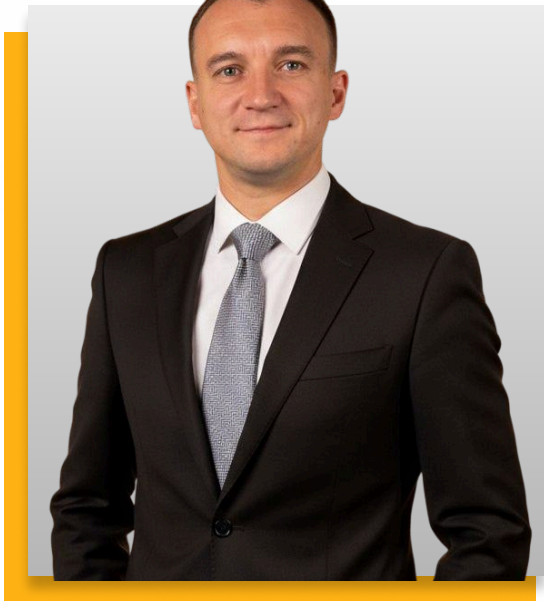


# ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ВЫХОДА НА ПЕРВЫЙ ДОХОД ЗА 14 ДНЕЙ





Здравствуйте, я рад,  
что вы зарегистрировались  
на мой стратегический интенсив.

Меня зовут Дмитрий Дьяков,  
я практик и обучаю заработку  
в интернете уже 9 лет!

Мы с командой подготовили для вас этот материал, чтобы вам было проще сделать первые шаги к заработку.

**Важно:** не воспринимайте этот план как жёсткий график, который нужно идеально пройти за 14 дней. У каждого свой темп. Но если вы начнёте применять эти шаги уже сейчас, вам будет проще включиться в работу.

**Рекомендуем изучить этот материал до начала интенсива.**

## ДЕНЬ 1

### Подготовка

Выберите одну платформу для работы, зарегистрируйтесь на ней и заполните профиль.

Не оставляйте пустых полей. Профиль — это первое, что видит заказчик.

**Заполните:**

- имя
- описание
- навыки
- примеры работ (если есть)

## ДЕНЬ 2

### Первые действия

Отправьте первые отклики, напишите 2–5 знакомым

Не все ответят — будьте к этому готовы.

**Как писать отклик**

**Пример:**

«Здравствуйте. Готов(а) выполнить задачу.

Подскажите, есть ли примеры желаемого результата?

Могу сделать сегодня.»

**Что написать знакомым**

**Пример:**

«Привет! Я сейчас обучаюсь нейросетям и беру небольшие проекты по текстам.

Если кому-то нужно — буду рад(а) помочь!»

## ДЕНЬ 3

### Первые диалоги

Если есть отклики — работайте с ними.

Если нет — продолжайте писать.

Когда появляется заказ:

- внимательно изучите задачу
- задайте уточняющие вопросы

Если результат устроил заказчика, попросите короткий отзыв

## ДЕНЬ 4

### Анализ

Посмотрите на первые результаты.

- на что отвечают чаще
- где вам проще общаться
- где возникают сложности

Часто даже небольшая правка в тексте помогает получать больше ответов.

## ДЕНЬ 5

### Фокус

Определите 2–3 направления, с которыми вы будете работать.

Например:

- редактирование и упрощение текста
- описание товаров
- структурирование информации

Чем понятнее вы описываете свои услуги, тем проще заказчику выбрать вас.

## **ДЕНЬ 6-7** Регулярность

Продолжайте делать базовые действия:

- отклики
- переписки
- выполнение задач

Даже если нет настроения, сделайте минимум. Главное — не выпасть из процесса.

Лучше делать понемногу, но регулярно.

## **ДЕНЬ 8-9** Укрепление

Не спешите резко расти.

Сначала:

- поймите процесс
- почувствуйте уверенность
- соберите первые результаты

Постепенно можно брать чуть более сложные задачи.

## **ДЕНЬ 10-11** Общение и активность

Начните постепенно проявляться:

- чаты
- комментарии
- обсуждения

Не продавайте.

Просто будьте полезны и вовлечены.

Добавляйте новые контакты и усиливайте активность:

- больше откликов
- новые знакомства
- участие в диалогах

Иногда один контакт даёт результат позже.

Возьмите лист бумаги и ответьте подробно:

- Сколько откликов вы отправили за 14 дней?
- Сколько заказов получили?
- Откуда пришёл каждый заказ?
- Где вы чувствовали уверенность?
- Где было тревожно?
- Что нужно прокачать?

И напишите план на месяц:

- 2 основные услуги
- ежедневный минимум действий
- цель по количеству заказов

**За 14 дней необязательно выйти на стабильный доход.**

**Но за это время вы можете:**

- перестать откладывать
- начать действовать
- получить первый опыт

**Этот план нужен не для гонки за быстрым результатом, а для того, чтобы вы начали действовать.**

**Кто-то получает результат быстрее, кто-то чуть дольше.**

**Главное — не останавливаться.**

**На интенсиве мы подробно разберём все детали и дадим конкретные инструменты для работы.**

**Обязательно поставьте напоминание, чтобы не пропустить занятия.**