Николай Козунов

Активный Инвестор.

Авторская методика быстрого создания инвестиционного капитала на онлайн-активах.

ACTIVE INVESTOR

Хочешь узнать,
как за 1 год сделать капитал,
на создание которого раньше
потребовалось бы 10 лет?

В этой книге ты получишь систему, которая позволит тебе приумножать любой капитал в короткие сроки.

Была ли у тебя ситуация, когда на руках есть значительная сумма или знаешь где взять “дешевые” или вообще бесплатные (беспроцентные) деньги, но не знаешь, что с ними делать? Боишься вложить не туда и прогореть...

Сегодня на рынке инвестиций полно неразберихи.

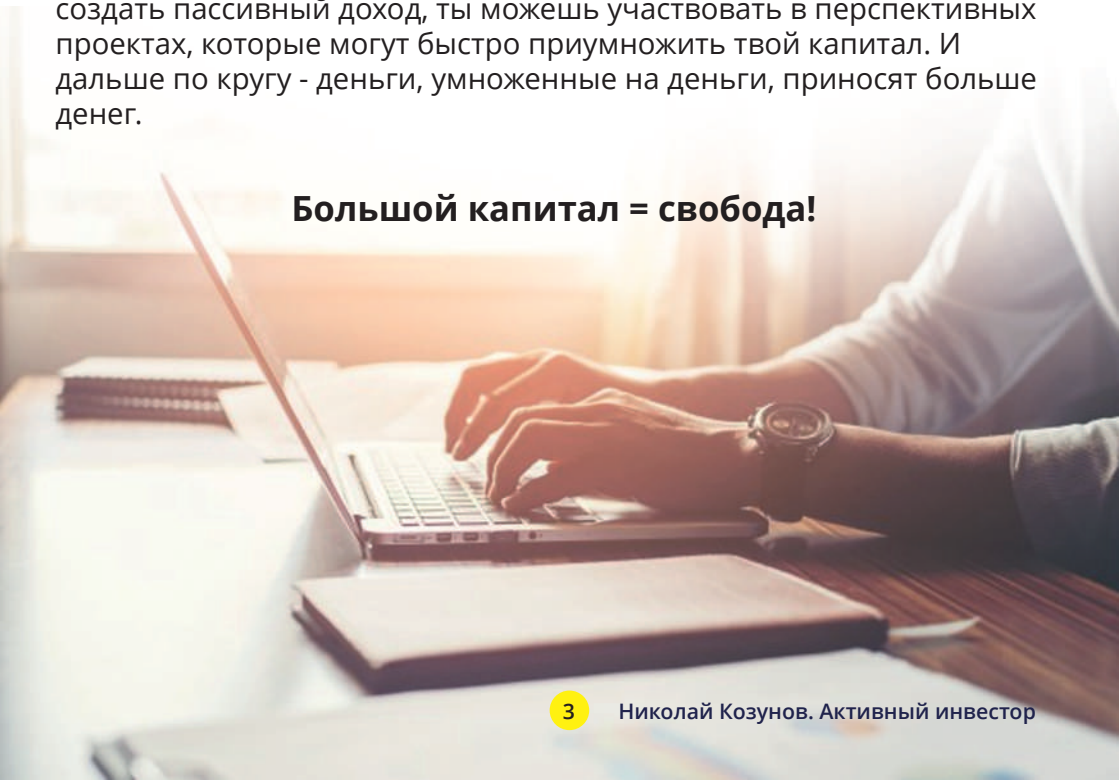
Кругом все твердят, что инвестором можно стать, инвестируя от 1 000 рублей. Да, стать инвестором можно, даже вовсе не инвестировав ни копейки своих средств.

Но что, если цель - не получить статус “инвестор”, а создать капитал, который даст тебе свободу и откроет перед тобой возможности?

Возможности, которые ты сейчас даже не можешь себе представить?! Ведь капитал - это возможность стабильно обеспечивать свою семью, путешествовать, работать в удовольствие и заниматься любимым делом, пока живешь на пассивный доход.

Если у тебя есть большой капитал, ты можешь легко и быстро создать пассивный доход, ты можешь участвовать в перспективных проектах, которые могут быстро приумножить твой капитал. И дальше по кругу - деньги, умноженные на деньги, приносят больше денег.

Большой капитал = свобода!



Но, что делать, если у тебя нет достаточного капитала, чтобы воплотить свои амбициозные мечты?

Больше работать? Экономить? Инвестировать?

Возможно ли сколотить большой капитал классическим инвестированием? Или традиционным бизнесом?

Я пробовал все: акции, фонды, ПИФы, ПАММы, золото и серебро, криптовалюты, недвижимость, был собственником оффлайн-бизнесов.

ЧТО МНЕ НЕ НРАВИТСЯ:

1

Пассивность

Инвестируя в стандартные инструменты, про которые все говорят, ты заведомо ставишь себя в пассивную позицию наблюдателя. Ты ни на что не можешь повлиять. Максимум, что ты можешь - это угадать, когда лучше купить и когда продать, чтобы заработать или хотя бы сохранить свое.

“Вложи и просто наблюдай” - очень заманчивое предложение. Я и сам бы так хотел. НО, надо понимать, что если выбирать позицию “пассивщика”, то ты будешь получать “крохи со стола”. А чтобы реально приумножать свой капитал, нужно выбирать активные действия. Нужно быть АКТИВНЫМ ИНВЕСТОРОМ!

2

Диверсификация

Один мой знакомый инвестор очень гордится тем, что у него в арсенале более 75 инструментов, абсолютно разных, из разных рынков, разных отраслей. У меня к нему вопрос: как ты это все контролируешь? Как ты понимаешь, что надо выйти из одного инструмента и доложить в другой? Или это чисто для среднеарифметического: чем больше, тем лучше, и тем я круче как инвестор?

Когда я понял, что моя основная цель создание капитала, я сосредоточился на одном инструменте. Я разобрался в нем досконально, и уже внутри него я диверсифицирую свои активы. Тем самым у меня полностью под контролем все риски, величина дохода, скорость оборачиваемости капитала.

> *Хочешь приумножать капитал - сфокусируйся на чем-то одном.*

Знание инструмента, в который ты вкладываешь, защищает твои деньги в сотни раз лучше, чем самая сильная диверсификация!

3 Традиционный бизнес

Классический бизнес в оффлайн - это вообще та еще головная боль. Аренда, штат сотрудников, проверки и твоя постоянная вовлеченность. Ты все время на чеку: “ничего не забыл, не упустил?”. Если дело, которым ты занимаешься, тебе нравится настолько, что это дело жизни, то ОК. Но как инструмент роста капитала - явно не из лучших.

