



**Почему многие
предприниматели не
добиваются успеха в
инфобизнесе.**

Работа над ошибками

Лариса Федорова

<http://discret.biz/luria>

<http://web.discret.com/>

<http://fyodorova.com>

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Оглавление

Об авторе	3
Авторские права	3
Предисловие	4
Отзыв Александра Доценко	4
Введение	5
Причина № 1. Отсутствие ясной цели	6
Причина № 2. Нежелание следовать предложенной системе	8
Причина № 3. Нежелание учиться	10
Причина № 4. Лень	11
Причина № 5. Отсутствие дисциплины и организованности	12
Причина № 6. Отсутствие навыков расстановки приоритетов и планирования	13
Причина № 7. Желание иметь все и сразу	14
Причина № 8. Образ мыслей наемного работника	15
Причина № 9. Низкая самооценка	16
Причина № 10. Неспособность нестандартно мыслить	17
Причина № 11. Нет анализа и статистики по бизнес-показателям	18
Заключение	19

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Об авторе

Меня зовут Лариса Федорова. Долгое время я мечтала о том, чтобы моя работа позволяла мне не быть привязанной к офису, но мне все время казалось, что я как психолог и специалист в области человеческих ресурсов не могу быть вне корпоративного мира.

И теперь, когда Интернет распространился настолько широко, что можно строить свой бизнес практически из любой точки мира, моя мечта начала обретать форму. Я могу делиться своими знаниями и опытом с другими людьми в своих электронных книгах, находясь дома, на даче или в путешествии.

С моими проектами вы можете ознакомиться здесь:

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интересетевика

<http://fyodorova.com> – Стратегии успеха от Джека Кэнфилда и других создателей фильма «Секрет»

Авторские права

Эта книга в целом предназначена для неограниченного распространения только в электронном виде в формате Adobe Acrobat PDF. Внесение любых изменений в текст книги или изменение имеющихся гиперссылок не допускается.

Никакая часть данной книги не может быть опубликована или распространена в любом виде, включая электронный, без письменного разрешения автора.

Любое нарушение авторских прав будет преследоваться в полной мере в соответствии с существующим Российским и международным законодательством.

Платное распространение данной книги в электронном виде запрещено и будет преследоваться по закону.

Распространение книги в печатном виде без письменного согласия автора запрещено.

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интересетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Предисловие

Предисловие своей книги я использую, как возможность выразить слова благодарности человеку, благодаря которому я смогла преодолеть свой страх писать книги, статьи, посты и выпуски рассылки.

Я впервые узнала о нем как о мастере в области создания и продвижения тематических электронных книг, а потом увидела его выступление на [конференции «MasterInfoBiz»](http://akintsev.com/pp/disecret/73) (<http://akintsev.com/pp/disecret/73>) в ноябре 2009 года.

Возможно, Вы уже догадались, кого я имею в виду, – это один из самых известных и высокоэффективных интернет-предпринимателей Рунета – Александр Доценко.

И далее на [Тренинге DiS](http://www.disecret.biz/luria) (<http://www.disecret.biz/luria>) я прослушала несколько очень полезных вебинаров в его исполнении, что позволило мне структурировать мои мысли и идеи и оформить их в виде этой книги.

Искренне благодарю Александра Доценко за то, что он помог мне сделать еще один важный шаг в собственном развитии!

С уважением,

Лариса Федорова

Отзыв Александра Доценко

Я рад, что те знания, которые я передаю, становятся полезными и ценными, а не уходят в песок.

Скажу честно, я был немного удивлен, что нашелся человек, для которого посещение [конференции MasterInfoBiz](http://akintsev.com/pp/disecret/73) (<http://akintsev.com/pp/disecret/73>) и участие в вебинарах на [Тренинге DiS](http://www.disecret.biz/luria) (<http://www.disecret.biz/luria>) послужило стимулом к написанию своей первой электронной книги.

На мой взгляд, книга практически ориентирована и очень полезная. Каждый, кто строит бизнес через интернет, обязательно должен ее прочитать и использовать данные в ней рекомендации в своем бизнесе.

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Введение

Бизнес через интернет сейчас приобретает все большую и большую популярность, создавая иллюзию, что практически любой человек без особых начальных знаний и навыков и при сравнительно небольших вложениях сможет создать себе свой собственный бизнес, приносящий НЕОГРАНИЧЕННЫЙ доход.

