать, чем цеплять в той или иной сети. Например, Инстаграм – чисто визуальная сеть. Здесь важны фотографии продукта, общий вид профиля, его наполненность. После заполнения аккаунта важно уделить внимание набору аудитории. Можно сотрудничать с крупными блогерами на бартерной основе. Вы им бесплатно продукт – они вам обзор. И, как следствие, новых клиентов.

## **ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ**

Два по цене одного. Или скидка 50% на второй товар. Такие вещи всегда привлекают людей, так как каждый хочет сэкономить и выберет место, где можно купить выгоднее. Для бизнесменов это возможность не только увеличить оборот товара, но и привлечь новую аудиторию.

Распространяйте коммерческие предложения. Здесь главное грамотно его составить и отправлять людям, которым сотрудничество с вами было бы выгодно.

## **КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?**

Например, для каждого вида рекламы (по телевизору, радио, в социальных сетях, в интернете) запустите свой промокод на скидку. Так вы узнаете, откуда больше всего пришло людей.

Итак, клиентов привлекли. Что дальше? Нужно продать. И вот некоторые принципы, которые важно соблюдать.

## **ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ**

Помните, что вы продаёте всегда одному конкретному человеку. И подход к каждому должен быть разным, он должен быть индивидуальным. Каждая продажа отличается от другой. Чтобы быть успешным менеджером, мало разбираться лишь в своём продукте, необходимо ещё иметь навыки психологии, понимать мотивы людей, знать, чем их зацепить.

## **ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ**

В наше время практически любой товар можно купить в тысяче разных мест. Как же привлечь покупателя к своему бизнесу? Расскажите ему о своих качествах, как эксперта. Покажите, что вы разбираетесь в продукте, осознаете проблему и главное – знаете как её решить.

Задавайте вопросы. Чем больше клиент говорит, тем больше вы узнаете о его потребностях. Зачем ему этот продукт, сколько он готов заплатить, что его смущает, о чем он думает. Если говорить будете только вы – велик риск того, что вы просто не угадаете желание клиента.

Всегда говорите на доступном языке. Если вы видите, что мужчина пришёл покупать жене пылесос, но сам ничего в этом не смыслит – характеристика товара должна содержать выгоду конкретно для этого человека. Например, пылесос бесшумный и работает в три раза мощнее (а значит быстрее) остальных. И вот по выходным вас уже не раздражают звуки пылесоса.

## **ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ**

Все же хоть раз от продавцов слышали «вот я сама себе беру и ни разу не пожалела» или «у меня подруга сыну в подарок купила, тот в восторге был». Это погружает клиента в позитивное будущее, которое возможно при покупке вашего товара.

## **НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ**

Если клиент спорит – дайте ему почувствовать, что он прав. Отступите от темы и переходите к другим проблемам, которые решает продукт.

## КЛЮЧЕВОЕ УСПЕТЬ!

Сейчас в вечность больших скоростей абсолютно не так важно, как вы одарены и разумны. Самое весомое – это как вы проворно все проделываете. Как отлично вы успеваете.

Ключевое сейчас – это быть первым. Поспеть.

Не надобно постараться изготовлять собственно что то чем какого-либо другого иных. Создавать роскошный продукт или же интересовать кого то качеством. Сейчас одерживает победу что кто более реализует, а реализует что кто реализует первым.

И не так важно собственно что он реализует совершенную хуйню.. Ключевое выкинуть свое дерьмо на базар первым. Не задумываться а выкидывать. Наиболее первым.

Правило 80%.

Основная масса людей промышляют чем угодно но лишь только не тем, собственно что навевает им 80% выгоды.

Есть правило: 80% собственного времени жизни увлекаться что и лишь только что собственно что навевает 80% твоей выгоды.

А что собственно что выгоды не навевает ты увлекаться не обязан. То есть абсолютно. Вообще.

Какого то хуя уж не принимаю во внимание отчего например сформировалось но 99% людей промышляют чем угодно но лишь только не собственной прибылью. Для вас стоит увлекаться лишь только что собственно что навевает выгода.\

\

И более ничем. Как лишь только вы промышляешься какой то ещё хзерней придумай для себя санкция и ебашь себя к примеру, резиночкой.

Надень на запястье банковскую резиночку и ебашь себя ей в случае если ты промышляешься чем то непроизводительным.

Ебашь любой один когда промышляешься абсолютной хуйней.

\

Станет прок

Сжигай за собой мосты и не оставляй способности отойти.

Невозможно в том числе и мыслить о том, собственно что собственно что то имеет возможность пойти не так. И уж что больше не стоит стряпать пути к отступлению.

Дело в том, собственно что большинство людей готовит для себя пути к отступлению.

И они отступают с готовностью, столкнувшись с самой 1 задачей на пути к массовой цели.

Не стоит отходить. И не стоит возводить пути к отступлению.

Припоминай о том, собственно что у тебя нет права на неуспех.

\

Ты абсолютно буквально, имеешь возможность достичь в этой жизни всего. Безусловно всего собственно что ты лишь только пытаешься впрочем лишь только только в что случае, в случае если ты не оставляешь для себя вспомогательных ходов стезей. Сжигай дерзко за собой мосты – например ты получишь невообразимый итог.

Когда на карту поставлена жизнь и само существование человека мы, как демонстрирует практика, трудимся невообразимо продуктивно.

Когда нам некуда отходить.

Когда же нам есть куда отходить, мы отступаем и отходить можем довольно, элементарно невообразимо долго!

Позабудь о чувстве вины.

Нет ничего ужаснее чем чувство вины перед кем угодно за собственно что угодно.

Не надо испытывать себя виновным.

Чувствуйте себя великолепно и ни разу ни перед кем не ощущайте себя виновным. Визави, размышляйте о том, как устроить как возможно ужаснее в жизни такого или же другого человека. И ни в коем случае не размышляйте о чувстве вины.