К тому же, инвестируя в классический бизнес, акции, облигации и прочие традиционные инструменты, собрать капитал получится лет за 10.

А что, если ты не хочешь ждать так долго? А что, если можно сделать это быстрее, не связываясь с высокорисковыми инвестициями?

Я предлагаю тебе более простой и быстрый путь к капиталу. Используя мою авторскую методику, **ты научишься легко, быстро и безопасно приумножать любой капитал.**

> *Согласись, знать и уметь, как приумножить капитал, заставлять деньги работать эффективно — очень ценно!*

Меня зовут

Николай Козунов,

я предприниматель с 15-летним опытом.

Начинал с создания сайтов на заказ, создавал блоги и продавал их как активы, создал и управлял инвестиционным онлайн-фондом, занимался традиционным бизнесом, еще в 2006 году вышла моя первая электронная книга по инвестициям.

Про Автора

ACTIVE INVESTOR

В онлайн-активах у меня большой послужной список:

- Онлайн инвестиционный фонд (просуществовал более 8 месяцев, доходность 80% годовых, капитал в управлении $100 тыс., закрыт по моему желанию, деньги с прибылью были возвращены инвесторам, все остались довольны).
- Блог по инвестициям (был запущен с нуля, собрана команда, монетизировался, был продан).
- В 2007 году создал службу заказа такси, за 2 года до создания Uber.
- Онлайн-база недвижимости (продавался ежемесячный доступ агентствам недвижимости).
- Агентство маркетинговых исследований (запустил с нуля, вложил около 15 т.р., был продан как готовый бизнес за 350 т.р.)
- Сетка блогов (финансы, экономика, инвестиции, страхование; приносили более $1 000).
- Инвестировал в финансовые форумы (на базе mmgp.ru; вышел из всех проектов с доходностью 75% годовых).
- Запустил сервис для бизнеса: ***vbize.ru*** (в процессе реализации)

Все эти проекты я начинал с нуля, некоторые из них продавал. Тогда я еще не понимал, что совсем не обязательно играть в героя и создавать все самому. Сейчас я знаю, что для того, чтобы создать и приумножить капитал есть другие, более простые и работающие способы.

В 2015 году я начал консультировать предпринимателей по вопросам привлечения инвестиций в их бизнес, также помогал привлекать средства в их бизнес за процент.

Очень многие думали, что инвестиции помогут им решить проблемы в бизнесе. Но, на самом деле, чаще всего, проблемы были глубже, а инвестиции только могли продлить жизнь проекта на несколько месяцев. Без системы, команды, оцифровки и оптимизации бизнес процессов невозможно вывести бизнес на новый уровень, сколько бы ты в него не вливал. Эта важное знание впоследствии легло в основу моей методики.

Позже я сузил свою деятельность и стал работать только с IT-компаниями, стартапами, онлайн школами и другими проектами из цифровой сферы.

Онлайн-рынок - это моя тема, я постоянно его анализирую, ищу перспективные направления, новые знакомства, ниши. Сейчас я уделяю пристальное внимание рынку онлайн-образования, и вижу, что каждый второй начал учить инвестициям. Учат, как создать капитал, “вкладывая всего от 1 000 рублей”. Ребят, вы серьезно? Да вы ни в жизнь не создадите капитал таким макаром. Максимум — вы поможете брокеру выполнить свой план.

Почему же “эксперты” обучают создавать капитал таким образом? Они зарабатывают на продаже своих обучений, но никак не на своих инвестициях. К сожалению, на рынке можно перечислить толковых экспертов по инвестициям на пальцах одной руки.

Запомни: *если у тебя нет крупного капитала, твоей целью должно быть не создание пассивного дохода, а создание капитала!*

Если ты хочешь быстро создать капитал, чтобы жить на пассивный доход, стань активным инвестором! Зарабатывай на том, что другие еще не делают. И я тебе в этом помогу.

“

Моя система Активный Инвестор - это программа, в ходе которой ты освоишь инвестиции в онлайн-активы, научишься создавать и увеличивать свой капитал, при минимальном личном участии.

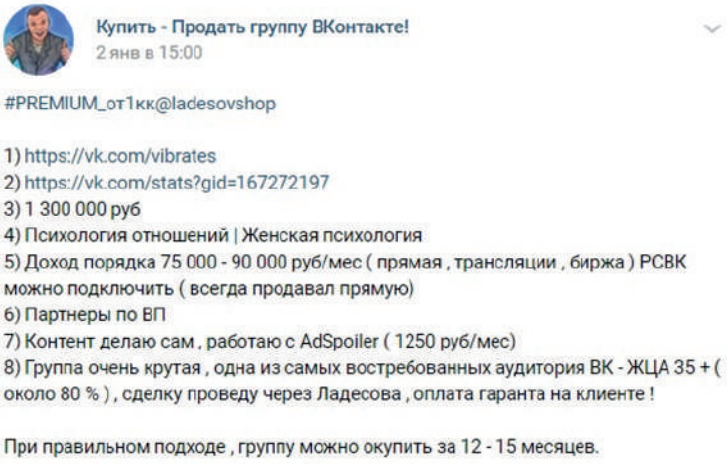
КТО ТАКОЙ АКТИВНЫЙ ИНВЕСТОР?

Активный инвестор умеет:

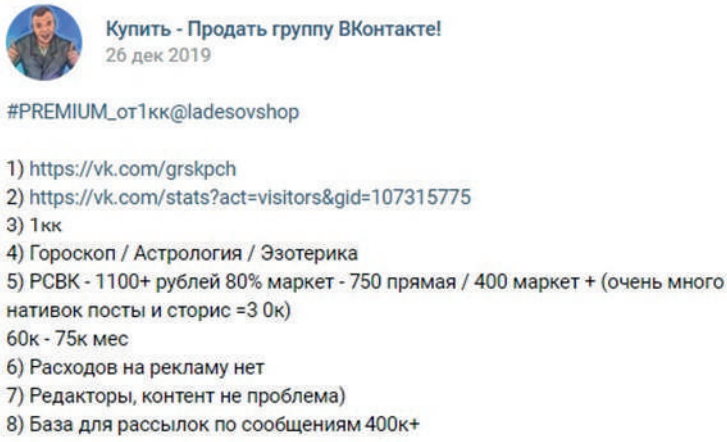
а) находить перспективные активы, (а если их нет, он их создаёт);
б) увеличивать их стоимость;
в) продавать в несколько раз дороже цены покупки, и делает это множество раз.

Поясню на примерах онлайн-активов, которые продаются прямо сейчас.

Группы в социальный сетях:



Стоимость: 1 300 000 рублей.
Ежемесячный доход: 75 000 - 90 000 рублей.