Однако на практике, насколько доходным будет этот бизнес, зависит от гораздо большего числа факторов, чем может показаться начинающему интернет-предпринимателю на первый взгляд. По моему опыту, в большей степени это определяется именно ГОТОВНОСТЬЮ ЧЕЛОВЕКА РАЗВИВАТЬСЯ и осваивать новые для себя области.

В данной книге я предлагаю свое видение причин, не позволяющих большинству из тех, кто предпринимает попытки, преуспеть и добиться реализации своих целей в построении инфобизнеса.

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интересетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 1. Отсутствие ясной цели



Первой причиной, с моей точки зрения, является **отсутствие ясной цели**. Многие руководства по постановке целей указывают на то, что цель должна быть сформулирована и записана. Пока цель только в Вашей голове, Вы не обладаете силой, которая будет двигать Вас в направлении ее достижения.

Кроме того, при постановке целей важно мыслить глобально и формулировать себе такие цели, достижение которых на первый взгляд может даже напугать Вас. Скорее всего, Вы сразу и не будете знать, как достичь этой цели, но если она заставляет Вас немного понервничать, то Вы верно сформулировали цель.

Именно наличие большой цели позволяет не отступать перед возникающими трудностями и проблемами. Большая цель мотивирует ожиданием грандиозной победы и соответствующего вознаграждения, служит маяком, который видно из любой точки.

Встречаясь с препятствием, проще отказаться от незначительной цели, чем тратить усилия на его преодоление.

Итак, когда мы мыслим небольшими категориями, например, ставим себе цель – создать рассылку, - но не знаем, что потом, для чего это, к чему приведет, даже небольшое препятствие – сложность в технической настройке – может остановить нас. Мы успокаиваем себя: «Это очень сложно, это не для меня, для этого нужны специальные знания, опыт», - переключаемся на какие-то другие способы.

С другой стороны, если мы поставим себе цель создать успешный бизнес, приносящий определенный ежемесячный доход, то создание рассылки будет одним из средств достижения цели. В таком случае, конечно, столкнувшись с техническими

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

трудностями настройки рассылки, мы не отступим, т.к. видим впереди цель, придающую нам силы.

Решение: *Перед тем, как что-либо начинать, в том числе и бизнес через интернет в целом и реализацию каждого отдельного проекта в частности, сформулируйте и запишите Ваши цели. На первом этапе не думайте о том, как Вы их достигнете, сфокусируйте свое внимание на самих целях.*

Спросите себя: «Зачем мне это? Что я от этого получу? К чему это приведет?» Обратите особое внимание на то, насколько Ваша цель соответствует Вашим жизненным ценностям.

Поставив цель, важно определить шаги для ее достижения. Рунет изобилует множеством «проверенных» пошаговых руководств и методик. Некоторые из них действительно зарекомендовали себя как высокоэффективные.

ТАК ПОЧЕМУ ЖЕ УСПЕХА ДОБИВАЮТСЯ ЛИШЬ ЕДИНИЦЫ?

Следует иметь в виду, что желаемый и планируемый эффект будет достигнут только от неукоснительного следования системе. И вот мы подходим к следующей причине неудач большинства начинающих инфопренеров.

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 2. Нежелание следовать предложенной системе

Системой я в данном контексте называю определенную последовательность взаимосвязанных действий, выполнение которых приводит к прогнозируемому результату.



Для того чтобы иметь другие результаты, что-то приходится делать по-новому, не так, как раньше.

Здесь мне хочется привести фразу одного известного в Рунете инфо-бизнесмена [Азамата Ушанова](http://www.smartinfomarketing.ru/disecret/gold) (<http://www.smartinfomarketing.ru/disecret/gold>), которую я прочла в его рассылке:

«Я в который раз уже, кстати, замечая, что результатов быстро достигает тот, кто просто тупо следует шагам, которые даются в тренинге, без особой планировки и лишних обдумываний. Есть особая магия в «тупо-делании» вместо «умно-думаний».

Конечно, новая деятельность сопровождается выходом из зоны комфорта. А это не каждому по плечу. Решимости начать с понедельника новую жизнь, действовать непривычным ранее способом чаще всего хватает на понедельник, вторник, среду..., а с четверга уже приходят мысли, как бы все упростить, сделать более привычным образом. И вот к пятнице, субботе мы уже, отчаявшись в эффективности казавшейся в понедельник прекрасной системы, возвращаемся к прежнему комфортному состоянию.

Не получив результата, чаще всего мы склонны обвинять систему, и даже сам интернет ☺, в котором «сплошные лохотроны, пирамиды и т.п.» А то, что мы

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

следовали только первому и максимум второму шагу системы из, например, 20 необходимых, - про это мы забываем.