## **НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ**

Как только вы видите, что клиент хоть немного, но заинтересован – предлагайте покупку. Если человек не готов совершить её здесь и сейчас – бронируйте, предлагайте рассрочку, просите Контакты до дальнейшей связи. Вы должны сделать все возможное, чтобы не упустить клиента из виду навсегда. Пусть он не купит сейчас, но позвони вы ему через месяц и предложите скидку – вот вам и покупка.

## **БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ**

Не забывайте, что любого клиента мало привлечь и продать один раз – в идеале каждый клиент должен стать постоянным. Дисконтные карты с накоплением баллов или скидкой, специальные акции для постоянных клиентов, подарки. Это всегда работает. Такие места, как кофейни, например, продают продукт, который человек способен покупать каждый день. А что заставит его ходить именно к вам, если рядом ещё три штуки? Да и кофе везде неплохой... а подарите ему карточку, где он будет отмечать каждую выпитую у вас чашечку. Пусть выпьет шесть, а седьмую вы ему подарите бесплатно! И кофеману приятно, и у вас клиент есть.

## **ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ**

Когда вы отвечаете за качество товара – вы вызываете доверие. Это главное. Без него ни одна продажа не осуществляется, а постоянный клиент уж тем более не находится.

И главное! Никогда не забывайте о качестве услуг. Без этого все вышеперечисленное не работает. Даже если вы завернете все в красивую упаковку, долго не протяните. Всегда следите, какие люди работают в вашей команде. К сожалению, люди непредсказуемы и те, кто на первый взгляд казался заинтересованным в работе и ответственным – со временем показывает себя совершенно с Другой стороны. Не допускайте того, чтобы ваши рекламные бюджеты уходили в никуда только из-за неграмотных менеджеров. Или некачественной упаковки. И таких «или» в каждом бизнесе очень много.

## КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО?

Люди на рабочем месте делают все что угодно.

Делают 3 дела сразу.

Делают 4 дела сразу.

Делают 10 дел сразу.

И ничего не успевают.

А все почему?

Да потому что в действительности, они не делают ни одного дела.

Да. Подобно мухам, они копошатся в навозе.

Да. Бумажки переключивают.

И да. Что то обсуждают.

Но – они не делают самого главного и по большей части это относится к продавцам.

Продавцы и работники так называемого интеллектуального

труда должны продавать либо обслуживать клиента.

И заниматься этим не время от времени а постоянно.

То есть перманентно.

Продавцы должны абсолютно постоянно продавать.

Большинство продавцов в рабочее время планируют.

Хрен их знает что они там планируют – но они не продают а планируют.

И в общем то... ничего страшного.

Только вот заработную плату вы им за что платите?

За то что они занимаются своей работой – то есть продают.

Продавец должен постоянно закрывать сделки.

То есть предлагать людям совершить что?

Совершить покупку.

Сделать вложение.

Приобрести что то.

Купить.

Обрести и сделать все что с этим связано.

По логике вещей все это должно бы закончиться чем?

Правильно – переводом энной суммы средств на счет вашей компании.

Потому что совершена продажа!

Но большинство продавцов продаж не делают.

Потому что им лень.

Вы конечно знаете, что им следует продавать и что таким образом они будут зарабатывать больше денег.

Но они не продают.

**ВЫ КОНЕЧНО ЖЕ ЗНАЕТЕ ЧТО ОНИ НЕ ТУПОРЫЛЫЕ БАРАНЫ И ПОНИМАЮТ ЧТО ТОЛЬКО ПРОДАЖИ СДЕЛАЮТ ИХ БОГАЧЕ**

Да.

Они это и правда понимают.

Но все равно не продают!

Оставьте продавцов без надсмотрщика и они будут заниматься чем угодно вот только не продажами.

Они будут заниматься планированием продаж.

Обсуждением продаж.

Осуждением обсуждения продаж.

Осуждением Осуждения обсуждения продаж...  
...но не продажами.

## **НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ**

Должен быть строгий алгоритм продаж.

Чтобы выходя на работу... .. утром днем и даже ночью каждый работник повторял его.

Чтобы знал его наизусть.

За незнание штраф.

Предупредите и заставьте выучить алгоритм действий продавца.

Любой работник – это быдло.

Я быдло.

Вы быдло.

Мы все быдло в какой то степени.

И мы все в какой то степени ленны.

Однако работник по природе своей еще более ленив ем вы или я.

Потому что иначе...

...он был бы на вашем месте а не наоборот.

Это совершенно нормально.

Ленность и нежелание брать на себя ответственность – это нормально.

Лишь некоторые работники понимают что самое ценное в их работе – это опыт... и что только ради ОПЫТА работы им стоит работать. Даже бесплатно или за мизерную оплату.

## **БОЛЬШИНСТВО ЖЕ СТАРАЮТСЯ ЭТОГО ОПЫТА ИЗБЕЖАТЬ**

Наработать поменьше.

Поменьше устать.

Да они утсают больше пытаясь отлынуть от работы чем если бы выполняли ее качественно.

Вам надо снять с них эту тяжкую ношу.

**НЕ ДАВАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ НЕКАЧЕСТВЕННО**

Поставьте видеокамеры везде.

Сделайте так чтобы каждое слово которое продавец говорит клиенту было строго выведено и чтобы у вас при помощи ли какой записи или еще чего то...

была возможность проверить что да.

Все именно так как надо и никак не иначе.

Именно как надо!

Проверяйте при помощи камер что они работают.

Контролируйте качество работы ваших сотрудников на всех участках.

Они же вам потом спасибо и скажут.

Хотя вру.

Н е скажут.

Будет считать вас мудаком.

Правда же в том что они вас и сейчас считают мудаком но при этом мучаются от того что они не работаают достаточно хорошо и пытаются много не работать.

Кроме того они мучаются от совести.

Спасиите их от этого.

## **СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ**

Заставьте строго ему следовать.

Не отступая ни на шаг.

И следите за выполнением.