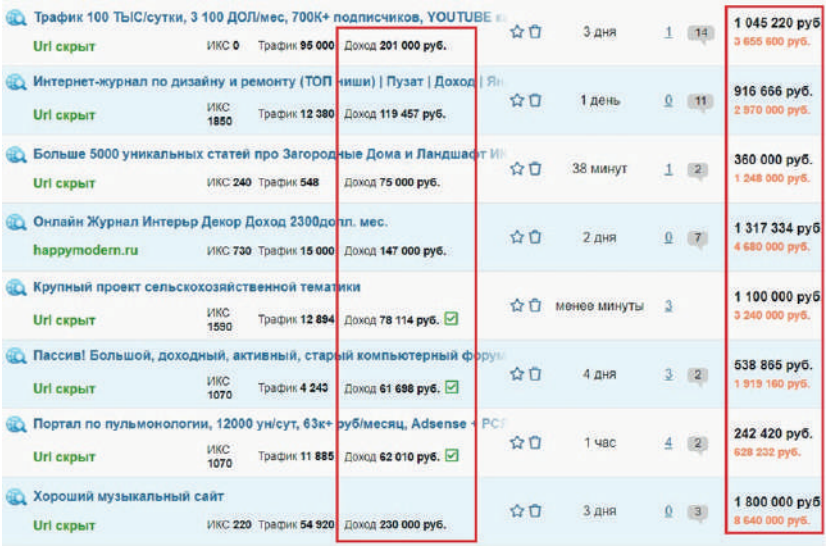


Стоимость: 1 000 000 рублей.
Ежемесячный доход: 60 000 - 75 000 рублей.

Сюда же можно отнести: паблики, Instagram, Youtube-каналы, telegram-каналы, Яндекс Дзен и т.д. Все это приносит доход, продается и покупается.

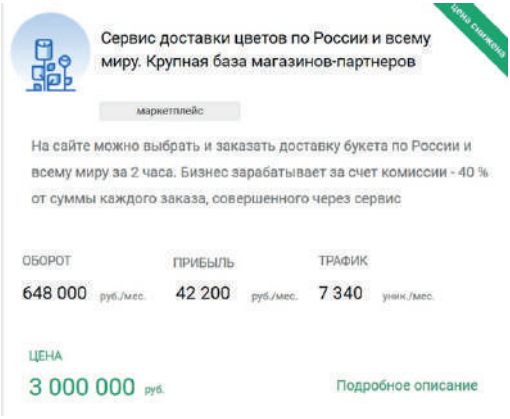
Информационные сайты, порталы:

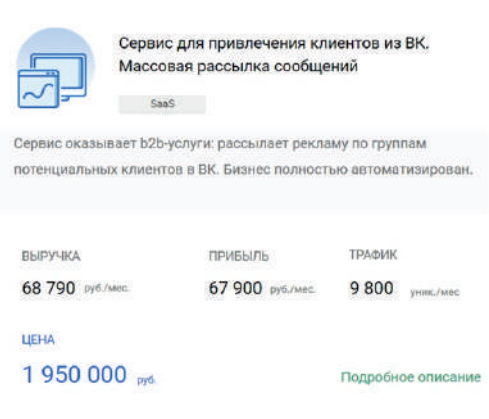
На скриншоте выделено:
Доход/Стоимость



Сервисы, маркетплейсы:

Скриншоты говорят сами за себя.





Такие активы очень охотно покупают инвесторы с большим капиталом, которые хотят эффективно и надежно его вложить.

Также существуют другие участники рынка, которые охотно покупают онлайн-активы: конкуренты, крупные игроки рынка.

ЗАЧЕМ СТАНОВИТЬСЯ АКТИВНЫМ ИНВЕСТОРОМ?

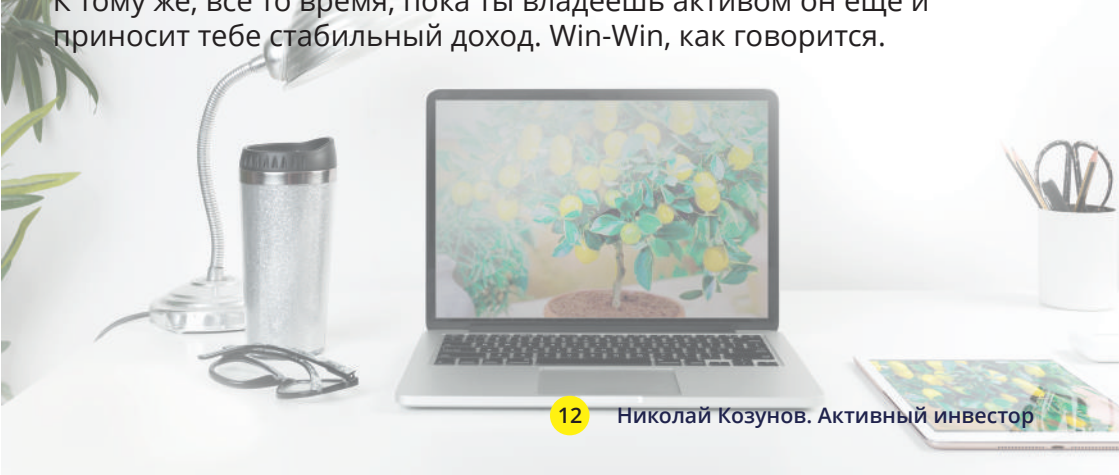
Все предлагают инвестировать или купить актив, и получать доход. В каждой из этих ситуаций ты ставишь себя в зависимое положение.

Я же предлагаю такой поход, в котором у тебя все под контролем: твои риски, величина твоей будущей прибыли.

Если нет хорошей возможности вложиться (перспективного актива), что делают все? Ждут! Что делаем мы? Мы создаем такие активы! Всегда. Мы ничего не ждем. Вне зависимости от ситуации на рынке, мы зарабатываем всегда.

> ***Мой метод заключается в том, чтобы покупать стоящий актив, докрутить его и продать. Каждый этап мы разбираем подробно, так что НЕ сделать НЕ получится.***

К тому же, все то время, пока ты владеешь активом он еще и приносит тебе стабильный доход. Win-Win, как говорится.



Зачем покупать готовые активы, не лучше ли создавать с нуля?

- Я покупаю отработанную бизнес модель, проверенную тему. И это экономит мне время и деньги.
- Я покупаю актив, который уже приносит доход. Его, в свою очередь, можно реинвестировать в развитие купленного актива.
- Я покупаю доступ к целевой аудитории, и это позволяет мне развивать и другие мои активы.

Почему просто не заняться покупкой/продажей сайтов или блогов?

Большинство людей продают просто сайт или паблик, и даже не представляют, сколько они недополучают в деньгах при такой сделке!