Причина подобного исхода также кроется в нежелании брать на себя ответственность, как за победы, так и за поражения. Гораздо проще сказать, что система плохая, нежели то, что мы не смогли ей следовать до конца и не проявили должного усердия и самодисциплины.

Решение: *Если Вы уверены в действенности системы, чтобы получить результат, следуйте ей до конца, не отступая и не придумывая более легкие и комфортные для себя способы выполнения тех или иных действий. Я не призываю здесь к слепому следованию, а лишь рекомендую придумывать упрощения уже после того, как Вы получили результат. И только пройдя полный цикл и получив новый опыт, вносите изменения и усовершенствования. К этому моменту Вы уже точно будете обладать новыми навыками и сможете посмотреть на прежнюю ситуацию уже с высоты Вашего опыта.*

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интересетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 3. Нежелание учиться



Эта причина пересекается с причиной № 2. Наше **нежелание учиться**, стремление сохранить комфорт также весьма сильно препятствуют нам в освоении новых задач. Приходя зарабатывать в интернет, мы должны быть готовы к тому, что предстоит многое узнать, развить необходимые новые навыки. И только в этом случае возможен успех.

Нежелание осваивать новые техники и привычка делать все по-старинке вновь приведут к тем результатам, которые вы имели раньше. Как говорил Альберт Эйнштейн, «только сумасшедший может совершать одни и те же действия и надеяться на иной результат».

Одним из следствий нежелания учиться является непонимание необходимости инвестировать в собственное образование и развитие. Хотя в интернете и за его пределами есть большое количество возможностей учиться бесплатно, иногда требуется посещение платного тренинга или приобретение инфопродукта, что может значительно ускорить Ваш личностный и профессиональный рост.

Решение: *Помните, что прежние знания привели Вас туда, где Вы сейчас. Если Вы хотите добиться более значимых результатов, учитесь, осваивайте новые методики и приемы и обязательно действуйте, применяя их на практике. Не жалеете денег и времени на собственное развитие, они всегда окупятся сторицей.*

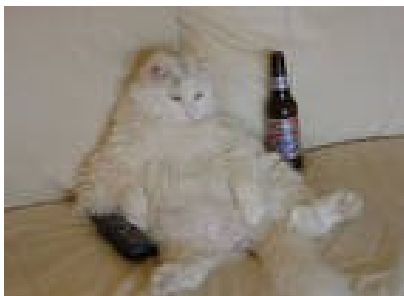
<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 4. Лень



Хотя у лени есть и обратная сторона: именно благодаря лени были сделаны многие научные открытия, - лень мешает нам непрерывно выполнять рабочий цикл, заставляет постоянно отвлекаться. Это ведет к снижению общей продуктивности и неудовлетворительным результатам.

Например, строя бизнес через интернет, чаще всего офисом нам служит наша квартира или дом, где есть масса отвлекающих факторов: холодильник, телевизор и пр. Они становятся еще более привлекательными, когда что-то дается нам с трудом, мы постоянно делаем перерывы, отдыхаем.

Решение: Для достижения высокого уровня продуктивности, возьмите себе за правило – не прерываться до тех пор, пока цикл не завершен. Если Вы сели за очередной выпуск рассылки, отключите все средства связи и не вставайте из-за компьютера, пока не отправите выпуск. И, возможно, с удивлением для себя Вы обнаружите, что на подготовку выпуска у Вас ушло гораздо меньше времени, чем раньше, и это оказалось гораздо проще, чем Вы думали. А все потому, что Вы были сфокусированы на одной задаче и не тратили время на переключение с одного вида деятельности на другой.

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 5. Отсутствие дисциплины и организованности

Когда Ваш офис находится дома, есть соблазн утром встать, как только выспался, продирая глаза, пройти к компьютеру и прямо в пижаме или халате за него сесть и начать работать.



При этом в комнате может остаться не заправленной кровать. На бессознательном уровне это действует крайне деструктивно: беспорядок вокруг постоянно отвлекает вас, не дает сосредоточиться. Мы можем даже сразу этого не заметить, однако мы сильнее устаем, работая в неприбранной комнате или за заваленным всякими ненужными предметами рабочим столом.

Наше внимание постоянно «скачет» от беспорядка к той задаче, которую мы в данный момент выполняем, и обратно. Таким образом, мы не можем на ней полностью сосредоточиться. Это приводит к более длительному выполнению задачи, к ошибкам, а также к общей неудовлетворенности процессом.