Определите в чем соль того или иного работника – зачем тот или иной человек на том или ином месте нужен?

В чем его задача?

Главная – единственная задача.

Грузчик – грузит.

Продавец – продавать.

Сварщик – варить.

Образно.

И пусть они делают именно это.

Нагрузите. Особенно продавцов.

Работой. Чтобы они много работали.

Следует сделать так чтобы работа шла в определенном темпе.

Не надо чтобы люди бегали.

Нет.

Этого не требуется. Главное – темп.

Выверенный и проверенный временем темп – с какой скоростью лучше всего чтобы ваши сотрудники выполняли ту или иную работу. Вот пусть и выполняют.

**ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЙТЕ КАДРЫ**

Да. Многие скажут что не новость. Но многие кадровики не уделяют должного внимания отбору кадров.

Уделяйте. Потому как по-настоящему дисциплинированные люди чаще всего не нуждаются в масштабном контроле.

## **ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ**

И даже в том редком случае когда вы отобрали уникальных – дисциплинированных сотрудников, Вам лучше всего поставить везде камеры.

Включить аудио-видео-запись. Потому как большинство сотрудников отступают от тех скриптов которые им пишутся на предприятии.

## СКРИПТЫ

По поводу скриптов: на предприятии абсолютно всё должно быть измерено и по максимуму реламентировано.

На выполнение любых действий надо отводить строго определенное время.

Проверять промежуточные результаты.

Каждый звонок. Каждое здравствуйте. И улыбка. И рукопожатие – всё должно быть прописано до мелочей.

## **ПРОПИШИТЕ ВСЁ**

Пропишите и не поленитесь абсолютно всё – от внешнего вида – до зрительного контакта и прочее прочее. Потому что вашему работнику может быть совершенно невомек что нужен глазной контакт и прочее.

## **ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ**

Если работник согласился на ваши условия – то требуйте от него исполнения условий договора. Если прописан зрительный контакт с каждым покупателем – требуйте его.

## **ШТРАФУЙТЕ**

При несоблюдении договора – штрафуйте. Сделайте так, чтобы штрафы были неизбежны.

Если работник опоздал – штрафуйте. Если не исполнил скрипт – штрафуйте.

**НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ Жутко БЕЗ РАБОТЫ**

Не надобно набирать людей которые и без работы проживут. Тех кто не станет «вкатывать» до седьмого пота.

Набирайте на работу лишь только тех кто готов создавать работу. Долговременную сложную и тяжкую работу.

Как правило славятся что гастарбайтеры. Набирайте их.

Вследствие того собственно что легче трудиться с ними чем с что кто не желает трудиться.

**НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ**

Довольно нередко обладатели компаний воспитывают сотрудников.

Для вас не надобно например создавать. Избыточное. Элементарно берите тех кто обязан трудиться. Кто пристрастился вкатывать до седьмого пота.

Как правило эти и учатся просто.

**НЕ Увеличивайте Степень ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

Довольно большое количество случаев когда пвышают заработную оплату необоснованно.

Не размышляйте собственно что в случае если усилите плату труда – сотрудники станут чем какого-либо другого трудиться.

Временами в том числе и ужаснее трудиться станут.

**НЕ НРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ**

Смоделируйте эти обстоятельства в рамках ТК РФ дабы возможно было сократить всякого работника в согласовании с законодательством элементарно вследствие того собственно что не приглянулся.

Элементарно вследствие того собственно что нет настроения.

Сокращайте почаще.

**И НАБИРАЙТЕ**

Набирая – организовывайте наибольший отбор. Дабы к для вас рвались попасть.

А попасть было бы нелегко. А непросто.

Не надобно создавать всё просто.

**РЕКЛАМА Трудящихся Пространств**

Вкладывайте средства в рекламу трудящихся пространств. Деятельно набирайте служащих.

Приведите систему к наибольшему взаимозамещению.

Деятельно **ТЕСТИРУЙТЕ Свежие Методы**

Каждый день тестируйте методы работы.

Любую неделю интересуйтесь – а собственно что повысит мою прибыль?

Как обладателя фирмы наличествует ввиду.

И замеряйте итоги.

В случае если вы не замеряете итоги – удаваться станет дурно.

Всякий раз и все мерьте и создавайте лишь только то собственно что навевает для вас выгода.

**Всякий раз Жаждете К Выгоды**

Как лишь только ваше предприятие зачахнет – его покинут все сотруники. Оста-  
тись лишь только вы а вследствие того лишь только вы обязаны владеть все с вашего фирмы.

Позабудьте о что собственно что мол есть какая то общественная справедливость ее  
нету.

Вследствие того собственно что вы всем отвечаете а они ничем.

А ваше предприятие станет выгодным лишь только за это время когда станут средства.

## **ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?**

Задавайтесь этим вопросом – только он есть единственное решение всех проблем на вашем предприятии.

Каждый день при этом ответ может быть разным.

## **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.

Для другихиных популярность и признание принципино важнее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-нибудь иного награды, чем знать, что твои награды приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте кое-какое численность целей в одно и ещё время. Бывает, что переключаясь с 1-го на другой,

безусловно вероятно найти самое верное заточение для качественного результата.

Достаточно принципино тренировать свое мертвое мертвое тело, мозг и душу.

Пробежки, физиологические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только на пользу.

Гуляйте на бодром воздухе, просвежайте личностные мозги. к примеру как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга большущее численность ещё различных курсов, заключения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, трудиться во благо себя и оказавшегося кругом нас мира.

Искренне помогайте тем, кто в данный момент потерял свой блеск индивидуальный блеск ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восхищайтесь прекрасными творениями классиков, глядите красотой нашей природы, будьте счастливы сами и

поработаете осчастливить хоть кого-то еще. Припоминайте: «Душа обязана трудиться

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навык величавых людей, которые достигли всего сами

методом каждодневного труда. Обучайтесь у них, восхищайтесь их усердием и настойчивостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя мудрые изречения. Все складывайте в копилку, в обязательном порядке понадобится в жизни.