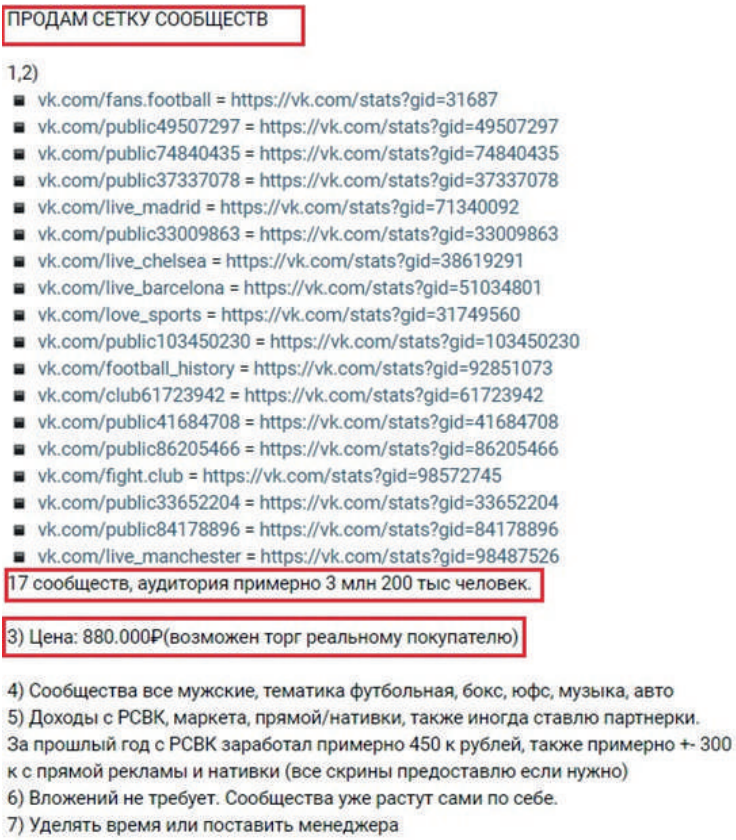
Вместо этого я предлагаю упаковать онлайн-активы как бизнес, а не просто как паблик/сайт с посещаемостью и доходностью.

Мы поднимаем стоимость актива: настраиваем процессы, формируем команду, консолидируем, внедряем новые элементы, оцифровываем, делаем легко отчуждаемым, управляемым, прозрачным и продаем как готовый онлайн-бизнес.

Таким образом сайт и паблик уже становятся онлайн-активом, привлекательным для инвестора и предпринимателя.

Вот два примера для наглядности.

Человек научился создавать и монетизировать паблики во Вконтакте:



ПРОДАМ СЕТКУ СООБЩЕСТВ

1,2)

- vk.com/fans.football = https://vk.com/stats?gid=31687
- vk.com/public49507297 = https://vk.com/stats?gid=49507297
- vk.com/public74840435 = https://vk.com/stats?gid=74840435
- vk.com/public37337078 = https://vk.com/stats?gid=37337078
- vk.com/live_madrid = https://vk.com/stats?gid=71340092
- vk.com/public33009863 = https://vk.com/stats?gid=33009863
- vk.com/live_chelsea = https://vk.com/stats?gid=38619291
- vk.com/live_barcelona = https://vk.com/stats?gid=51034801
- vk.com/love_sports = https://vk.com/stats?gid=31749560
- vk.com/public103450230 = https://vk.com/stats?gid=103450230
- vk.com/football_history = https://vk.com/stats?gid=92851073
- vk.com/club61723942 = https://vk.com/stats?gid=61723942
- vk.com/public41684708 = https://vk.com/stats?gid=41684708
- vk.com/public86205466 = https://vk.com/stats?gid=86205466
- vk.com/fight.club = https://vk.com/stats?gid=98572745
- vk.com/public33652204 = https://vk.com/stats?gid=33652204
- vk.com/public84178896 = https://vk.com/stats?gid=84178896
- vk.com/live_manchester = https://vk.com/stats?gid=98487526

17 сообществ, аудитория примерно 3 млн 200 тыс человек.

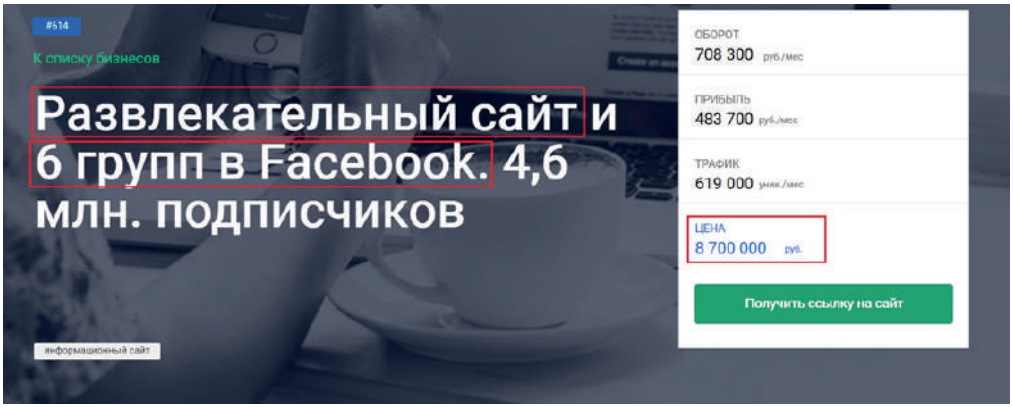
3) Цена: 880.000₽(возможен торг реальному покупателю)

4) Сообщества все мужские, тематика футбольная, бокс, юфс, музыка, авто
5) Доходы с РСВК, маркета, прямой/нативки, также иногда ставлю партнерки.
За прошлый год с РСВК заработал примерно 450 к рублей, также примерно +- 300
к с прямой рекламы и нативки (все скрины предоставлю если нужно)
6) Вложений не требует. Сообщества уже растут сами по себе.
7) Уделять время или поставить менеджера

Результат его работы: сетка сообществ, состоящая из 17 пабликов, с мужской аудиторией. Стоимость продажи 880 000 рублей. Продает через специализированную биржу по продаже групп во Вконтакте.

Маловероятно, что его сетку кто-то купит, поскольку данный актив (хотя его даже нельзя так назвать), может заинтересовать только стратегического инвестора, но, инвестор не будет рассматривать данный вариант, поскольку сетка не доведена до ума и не является по сути активом.

Другой участник рынка онлайн активов не просто создал сетку пабликов, а объединил все это в полноценный готовый бизнес:



Вот результат его работы: 7 групп в Facebook, развлекательный сайт, но, объединив все это в единый актив, он продает его уже через бизнес-брокера, и стоимость, соответственно, 8 700 000 рублей. И вероятность того, что он продаст свой актив несравнимо выше, чем у первого участника.