Решение: Составьте себе распорядок дня в соответствии с Вашим дневным планом и, как только Вы чувствуете, что отвлеклись, возвращайтесь к нему. Также будет очень полезно написать Ваши долгосрочные цели (хотя бы на год) и повесить над рабочим столом или разместить их на другом месте, куда Вы постоянно смотрите. Это послужит Вам отличной мотивацией и поможет быстро собраться, не растративая время на бесполезные действия. Поддерживайте порядок в вашей рабочей зоне.

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 6. Отсутствие навыков расстановки приоритетов и планирования

Построение своего бизнеса требует от Вас самостоятельности в постановке задач и выборе путей их выполнения. Здесь нет начальника, который скажет, что нужно делать сначала, а чему уделить время потом. Все это Вы определяете самостоятельно. И, конечно, что приятно, успехи и победы тоже достаются Вам ☺.

Поэтому, как я уже говорила, кроме того, что необходимо обладать видением развития Вашего бизнеса, ставить значительные цели, важно уметь грамотно определить приоритетные пути, чтобы сфокусировать свои действия на том, что именно сейчас принесет большой эффект.



Решение: *Перед тем, как приступать к выполнению намеченных Вами задач, уделите время расстановке приоритетов. Есть несколько методик и технологий, которые можно использовать для приоритезации задач. Самая распространенная, на мой взгляд, предлагает ранжировать все задачи по двум критериям: важность и срочность. Помните, что только первое время трудно планировать, как только Вы разовьете у себя этот навык, Вы даже не сможете понять, как же раньше Вы без него обходились.*

А как от этого изменятся Ваши результаты!!!

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 7. Желание иметь все и сразу

Это одна из самых сильных причин неудач большинства инфо-бизнесменов.



Если не понять принципа, что сначала Вы работаете над созданием и продвижением своего бренда, и если эта работа была успешной, Ваш бренд начинает работать на Вас, то на Вашем интернет бизнесе можно сразу поставить ЖИРНЫЙ КРЕСТ. Здесь работает концепция отсроченного вознаграждения. Чтобы получать какие-то результаты, нужно сначала вложить ресурсы: время, деньги, усилия.

Чаще всего бывает так, что, не добившись или не дождавшись результата в одном проекте, что-то не доделав до конца, новички тут же переключаются на другой, кажущийся им более привлекательным. И опять тратят время на то, чтобы вникнуть. В результате, вместо поэтапного продвижения вперед, они тратят огромное количество своей энергии и при этом лишь топчутся на месте.

Потерпев неудачу, такие горе-бизнесмены начинают поливать грязью проект, в котором у них ничего не вышло, распространяют неприятные отзывы о том, что, якобы их обманули, обвели вокруг пальца. На самом же деле, им просто хотелось легких денег, но не удалось их заполучить.

Решение: На первое время необходимо запастись терпением, настойчивостью и, что немаловажно, определенной суммой денег, которая позволит Вам безбедно существовать в течение нескольких месяцев, а, в некоторых случаях, и года-двух, пока Вы не начнете достигать первых результатов, выражающихся в прибыли.

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 8. Образ мыслей наемного работника

Что это такое? Это набор ограничивающих установок, в основе которых лежит, как сказали бы психологи, внешняя референция, т.е. ожидание, что мне помогут, за меня решат, что-то сделают, если у меня не хватит сил, мужества и т.п.

Предприниматель же, напротив, готов самостоятельно принимать решения и нести за них полную ответственность.



Основная сложность состоит в том, что в школе, ВУЗе в нас прочно закладывают эти установки. И нас готовят к тому, чтобы мы стали наемными работниками, хотя и высокопрофессиональными, но все равно, чтобы мы реализовывали чьи-то чужие идеи и планы. А приобрести предпринимательский опыт можно только на собственном примере, набивая шишки, падая и поднимаясь вновь.

Решение: Сталкиваясь с трудностью и с необходимостью принятия решения, всегда спрашивайте себя: «Как я могу это сделать?», - и не отступайте до тех пор, пока адекватный ответ не будет найден. Всегда ищите возможности преодолеть препятствия или просто обойти их. Иногда важно просто отступить и подождать какое-то время. Так Вы приучите себя видеть возможности, а не только проблемы.

Запретите себе произносить фразу: «Это невозможно!»