Дайте для себя передышку, дабы осознать и выправить промахи или же отпраздновать победы.

В обязательном порядке придумайте заслугу для себя за выполнение какого- или актуального дела.

Тут приведен довольно короткий список упражнений для мотивации себя на совершенствование личного

существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на триумф надобно уже сейчас. А на следующий день уже возможно пожинать плоды собственной

свежей интенсивной жизни.

Любой имеет возможность избрать для себя личный индивидуальный способ для мотивации. А, в случае если любопытно, читайте надлежащую книжку,

из которой вы спрашиваете ещё очень-очень большое количество познавательного и занятного.

Основная масса людей когда жаждут богатства предполагают себя такими Чапаевыми!

С шашкой наголо!

Сейчас! Буду генерировать идеи!

Сейчас! Мою идею заметят!

Открою тайна.

Ваши идеи уже по тыщу и 1 разу перемусолили.

Откройте yandex и напишите всякую собственную феноменальную идею.

В том числе и в случае если напишете собственно что намереваетесь кидаться говном с 3 го этажа в прохожих, бьюсь об залог – в том числе и эту безумную и бесполезную идею кто то да озвучил.

Тайна в том, собственно что идеи ничего не стоят.

Чего то стоит система реализации поступков:

Реализации, маркетинг, систематизированные производственные процессы.

Лишь только система – не так важно какая – навевает итог на длительном отрезке времени.

Остальное- бред! Идеи!

Они ничего не стоят.

В данный момент у всякого пятикласника столько мыслях собственно что мои уши завянут!

Всё ускоряется. Все обесценивается.

Актуальны системы.

Системы продаж.

Системы общения.

Системы изготовления.

Системы оптимизации. Рекламы.

Системы. И подсчёты!

Считай! Возьми подходящий темп в котором ты имеешь возможность работать 12 -14 – 16 часов в день и делай! Работай.

Да. Всё перечисленное выше не значит, собственно что ворошить мозгами не надобно. Но идеи сами придут когда трудишься по 16 часов в сутки!

## **АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ**

Создавайте как ужаснее.

Ничто не сбивает с толку например же крепко, как влечение к безукоризненности. Нахуй совершенство! Создавайте кое-как!

Создавайте дабы было отвратительно!

Создавайте дабы для вас самому было омерзительно от такого, собственно что вы сделали!

Насрите на итог гигантскую кучу говна и получайте наслаждение от процесса!

Вы увидите собственно что действуя как раз этим образом, звездное небо сами станут валиться для вас на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на итог. Элементарно создавайте. Преследуя вожеление получить наслаждение. Жизнь очень коротка дабы ебать для себя мозг каждой хуйней!

## РАБОТА С НЕУДАЧАМИ

Очень многие обращают внимание на свои неудачи. Буквально заикливаются на них. Вот у меня такая то хуйня не получилась. Да и хуй бы с ней! Другая получится.

Понимаешь, когда ты прекратишь ебать себе мозг перфекционизмом, типа стремление к совершенству – у тебя не будет такого – что «какая-то хуйня не получилась». Когда ты стремишься к хуйне – у тебя один хуй какая то хуйня да получится!

А когда у тебя не получится какая то хуйня – то тут 2 варианта.

Либо хуйня не получилась (и хуй бы с ней), либо получилась совсем нехуйня! А это повод для радости!

Сорри за мой французский, но другими словами (без хуйни) мне пришлось бы написать целых 10 книг, чтобы объяснить очевидные вещи.

## **КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!**

Ты знаешь, что отличает мужчину от женщины и успешного человека от идиота, болвана и оболтуса?

Концентрация. На одном, единственном и самом важном действии.

Выбери что то одно, а остальное – отложи, забудь.

Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек заебывает себя всякой хуйней, когда у него сотня дел и забот, а ему еще довешивают добрые друзья и знакомые.

## ЧУЖИЕ ЦЕЛИ

То что гарантированно заберет у тебя всяческое желание что либо делать – это чужие цели. Не позволяй тебе вкручивать хуй в уши!

Когда тебе говорит жена, друг, просят о какой то хуйне – подвезти, купить продукты в магазине, постирать носки, убрать в комнате, да что угодно просят, что тебе вот сейчас вообще делать нахер не хочется – просто не делай.

Придумай 2 железных отмазки на все случаи жизни.

Я говорю, например, что забыл. Прости.

Жена попросила сходить в магазин. А мне он – ну не вперся. К тому же – это – не моя цель. Поэтому я отключил телефон и уехал к другу на дачу в баню!

Через 3 дня возвращаюсь.

– Ты где был?

– У Алекса в бане!

– А куда ты вышел?

– КОГДА???

– Ну в пятницу! К шлюхам?

– К Алексу в баню!

– Она за 100 км!

– На такси доехал! А что за вопросы то? Ты говори прямо, что не так?

– В магазин кто должен был сходить?

– Ой забыл, прости! Сходить?

– Нет, уж!

Это конечно, дебилизм последней инстанции, такое разыгрывать и с женой мы расстались:)

Всё – к лучшему!

Не позволяй другим людям вкручивать хуй себе в уши! Живи интересно! Действуй!

## ОБУЧАЕМОСТЬ

Всё что отличает быструю обучаемость от медленной – это системность. Тебе совершенно не нужно делать все что я описывал тут по 20 часов в день. Когда речь идет о системности тебе будет более чем достаточно уделять процессу не более 20 минут.

### ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС

Это -совершенно свежие познания для тебя. На 100% свежие. Дабы наточить всякий опыт потребуется повторение. Нередкое и с наслаждением. Используй свежие познания каждый день, оттачивай их всюду, где лишь только будет необходимо.

### НЕ Стремись Отточить ВСЁ Мгновенно

Не надо пытаться всё познать мгновенно. Нахрен. Отточи кое-какое численность больше зачастую употребляемых действий:

Как ведомо, Эллочка людоедочка имела вероятность изъясняться всего 30 фразами.