Какие плюсы?

ACTIVE INVESTOR

Для того, чтобы создать капитал по этой системе, тебе НЕ нужно:

Много денег на старте

Начинать можно даже с нуля, можно привлечь инвестиции, использовать связи, опыт, знания свои или чужие. У меня была ситуация, когда у меня были крупные долги. И несмотря на это, я использовал эту систему и выиграл.

Достаточно покупать активы за 50 000 - 300 000 рублей (или вообще без собственных средств, за счет привлеченных денег), увеличивать их стоимость и продавать в несколько раз дороже.

Уметь и делать все самому

Тебе не нужно быть прошаренным программистом, который разбирается в сайтостроении или знать, как делать качественный контент.

Все делегируется. Мы научим выстраивать бизнес-систему, взаимодействовать с людьми, контролировать процессы, формировать удаленную команду и управлять ею.

Долго учиться сложным вещам

Система построена от простого к сложному. Не нужно долго учиться. Пошаговый план действий и наша поддержка неизменно приводят к ожидаемым результатам.

Почему самое лучшее время начать - СЕЙЧАС?

Сейчас много разрозненной информации. Люди делают сайты и учат их монетизировать. Но кто их купит?

Только тот, кто разбирается в сайтах. А инвесторы и бизнесмены не разбираются в особенностях и не видят в сайте бизнес.

Несмотря на то, что онлайн-активы существуют уже давно и приносят немалый доход их создателям и инвесторам, для большинства они до сих пор остаются чем-то непонятным, странным, порой граничащим с мошенничеством и обманом.

И моя основная задача - показать, что онлайн-активы - это отличная возможность создать и приумножить свой капитал, и, как следствие, изменить к лучшему свою жизнь.

Рынок частных инвестиций только зарождается, и чем раньше ты начнешь, тем быстрее, дешевле и проще добьешься выдающихся результатов.

Почему я решил обучать своей методике?

Зачем мне делиться своим опытом и наработками? Вовсе не потому, что я решил заняться благотворительностью и заработать на обучении того, чем сам не занимаюсь.

Я хочу изменить рынок частных инвестиций, навести на нем порядок. Сделать его понятным, простым и выгодным для любого желающего.

Я хочу создать комьюнити Активных Инвесторов и совместно реализовывать интересные проекты, которые не реализовываются в одиночку. От этого взаимодействия выигрывают все. Ты сможешь создать или приумножить свой капитал, я создам команду единомышленников, вместе с которыми мы раскачаем эту нишу. А рынок получит много интересных и полезных проектов. И все получат свой профит.

ACTIVE
INVESTOR
Система Активный Инвестор:
3 шага
к успеху

В моей авторской методике Активный Инвестор (АИ) всего 3 простых элемента, про которые мы поговорим более подробно дальше:

Покупка

Докрутка

Продажа

Как приумножить капитал:

КУПИТЬ ДОКРУТИТЬ ПРОДАТЬ

Элемент 1: ПОКУПКА

Состоит из элементов:

- Поиск активов
- Определение перспективности актива
- Определение справедливости цены
- Финансирование сделки.
- Учет рисков

Поиск активов

1

В интернете существует много специализированных площадок, которые занимаются продажей онлайн активов, также они выступают в роли гарантов, что обеспечивает безопасность сделки.

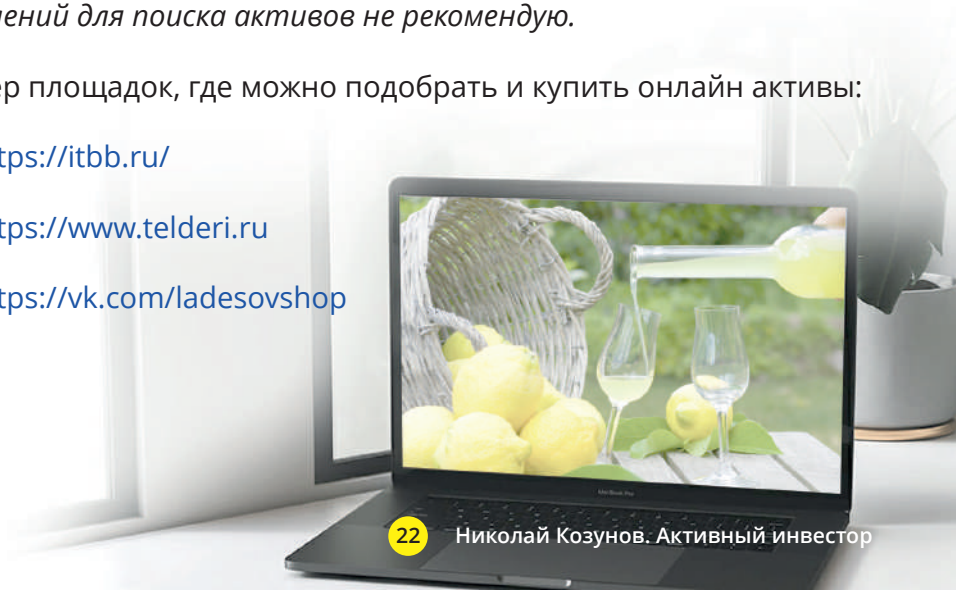
ГАРАНТ СДЕЛКИ - это третья сторона в сделке в интернете. Часто в этой роли выступает площадка, на которой представлены те или иные активы. Покупатель передает средства гаранту, продавец передает актив, и когда покупатель подтверждает получение актива, гарант передает средства продавцу. Работает за комиссию.

Крайне важно тщательно выбирать как гаранта для сделки, так и площадки, где искать онлайн-активы для покупки. В нашем закрытом клубе, Лиге АКТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ, мы регулярно пополняем список проверенных площадок, которыми можно пользоваться для поиска и покупки онлайн-активов. (Если хочешь узнать подробности - пиши мне в Вк: https://vk.com/kozunoff)

СОВЕТ:
Подбирая площадки, изучай отзывы на сторонних ресурсах, если площадка ведет недобросовестную деятельность, об этом очень быстро расходится информация. Использовать Авито и другие доски объявлений для поиска активов не рекомендую.

Пример площадок, где можно подобрать и купить онлайн активы:

- https://itbb.ru/
- https://www.telderi.ru
- https://vk.com/ladesovshop



Определение перспективности актива

2

Самый основной показатель перспективности актива — это возможность увеличить его стоимость.

Т.е., перед покупкой актива мы должны четко знать:

- Как увеличить его стоимость
- За какой срок мы сможем это сделать
- Сколько денег нам на это нужно
- Мы будем докручивать за свои деньги или привлекать инвестиции
- Каких специалистов необходимо привлечь для этого

Востребованность актива

Мы должны быть уверены, что после того, как стоимость актива будет увеличена, мы сможем его продать по стоимости, которая нас устраивает.