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 9. Низкая самооценка

Это одна из причин возникновения страха перед неопределенностью. Когда человек не уверен в себе, он не видит в себе ресурсов сделать что-то по-новому, необычным ранее способом. Он слишком сильно боится неудачи и тем самым только притягивает ее. А потерпев неудачу, заявляет: *«Ну, я же говорил, что ничего из этого не выйдет! Не стоило и пытаться! Только зря потратил время...»*



Научитесь ценить себя как личность. Определите свои сильные качества и на их основе стройте свой персональный бренд. Это позволит Вам стать человеком, которому будут доверять. И, что очень ценно, доверять будет именно Ваша целевая аудитория, люди со схожими ценностями и установками. Как это сделать?

Решение: Начать следует с повышения своей самооценки. И здесь мне хотелось бы порекомендовать Вам 2 проверенные методики:

- 1) Создание «Банка поглаживаний» - списка позитивных утверждений о себе и своих действиях, достижениях. Необходимо ежедневно пополнять этот банк новыми словами - своими чертами. Банк поглаживаний уверенного в себе человека при его прочтении занимает не менее 15 минут. После того, как Ваш банк поглаживаний достигнет такого объема, можно прекратить его дополнение, достаточно только ежедневного прочтения на протяжении месяца. Более подробно об этой методике Вы можете узнать у ее основателя Ф. Перлза.
- 2) Ведение Дневника успеха. Об этом методе я впервые услышала на семинаре Бодо Шефера. Также он описывает его в своей книге «Мани, или Азбука денег». Вкратце: ежедневно необходимо отмечать не менее чем 5 успехов, и фиксировать их в своем дневнике. Бодо гарантирует, что после 2-3 месяцев ведения такого дневника, если Вы не отступаете и записываете успехи ежедневно, Ваш доход начнет расти. Это проверено! Работает!

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 10. Неспособность нестандартно мыслить

Для того чтобы победить в ситуации высокой конкуренции, необходимо чем-то отличаться от остальных, постоянно придумывать какие-то новые приемы и тактики. И, к тому же, быть готовым, что после их использования другими участниками сообщества инфобизнесменов, эффективность ранее изобретенных методик начнет резко снижаться.



Таким образом, необходимо постоянно поддерживать у себя состояние творческого подъема. Для этого каждый использует свои техники: кому-то помогает путешествие, поход в кино или в магазин, общение с успешными людьми и т.п.

Решение: *Создавая что-либо новое: новый продукт, проект, открывая блог, рассылку, - спрашивайте себя: «А в чем моя уникальность? Почему это приведет посетителей ко мне?» И если ответы на эти вопросы Вас не устраивают, остановитесь, не тратьте время на создание «стандартного» продукта.*

Не забывайте о необходимости постоянно подпитывать себя энергией, чтобы быть способным создать что-то действительно полезное и востребованное на рынке.

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Причина № 11. Нет анализа и статистики по бизнес-показателям



Очень многие инфо-бизнесмены просто ленятся отслеживать статистику собственных действий и следующих за ними результатами. Согласно, это рутинная работа, но в ней есть необходимость.

Именно четко отслеживая каждый параметр, Вы приходите к пониманию, где те 20 % Ваших действий, по правилу Парето, которые приносят Вам 80 % результата. Вы сможете наглядно увидеть, от каких действий стоит просто отказаться, а какие действия - усилить. И это, в свою очередь, позволит Вам строить бизнес умом, а не трудом!

Решение: *Определите качественные и количественные показатели эффективности Вашего бизнеса и регулярно подводите статистику. Максимально автоматизируйте этот процесс, применяя различные полезные программы.*

Выберите, например, один день в неделю, когда Вы будете смотреть на их динамику, анализировать статистику. Принимайте решения, основываясь не только на интуиции, опыте, но и на цифрах.

<http://disecret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.disecret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интерсетевика

Почему многие предприниматели не добиваются успеха в инфобизнесе.

Работа над ошибками. Лариса Федорова

Заключение

Конечно, на этом список причин не заканчивается, я надеюсь, он позволил Вам увидеть свои ошибки и наметить пути для их преодоления.

Благодарю Вас за работу над ошибками, желаю Вам прибыльного бизнеса!

Верьте в свой УСПЕХ и действуйте до РЕЗУЛЬТАТА!

Лариса Федорова

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интересетевика

<http://fyodorova.com> – Стратегии успеха от Джека Кэнфилда и других создателей фильма «Секрет»

Присылайте Ваши вопросы и комментарии по адресу: larisa@albicom.ru

<http://discret.biz/luria> - Учитесь у мастеров инфобизнеса

<http://web.discret.com/cd/> - Пошаговое руководство для интересетевика