Боксер Моххамед Али отправил в нокаут всех личных соперников одним безукоризненно отточеным и превосходным по силе ударом!

У нас же – именно собственно что ни неудачник – то библиотека знаний. Он осознает всё. Он цитирует всё. но нихрена не содержит вероятность.

Нахрен библиотеку!

Приобретите флэшку. Пусть там предоставленная инфа будет. Большущее численность места не займет. Нахрена голову использовать к примеру бездарно? Чтобы захлямлять её всяким мусором?

Голова – чтобы есть. Пить и говорить. Блевать – иногда. Но не для инфы, фрустрации, стресса!

Создавай всё с абсолютной отдачей.

Ключевая большое количество людей хватаются за дело через рукава:

они обедают без аппетита, изучат язык без необходимости, закрывают покупателей на «отъебись», «все практически ещё у меня никто ничего не приобретет»

Сведениям образом, они сами себя ввергают в положение интенсивного бездействия, перманентной лени.

Когда безусловно всё не содержит ни внимания, ни вкуса, ни прогресса.

Создавай каждое дело – ясно, с абсолютной амплитудой, с абсолютной отдачей, – одним текстом, так, как как как будто бы от сего находится в зависимости вся твоя жизнь.

В случае в случае в случае если ты учишь британский язык, то учи его с наслаждением, скорее всего принимая во внимание, где и в какой истории он для тебя потребуется в жизни.

А в случае в случае в случае если промышляешься торговлей – то продавай во как раз именно собственно что бы то ни стало!

Не стоит владеть «вспомогательный план».

Безусловно буквально, гигантская толика народонаселения содержит вспомогательный проект на случай «в случае в случае в случае если в раз момент не получится».

Для тебя не стоит владеть запасного намерения абсолютно.

Делая так, ты вступаешь на проезжая доля вояки, на проезжую толика погибели «пан или же же же пропал».

Ты приложить все старания по претворению в жизнь намерения «А» в случае в случае в случае если у тебя нет намерения «Б».

Ты положишь все силы на жертвенник победы.

Как раз с сведениям настроем принципиально пристапать к всякому занятию в собственной жизни.

Приступать ясно, шаг за шагом, медлительно и планомерно, достигать собственной цели. Лишь только только лишь только сведениям образом делаются величавые свершения и царственные открытия.

Ни какого намерения «Б»! И ни шагу назад!

Искрометность и выгорание.

Довольно буквально всем в этот момент знакомо «выгорание» – это когда ты быстро и быстро за как раз именно собственно что то берешься, а вдогон за что осознаешь, как раз именно собственно что избито утомился.

Осознаешь, как раз именно собственно что нужен интервал. Интервал на долговременное время.

Это ощущение чувственного выгорания знакомо довольно буквально всем.

Когда ты не осознаешь, как раз именно собственно что создавать далее, элементарно создавай дальше!

Когда ты утомился, – надобно не прекращать работать, а арестовать «марафонский темп».

Безусловно всякий победа скрывается как раз в марафонской дистанции.

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если ты в этот момент (при исследовании языка, например) продвинулся более простого, в случае в случае в случае если уже на будущий день ты «сдохнешь» и в тебя

ни одно заокеанское текст не ползет?

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если в этот момент ты обзвонил всех собственных главных покупателей, в случае в случае в случае если на надлежащей неделе ты целый в апатии, вялый и ни на как раз именно собственно что не годный?

Какой в данном во всем смысл?

Значения нет безусловно ни малейшего.

Когда ты берешь индивидуальный темп и в нем работаешь на 100%, аналогичный ситуации гарантированно не будет.

Ты выполнишь все задачи, именно собственно что перед тобой стоят (лучше в случае в случае если это 1 задача) и в для тебя остается достаточно сил на активный отдых!

Как на развлечения:

Когда ты буквально всецело погружен в выполнение цели, утехи просто необходим.

Главная множество людей трудится до седьмого пота, в монотонной, кропотливой работе, при всем при предоставленном, они безусловно не имеют все шансы на развлечения.

Работать перед монитором с бутылкой пива – это не утехи. Это просерание времени.

В случае в случае если ты погружен в изучение бодрого материала, то прекрасным отдыхом для тебя будет игра в волейбол, футбол, теннис.

Другими словами, смена работы.

В случае в случае если ты занимаешься продажами, или же же учишь язык, то ещё разнообразь индивидуальный досуг. Сделай его на физиологическом уровне активным!

Твой организм и ЦНС (центральная нервная система) произнесут для тебя большое благодарю за это!

Будьте всякий раз своевременно

На все значимые встречи и совещания надобно ездить заблаговременно, дабы быть буквально своевременно.

Не стоит мыслить, как раз именно собственно что вы успеете вследствие такового как раз именно собственно что как правило в самый конечный момент образуются пробки, когда нельзя проехать.

Приезжайте заблаговременно, на всякую встречу на 20—30 мин..

Но в случае в случае в случае если вы запоздали, то ещё ничего ужасного не случится извинитесь сильнее и все.

Произнесите какой вы глупец, глупец, глупец как раз именно собственно что не высчитали пробки.

Люди обожают когда вы обзываете сами себя и раскисаетесь в произошедшем.

Это отлично. Не опасайтесь взойти глупее, тупее и ничтожнее, чем вы есть на самом деле.

Мощь в том, как раз именно собственно что самое последнее убожество имеет возможность довольно отлично себя испытывать в случае в случае в случае если принимает собственную тупоумие.

Силу ничтожества.

С ничтожеством принципиально проще изготавливать дела, чем с человеком высокого самонадеянности. А все вследствие такого как один как раз именно собственно что ничтожный человек, все его мысли обращены во вне.

Он о для себя не высокого мнения. Он очень хорошо осознает, как один как раз именно собственно что он за дерьмо на самом деле.