Как понять, что актив востребован:

- Ниша долгоиграющая, зарождающийся тренд, или что-то вечное
- Наличие конкурентов (это позитивный показатель)
- Крупные игроки в сфере (также возможные покупатели)
- Анализ предложений по схожим проектам, т.е., мы смотрим, есть ли проекты подобные нашему, которые продаются за стоимость, до которой мы планируем докрутить актив

Важное правило: *думать о продаже актива еще до его покупки! Уже на этом этапе все должно быть рассчитано. В противном случае, может возникнуть ситуация, когда время, деньги потрачены, а результат не достигнут, и бюджета уже нет.*

Определение справедливой цены актива

3

Это очень щепетильный вопрос, особенно, когда ты выступаешь и в роли покупателя, и в роли продавца.

Скажу сразу, что сначала ты чаще всего будешь покупать активы по слегка завышенной цене. Будь к этому готов. С опытом ты научишься определять адекватную цену.

К сожалению, до сих пор на рынке нет единой методологии для определения цены онлайн-активов.

Рекомендую использовать следующие способы оценки стоимости актива.

Сравнительный метод

Ищем похожие проекты в продаже и сравниваем стоимость.

Но: *нельзя использовать только этот метод при оценке. Он отлично помогает проверить стоимость на адекватность, да и бывает,что когда ищешь похожие проекты для сравнения, находишь более интересное предложение. Поэтому, не ленись!*

Оценка по доходности/окупаемости

На рынке онлайн-активов часто используется оценка актива по его доходности. За основу берут обычно 12 или 24 месячную доходность. Т.е., если актив приносит в месяц 50 000 рублей, то его стоимость: 600 000 рублей (50 000 рублей Х 12 месяцев, это усредненный показатель).

Если стоимость рассматриваемого тобой актива значительно ниже этой цифры, скорее всего что-то нечисто с активом, и продавец хочет побыстрее его скинуть. Про это я еще расскажу ниже, в пункте “Возможные риски”.

Если же цена завышена, то, возможно, продавец не совсем адекватно подходит к оценке актива, либо есть элементы, которые добавляют ценность активу (мы сами такие элементы будем добавлять).

Дополнительные элементы, влияющие на стоимость актива:

- Команда
- База клиентов/подписчиков
- Оцифровка бизнеса и его процессов, внедренная CRM
- Команда и прописанные регламенты, скрипты, инструкции
- Легкость отделения от основателя
- Любая интеллектуальная собственность
- Сильный, узнаваемый бренд
- Наличие развитых групп в различных соцсетях, приложения, сайты.

Например, интернет магазин + группа в Вк, Инстаграм, Ютуб + свое приложение + команда + CRM. Все это можно продать значительно дороже, чем интернет магазин без версии для мобильных устройств и всего остального.

Привлечение сторонних оценщиков*

Таких можно легко найти на бирже фрилансеров. Стоимость: от 5 000 рублей за оценку одного актива.

Для этого размещаем задание: оценить стоимость актива с обоснованием, предложить варианты развития проекта с целью повышения стоимости.

Этот метод хорош тем, что ты получаешь не только оценку стоимости актива, но и проверку на возможные риски, а также стратегию дальнейшего развития проекта. Могу порекомендовать биржу KWORK, понятное ценообразование, безопасность сделок, удобная система для поиска подходящего исполнителя.

“

Прибегать к этому методу лучше, когда уже ты поставишь дело на поток, в самом начале своей карьеры Активного Инвестора будет вполне достаточно первых двух методов, совмещай их.

Финансирование сделки.

4

Запомни самое главное: когда ты выбираешь актив, тебе нужно учитывать не только его стоимость, но и необходимый бюджет для его докрутки и дальнейшей продажи. Это при условии, что ты будешь продавать самостоятельно.

Эта статья затрат должна быть основной.

Методика Активный Инвестор предполагает несколько вариантов финансирования:

1. Действовать только в рамках своего капитала, именно так я и советую начинать.

2. Привлекать инвестиции под проекты.

- Привлечение заемных средств под %
- Привлечение заемных средств, с передачей доли в проекте, или доли в будущей прибыли инвестору
- Кредитование
- Займ у знакомых, родственников
- Собственные средства + средства единомышленников (совместные инвестиции)

3. Есть вариант работы вообще без средств и без совершения сделки по покупке.

Эта модель ближе к консалтингу: ты договариваешься с собственником проекта (продать за процент, докрутить за долю проекта - вариантов много). Данная модель имеет место быть, но я ее использую редко. У меня есть главный принцип в моей практике: контроль и владение. В этом случае результат прогнозируемый, а риски сведены к минимуму. Но я не мог не рассказать про этот вариант, и если тебе ближе именно эта модель работы - пиши мне в личку, я подскажу с чего начать. В конце этой книги есть мои контакты.

Вопрос привлечения инвестиций в проекты (для покупки, докрутки, продажи) очень важный. Лично мы в Лиге Активных Инвесторов активно пользуемся данным инструментом, который позволяет нам делать более масштабные проекты, и соответственно, зарабатывать больше.

В ближайшее время у нас состоится мероприятие, посвященное привлечению инвестиций в бизнес. Этот навык всегда пригодится. Вне зависимости от того, работаешь ты с онлайн-активами или традиционными. Если эта тема для тебя актуальна, рекомендую. Для того, чтобы принять участие, напиши мне. Мои контакты есть внизу этой книги.

Учет возможных рисков. 5

“Кидок”. Деньги перевел, а ничего не получил.

Как бы это странно ни звучало, в нашей сфере такое происходит очень редко. Благодаря достаточно развитой инфраструктуре, каждый может обезопасить сделку, даже если она проходит между людьми, которые находятся за тысячи километров. Самый главный страх инвестора, который начинает работать с онлайн-активами: “Я никогда не видел продавца. А если он меня кинет? Я переведу ему деньги, а он пропадет”.

И этот страх понятен. Ведь участники сделки могут быть в разных уголках планеты и совершать многомиллионные сделки, при этом ни разу не видя друг друга в глаза, может быть страшно.

Как они это делают? Чисто на доверии?

“Надутая” доходность.

Это самый главный риск при сделке. Будь готов, что доходность, после передачи актива тебе, с большой вероятностью просядет.

Очень часто актив продается на пике своей доходности, и это нормальная практика, если доходность реальная, а не “нарисованная”. И мы также стараемся продавать активы именно на пике. В этом случае нужно всегда быть готовым к тому, что реальная доходность после покупки и передачи актива несколько ниже, чем заявлено. И это нормально.