И не боится об предоставленном заявить, он не прикрыт для такового, чтобы сказать, как один как раз именно собственно что он дурак, дурак и глупец.

И со личного пьедестала ничтожества он содержит вероятность видеть абсолютно царственные и прекрасные вещи.

Пожалуйста, не путай ничтожество с бомжом.

Вонючий неприютный и ничтожество – это всевозможные вещи. Бесприютный – отталкивает.

Ничтожество притягивает!

Ничтожество содержит вероятность элементарно ездить на самых последних моделях

Любой один оставляйте некоторое количество прозапас.

Когда бы обучаетесь чему-нибудь: английскому ли языку, бодрым методикам продаж или же же же же же просто идёте в тренажерный зал, заканчивайте

вашу тренировку за долговременное время до такового, как для вас это надоест.

Любой один идет по стопам оставаться некоторое количество голодным.

Голодным в обучении. Голодным в тренировке.

Выходя по основанию стола еще надо оставаться чуточку голодным.

Это всё делается для такового, чтобы для вас не надоело ваше занятие.

Достаточно практически все в данный момент проделывают ошибка, занимаясь чем или же же же до усера. Усераться не надо.

Оставляйте ваш забота к процессу.

Делайте так, чтобы вас перло, чтобы вас прикалывало то, чем вы занимаетесь.

Тормозите себя.

В данный момент – век интернета. И уже скоростями 4G никого не удивить. Все привыкли куда то бежать, чего-нибудь кликать.

Быстрее – быстрее.

А я любой один говорю личным ученикам: Тормозите.

Тормозите так, как вы только лишь только лишь только лишь только можете. Вследствие такого как один как раз именно собственно что только лишь только лишь только лишь только в заторможенном, практически практически полностью заторможенном состоянии чем какого-нибудь иного всего усваивается:

бодрые возможности и методы

языки

пища

Не надо спешить, у вас никто в этот момент не отбирает ваше время!

В именно собственно что количестве и в случае в случае в случае в случае если вы находитесь под проливным ливнем, и до вашего подъезда осталось 50 метров, ТОРМОЗИТЕ!

Под проливным ливнем вы в всяком случае промокнете, но не обращая внимания на все вышеупомянутое, притормозив, вы не потеряете свой блеск индивидуальным блеск своё достоинство.

Обедайте копотливо.

Продавайте копотливо.

Гооврите копотливо, смакуя личные мысли!

Именно собственно что больше это принципино при обучении в продажах и английскому языку.

Куда ты торопишься? Тормози!

Получай наслаждение от процесса! Случается чего-нибудь потрясающее!

В собственно что числе и в случае в случае в случае если ты элементарно учишь язык, реализовываешь или же же же опаздываешь на весомую встречу!

Тормози! 2 минутки ничего не решат! Абсолютно!

А дабы быть своевременно надобно выходить заранее!

В следствие этого оставляй время!

Абсолютное большинство людей работают ради денег.

Нет ничего плохого в том, чтобы получать деньги, однако никогда не стоит работать из-за денег.

Стоит трудиться ради опыта.

Только опыт – единственное, ради чего стоит по-настоящему трудиться.

Трудитесь, не покладая рук.

Большинство сегодняшних работников считают минуты до того момента, как они наконец, закончат трудовой день и смогут

совершенно расслабиться у себя дома, лежа в кресле с пивом.

Этому примеру, совершенно точно, никак не следует следовать.

Трудитесь постоянно, не покладая рук.

Совершенствуйте свои языковые навыки, общайтесь с другими рынками сбыта вашей продукции, пользуйтесь транслейтом для того, чтобы гораздо лучше общаться со своими клиентами.

Таким образом, вы и базу построите и язык выучите!

## Как твои работники воруют

### Кража ВРЕМЕНИ СОЦ. СЕТИ

Элементарно хуева мгла времени у нынешних людей уходит на любые общественные сети.

Ты имеешь возможность задуматься, собственно что мол, хуйня – борьба. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в общественной сети на рабочем пространстве бесполезные пару мин..

На сраном рабочем месте!

В общественной сети. За больше чем 10 с июня по август навык работы с торговцами и обладателями торговых фирм – самое херовое собственно что имеет возможность устроить твой сотрудник торговец – это торчать на рабочем пространстве в общественных сетях.

Самое одно из лучших – и вправду то собственно что он обязан на рабочем пространстве создавать – это реализовывать.

Но эти твари посиживают в общественных сетях. Взамен такого дабы обзванивать покупателей и предлагать им те продукты которые возможно улучшат жизнь покупателей.

Этим образом, любая минутка проделанная в общественной сети – это минутка проделанная за пределами рабочего пространства. То есть вы платите данным гандонам дабы они трудились а они не трудятся. А средства возымели.

То есть украли ваши деньги! Ещё раз. Средства полуили за обсужденную работу.

При способе на работу вы так как не гласили им «да, Таня! Ты блять, имеешь возможность трудиться и назначать лайки в сраной соцсети такой-то цельные блять день – а я все точно также буду для тебя деньги платить».

Ни хера аналогичного. Сотрудник сулил трудиться. А вы – выплачивать за работу. Заработную оплату.

Не засоциальносетевую оплату – и не за торчание на ютубе. Не за то собственно что данный мудака или же мудака посиживает на ютубе.

Нет! Заработанную оплату. Ту которая за работу.

Заканчивайте хищения. Вводите штрафы и объявите им отчего. Нежно и по-доброму упредите собственно что с нынешнего денька любая минутка в соц. сетях им станет получаться в эту то необходимую сумму.

Телефонный аппарат

Беседа по телефонному аппарату в рабочее время на нерабочие темы – это ещё 1 элементарно дырень – куда улетает неебическое количество вашей выгоды.

Вследствие того собственно что в рабочее время собственно что обязан создавать ваш работник? Верно – работать. Далее я заявлю собственно что создавать с данной херовой задачей.

**КТО ВАШ Сотрудник НА САМОМ ДЕЛЕ**

Всякий сотрудник на вашем предприятии – кем он на самом то деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который обязан создавать реализации – мы так как торговлей увлекаемся или же ещё какой то хуйней?

Так, в случае если мы увлекаемся торговлей то не разумно ли представить, собственно что он – данный человек нам необходим лишь только для такого дабы реализовывать и реализовывать очень максимально большое количество – в обычномсостоянии – в случае если вы

платите Ивану 60 тыс. в луна, или же 720 тыс. в год, и ещё приблизительно 400 у вас уходит на налоги в любые фонды, то данный Иван для вас – некупленный mercedes.

Данный Иван обязан доставить для вас за год как минимальное количество в 10 один более чем те средства собственно что вы на него израсходовали.

Почему? Да вследствие того собственно что данный хер, в различие от тебя ничем никушеньки не рискует.

Его не выебет заимодавец за то собственно что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную своевременно отчетность.

И иная иная иная. Хуйня в облике СЭС и пожарников и милиции – не выебет. А для тебя – мозг вынесут нахрен. Вследствие того собственно что ты – обладатель.

Всякий инструмент обязан трудиться. И ваш сотрудник – лишь только инструмент. Вы сможете и обязаны его почитать но лишь только до такого этапа пока же он работает в поте лица собственного и готовит все ровно, верно и внятно. А в случае если он сего не готовит – то он самое большущее говно в мире.

Идём далее.

Бессодержательный ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ Задачам

Да. Это так как например охуенно – дружный коллектив. На подобии пиршество – отрада и иная хуета.

Ваши сотрудники задумываются собственно что их рабочее пространство – это пространство для праздника и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее пространство – это только сраное пространство где они обязаны въдjobываться. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты собственно что они обязаны создавать и чего не обязаны создавать.

К примеру, со столько-то до столько то они обязаны создавать лишь только общение с покупателем по телефонному аппарату.

Лишь только это. Более ничего. С ухмылкой на лице.

Задача конечно изменяется от такого, чем и как вы осуществляете торговлю – но прецедент:

Ваши сотрудники обязаны усмехаться и вилять хвостом лишь только перед покупателями.

Довольно нередко возможно повстречать фирмы в коих сотрудники заигрывают приятель с ином и девчонки прогуливаются в миниюбках и их чуток ли не дерут на рабочем пространстве.

А заказчик – стоит кинутый и никому нахуй не необходимый. Эти фирмы быстро канут влету.

Во всем мире этих уже не осталось. Мы как всякий раз опаздываем, но догоним. Вследствие того собственно что нехуй.

## САБОТАЖ

Часто происходит так что вы своим умом и силами и еще только Бог знает чем разработали стратегию и вывели формулу продаж – решили как и по какому алгоритму дарить клиентам подарки.

По какому алгоритму вести клиенту презентацию. Сколько должно быть «касаний» блять клиента. А эти мудофилы работники – стоит вам отойти немного в сторону все нахуй срывают. Делают что угодно но только не то что им сказано.

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

Потому что вы знаете например, что если вы пойдете в макдональдс и купите кофе то вам предложат пирожок.

А если не предложат то работник будет наказан.

Потому что они обвешаны все возможными видео-камерами. Они обязаны предложить еще пирожок. Даже если видят что у клиент уже сам как пирожок из-за их пирожков.

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

## ОПОЗДАНИЯ

Введите систему фиксации. Она может быть элементарной. Всё та же видео-фиксация – при приходе на работу пусть сотрудник помашет в камеру и назовет время прихода.

Внимание: если в 9 утра начинается рабочий день – это значит что в 9 утра работник должен быть полностью готов к работе. Не в 9—05, переодеться – а в 9 – быть готовым принимать, звонить и обслуживать клиентов!

## **ЧТО ДЕЛАТЬ?**

### **ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ**

Обвешайте весь ваш офис видео-аппаратурой. Установка сейчас будет стоить не более 20—30 тысяч рублей.

Как показывает практика, установка простой видео-камеры с возможностью вашего постоянного онлайн присутствия в офисе добавит вам лишнее рвение сотрудников и увеличит доход на пару сотен тысяч в месяц.

### **АУДИО-ФИКСАЦИЯ**

Если продавец разъездной – позаботьтесь о том, чтобы он вел запись всех переговоров и разговоров с покупателями.

Потом вы сможете его мягко исправить и подсказать что и как делать надо а что нет.

### **GPS ФИКСАЦИЯ**

Не допускайте отклонения от заданного маршрута если продавец разъездной. В том случае если он работает в точке, поставьте эту фиксацию так, чтобы он был полностью к ней привязан и всецело ей занимался.

### **ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА**

Неплохо работает также штатный доносила – тот работник который контролирует и доносит о любых нарушениях в офисе.

Естественно, не все согласятся на такую должность. Однако в идеале в вашей компании некоторые из продавцов должны постукивать на своих собратьев и ничего страшного если кто то из них что то знает.

### **ХРАНИЛИЩЕ**

Для такой хуятины как мобильный телефон – заведите хранилище – чтобы все сотрудники при входе сдавали туда телефон в отключенном состоянии и могли бы его брать только на время законного перерыва.

## **У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ**

Главное отличие между богатыми и бедными – это не их уровень знаний. Не их образование. И не их стартовый капитал.

Поместите любого богатого человека в окружение нищих и он растеряет все до последнего цента.

Бедность – заразна. Как грипп, ветрянка или даже хуже.

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

Если вы хотите стать богаче – вычищайте их самым безжалостным образом. Потому что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их установкой на бедность.

Это очень заразно!

## **НЛП ЗА 5 МИНУТ**

Стоя у самих истоков НЛП, можно с уверенностью сказать, что сейчас в Нейро-лингвистическом программировании много воды.

Люди ходят на всевозможные семинары, где им объясняют простейшие вещи под видом секретов.

Секреты в НЛП действительно есть.