Но, чтобы не было сюрпризов, также примени сравнительный анализ и посмотри, какая средняя доходность у аналогичных проектов. Если она слишком различается, стоит задать вопрос продавцу. Продавцы при продаже своих активов могут прибегать к различным манипуляциям (ухищрениям), чтобы повысить доходность своего актива, ведь это ключевой показатель, влияющий на стоимость.

Как манипулируют продавцы

Агрессивная монетизация

За несколько месяцев до продажи начинают агрессивно монетизировать свой проект, чтобы показать более высокую доходность за последние 3 месяца.

Это легко проверяется. Попроси статистику доходности за более длительный срок, и обрати внимание на резкий взлет доходности. Но, тут может быть еще такой момент: продавец специально начал монетизировать проект перед продажей для определения его стоимости. Тут поможет сравнительный анализ.

Какие риски несет агрессивная монетизация: *возможная блокировка во многих рекламных сетях, потеря аудитории, негативное отношение поисковых систем.*

“Рисуют” доходность

Нужно просить выписки из банков, доступы в рекламные кабинеты.

Если доходность реальная, продавцу скрывать нечего.

Накрученные подписчики/посещаемость

Как я и говорил, на стоимость активов также влияет количество подписчиков, посещаемость, активность и т.д. Бывает, что продавцы специально накручивают, но это очень легко проверяется.

Проверяем подписчиков: смотрим на активность, соотношение числа подписчиков к лайкам, комментариям. Самое важное в нашем деле не число подписчиков, а их активность. Если она низкая - либо подписчики накрученные, либо актив не представляет никакого интереса ни подписчикам, ни, соответственно, нам.

Также есть специальные сервисы, которые позволяют это проверить. Большинство бирж, позволяют это делать прямо у них на сайтах.

Посещаемость: *запросить доступ к метрике и посмотреть источники, откуда пришли посетители, глубина просмотра - сколько страниц посетили, время на сайте.*

Команда проекта

Да, даже у онлайн-активов бывают команды, и это придает дополнительную ценность при продаже. Не надо пугаться, что потребуется офис, орг. техника и т.д. Команды удаленные.

Несмотря на то, что наличие команды в проекте это плюс, именно этот пункт несет в себе много рисков. Команда может уйти после передачи проекта к бывшему владельцу, может начать манипулировать - требовать больше денег, делать меньше. Все это из личного опыта.

> ***Если у проекта есть команда, обязательно требуй прописанные регламенты, должностные инструкции для каждого ее члена, рекомендации по поиску, подбору, тестированию новых сотрудников. Ты должен быть готов к быстрой замене как ключевых членов команды проекта, так и всей команды полностью.***

Если ничего этого нет, а есть только громкое заявление, что “проект продается с удаленной командой, готовой работать с новым собственником”, я бы не расценивал это, как элемент, который может влиять на стоимость актива. Но, бояться не стоит, даже если какое-то время ты останешься без команды, можно привлечь фрилансеров на время, пока ты формируешь новую команду.

Также это дело можно поручить специально обученным людям, которые занимаются разработкой регламентов, подбором сотрудников, формированием удаленных команд.

Делегирование и формирование удаленных команд очень важный навык для любого бизнеса. Тебе нужна будет команда для своей деятельности, ты будешь формировать команды для проектов, чтобы кратно повышать их стоимость. Этому я также посвящу одно из ближайших мероприятий в Лиге Активных Инвесторов.

Бан/фильтр поисковых систем, рекламных сетей

Это проверяется с помощью бесплатных сторонних сервисов. Если приобретаемый актив находится в бане, или под фильтром, то сразу его пропускаем.

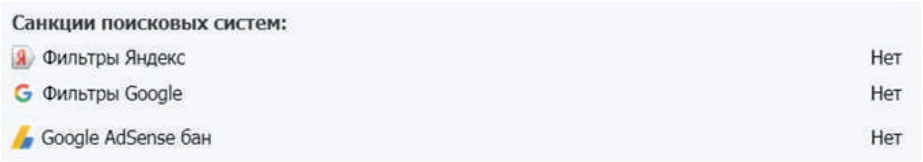
Есть инвесторы, которые специально покупают такие проблемные активы за копейки, чтобы вывести их из этой ситуации и перепродать дороже. Но, риск велик, а результат не соответствует затраченным усилиям, и очень часто это делается только ради того, чтобы потешить свое самолюбие: “я смог это сделать!” Не стоит геройствовать.

Для нас главное - проверить наличие/отсутствие бана/нахождения под фильтром. Если все ок, то рассматриваем более детально актив. Если же есть бан/фильтр, то пропускаем его.

Для любых активов, кроме групп, пабликов, приложений лучше всего провести первичную проверку с помощью этих сервисов:

https://www.cy-pr.com/

https://pr-cy.ru/



Принадлежность прав

Не думай, что если ты покупаешь онлайн активы, то здесь нет такого же серьезного отношения, как при сделках, скажем, с недвижимостью.

Например, при купле/продаже сервиса (сайта), чтобы изменить право собственности на домен (адрес сайта) с продавца на покупателя, регистратор (организация, занимающаяся регистраций доменных имен) требует нотариально заверенные документы на домен и его передачу. Конечно, есть конторы, которые на это закрывают глаза.

Но, будь внимателен. При сделке нельзя верить на слово продавцу. Проверяй, чтобы права на актив перешли тебе.

Очень часто бывает, что после сделки продавец пишет в службу поддержки сообщение о том, что его взломали и просит восстановить доступ. И ему идут навстречу. А покупатель теряет только что приобретенный актив.

Проводи сделки и передачу активов через гаранта и официальные компании, чтобы служба поддержки была в курсе о передаче прав на актив и все его составляющие. Это не сложно, но убережет тебя от дальнейших проблем и потерь.

Контактная информация

Под каждый проект я всегда завожу отдельный e-mail, на который регистрирую все необходимые сервисы, кабинеты и т.д. При дальнейшей продаже я передаю доступ от этого ящика новому владельцу. Это гораздо проще, чем менять везде контактные данные. По статистике, в 90% случаев это будет забыто.

Большинство людей регистрируют все на свои личные почтовые ящики. Поэтому внимательно проверяй, чтобы везде были изменены контактные данные на твои. В противном случае есть шанс потерять контроль над активом!

При получении актива и всех его составляющих проверь все контактные данные и смени все пароли!

Ошибки, недоработки

При анализе активов могут всплыть различные ошибки или недоработки.

Часто встречающиеся ошибки: отсутствие мобильной версии сайта, кривое оформление паблика - не заточенное под разные устройства.