Но они доступны лишь немногим. А их применение – настоящее таинство.

**В этом тренинге мы будем разбирать главные секреты НЛП, а также то, что преподносится за десятки тысяч долларов у тренеров-шарлатанов.**

## ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ

Очевидно, не так ли, что если ты сидишь рядом с собеседником, вы смотрите приблизительно в одну сторону, то у вас гораздо лучше будет складываться разговор, чем если вы смотрите друг на друга?

Если у людей намечается спор, в результате которого нужно найти компромисс, который полностью всех бы устроил, то очевидно же, что надо смотреть в одну сторону, внимательно слушать собеседника и не кричать на него?

Ок. Какого же хрена? Какого хрена я спрашиваю, за эту элементарную информацию, тренера, которые даже не стояли у истоков НЛП, берут огромные средства?

*Там где эти тренера учились, я преподавал. А там где ученики этих тренеров учились, я трубу шатал!*

Мои таинства опережают время как минимум на 3000 лет.

## **ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ**

Да, мы на тренингах также проводим это мероприятие.

Типа надо дышать как твой собеседник.

Но это не значит что секунда в секунду. Вход выдох.

Приблизительно в одном темпе. Приблизительно.

Если он дышит носом – ты дыши ртом. Если он дышит ртом – и ты также дыши!

## ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ

Если твой начальник любит силиконовых шлюх и рассказывает тебе об этом, то не вздумай ему говорить о каких-нибудь заповедях

или о том, что главное – душа. Если ты скажешь это, то сразу попадешь в АД. Рукоотворенный твоим же начальником.

Локальный ад. Специально для тебя.

Любит он силиконовых давалок. Скажи что это круто! Поинтересуйся каких? Брюнеток, блондинок. Скажи круто!

*Секретное правило в действии:*

**Если твой начальник или генеральный клиент – мудака и не любит силиконовых давалок – то ни слова о давалках!**

Если он любит свою жену и она умная, делай вид, что ты в поиске умной женщины для семьи.

Надо тебе говорить, что не стоит чрезмерно интересоваться его женой?

Это дорога в АД!:)

p.s. на самом деле все мы любим силиконовых давалок – ну что может быть прекраснее губ-пельменей, жопы – будто туда телевизор засунули и сисек-подушек безопасности?

## ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ

Если собеседник трет нос, ты можешь коснуться уха (своего)

Если он почесал спину, можешь заложить руку за поясницу.

То есть надо делать однонаправленные движения с твоим собеседником. Это понятно, что не надо полностью копировать его действия?

*p/s/ на курсах НЛПеров люди выходят зомби-дебилами, не все но многие:*

*Они начинают подстраиваться по движениям, якорить, смотреть на глаза и искать ключи глазного доступа.*

Чем важнее персона с кем они общаются, тем тщательнее они всю эту херь мутят и человек устраивает им личный ад!

**Понятно ли тебе, о падаван, что подстраиваться надо так, чтобы собеседник этого не замечал?**

## **НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА?**

Дело в том, что подстроившись, ты можешь вести собеседника к тому, что нужно именно тебе. К своей выгоде управлять человеком.

Вместо споров, распросов и пиздеца, создается доверие и как следствие, выгодные контракты, расположение сильных мира сего и денежка.

Ну и силиконовые пустышки, как итог того, что у тебя денежка.

Ебись-не хочу.

## **ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА)**

Также подстройка помогает уйти от ебли мозга твоей женою когда ты рано утром возвращаешься домой.

По правде говоря, тут лучше всего работает другой приём: вместо того, чтобы рано утром прийти домой и огрести от жены, лучше, если ты уж загулял, пропади на 3 дня!

Все за тебя будут беспокоиться, а ты скажешь, что заблудился. И дорогу не мог найти!

На митинге был и как результат, кормился пару суток в КПЗ...

Выпил и потерял паспорт и имя забыл...

Да всё что угодно – главное чтобы домашние волновались!

Так ты избежишь утреннего Ада.

Это когда уже болит голова от выпитого вчера, а жена уже проснулась и, полная сил начинает ебать твою душу.

Нет ничего хуже этого, потому что вступить с ней в раппорт (подстроиться) можно, но тогда настроение испортится нахрен. Зачем?

## **ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ**

То есть просто не появиться. Пару дней.

Мобила должна быть отключена!

Где еще делается отстройка?

Наиболее эффективно, когда вам звонит интернет провайдер – просто говорите, чтобы он позвонил вашей жене и сказал что вы рядом с ним.

А когда он отказывает (они отказывают) обвиняешь его в бесчеловечности и шлешь нафиг!

## **НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ**

Вне зависимости от того, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем месте должны покрывать всё пространство вашего офиса.

Да. Иногда вы можете их немного разобрать но. Должно быть место где вы занимаете абсолютно всё пространство.

Храните в этом офисе банки с деньгами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или с вашей валютой...

И пусть деньги будут на виду. В идеале – чтобы у вас было уникальное помещение где вы разбросаете мелочь и бумажные деньги по полу.

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

## **ПРАКТИКА**

Это все обман что деньги делают с улыбкой – чаще это монотонный спокойный труд с уставшими глазами и грустью в них:

## **«ОТКУДА ВЗЯТЬ ДЕНЕГ»**

Далее следует практическая часть книги – для того чтобы изменить своё мышление тебе надо в течение следующих 365 дней просто заполнять поля этой книги – а если ты купил электронную версию – то распечатай листы бумаги – 365 штук или перепиши их от руки – может и такое быть что у тебя вообще нет денег – тогда от руки.

## **ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ В ТАЙНЕ**

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_  
Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_  
Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_  
Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_  
Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_  
Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_  
Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_  
Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_  
Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_  
Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_  
Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_  
Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_  
Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_  
Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_  
Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_  
Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_  
Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

\_\_\_\_\_

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

\_\_\_\_\_

Где найти богатых людей для своего окружения?

\_\_\_\_\_

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

\_\_\_\_\_

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

\_\_\_\_\_

## **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.