Ошибки в коде, которые замедляют загрузку страниц, плохое SEO, нарушение авторских прав (грубое нарушение, которое легко можно перевернуть в свою пользу).

Для многих наличие этих факторов является отрицательной чертой, и поводом либо отказаться от сделки, либо требовать устранения или скидки. Для меня же это дополнительный элемент, который поднимает стоимость актива в моих глазах.

Так что наличие ошибок - не всегда отрицательный фактор. Но, надо сказать, что есть такие ошибки, на устранение которых может уйти больше денег, чем стоит сам актив. Поэтому при наличии ошибок нужно сразу уточнить, какой бюджет и срок необходимы на их устранение.

Купить и не увеличить

Да, существует такой риск, когда ты покупаешь актив, и в конечном итоге не можешь увеличить его стоимость. Чаще всего это происходит по вине самого инвестора.

Возможные ошибки:

- Переоценил свои силы и возможности. Попросту не хватило денег на докрутку. Это одна из самых распространенных причин.

- Переоценил актив: завышенная стоимость, надутая доходность, критические ошибки.

- Перед покупкой выбрал неправильную стратегию по докрутке проекта.

В этих случаях можно действовать по-разному:

- Выставить актив на продажу, чтобы покрыть все свои издержки

- Привлечь инвестиции для завершения проекта

- Привлечь сторонних специалистов за долю в проекте, чтобы они докрутили проект

Самый большой риск — потерять время.

Если делать все правильно, то самый плохой исход при работе по этой методике — потеря времени. Тем не менее, это опыт, который послужит тебе в твоих следующих сделках.

Для того, чтобы не совершать ненужных ошибок и не наживать горький опыт, я приглашаю тебя в Лигу Активных Инвесторов, где мы идем рука об руку и помогаем друг другу создавать свои капиталы.

В Лиге мы детально прорабатываем этап выбора и оценки актива.

Наша основная задача - свести риски к минимуму еще до покупки актива. Мы вместе выбираем перспективные активы, избегаем большинства рисков, разрабатываем правильную стратегию по докрутке активов.

Существует много факторов, которые новичок может упустить, но когда один актив оценивает несколько человек, к тому же более опытных, все риски сводятся к минимуму. Опыт набирается в разы быстрее, поскольку ты учишься не только на своих ошибках, но и ошибках своих коллег.

Элемент 2: ДОКРУТКА

ВАЖНО: Еще до покупки актива мы должны точно знать, как будем его докручивать, сколько это потребует денег и времени, кто это будет делать, и в какой момент начнем его продавать.

Для того, чтобы эффективно докрутить актив, необходимы специалисты из разных сфер, для этого на первых порах не обязательно держать свою команду. Я до сих пор для некоторых проектов привлекаю фрилансеров.

Сейчас мы разберем основные методы, которые сами используем для увеличения стоимости активов. Какие-то методы требуют больших затрат, какие-то являются долгосрочными и эффект от их внедрения может быть заметен спустя несколько месяцев. Порой срок может доходить до года. Все это необходимо учитывать при разработке стратегии увеличения стоимости актива.

Основные методы увеличения стоимости активов:

- Улучшение
- Монетизация
- Консолидация активов
- Оцифровка проекта
- Масштабирование
- Создание бренда

Улучшение

Этот метод хорошо применим к активам, у которых на стадии оценки мы выявили ошибки/недоработки. Таких активов встречается очень много, и это нам на руку.

Как можно улучшить актив, чтобы увеличить его стоимость:

Добавляем мобильную версию. 1

Очень часто только это дает прирост пользователей более чем на 50%. Делается это быстро, по стоимости - зависит от базового актива. Это легко можно оценить еще до покупки, разместив соответствующее задание на бирже фрилансеров.

Проводим поисковую оптимизацию (SEO). 2

Этот метод является фундаментальным. Он достаточно трудо- и ресурсозатратный. Результат от внедрения в лучшем случае будет заметен спустя 3-6 месяцев. Многие пренебрегают данным методом. Сам я использую его для долгосрочных проектов, поскольку оценить результат внедрения можно только по росту числа посетителей и позиции в поисковике, а не по понесенным затратам. И эти показатели видны не сразу.

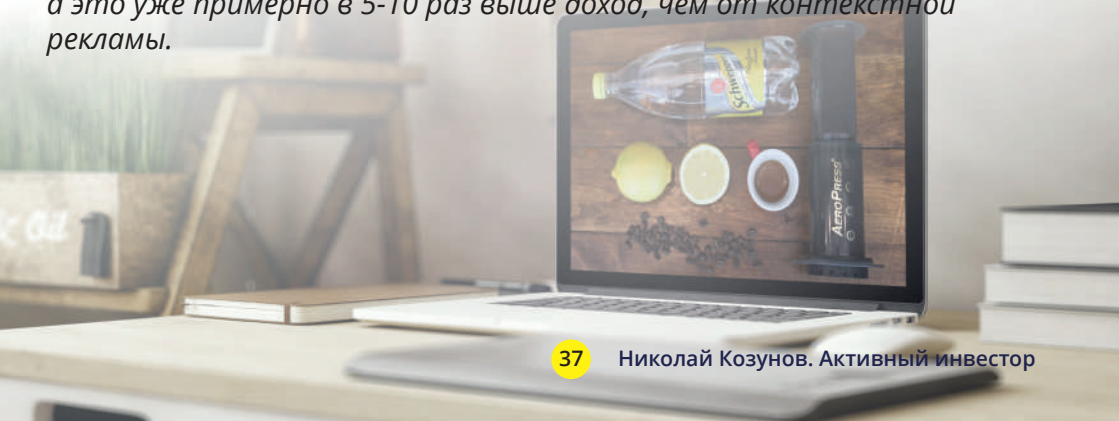
Исправление ошибок, оптимизация кода. 3

Не бойся, что название этого пункта тебе может быть непонятно. Все ошибки легко выявляются сервисом, устраняются они фрилансерами. Внедрение данного метода позволяет ускорить скорость загрузки, улучшить интерфейс, тем самым повышается лояльность пользователей, поисковые системы ставят ресурс на более высокие позиции. Этот пункт важен, его не рекомендую пропускать.

Монетизация

Можно экспериментировать с уже используемыми способами монетизации, менять места размещения рекламы, форматы рекламы. А можно сменить способы монетизации.

Пример: *покупается сайт, он монетизируется с помощью контекстной рекламы - платят за клики по объявлению, мы добавляем способ монетизации с помощью партнерской программы и начинаем получать за покупки, сделанные нашими посетителями, а это уже примерно в 5-10 раз выше доход, чем от контекстной рекламы.*



Консолидация активов

Это мой самый любимый способ докрутки актива. Работает как автомат Калашникова, простой в реализации, быстрый и выдающийся результат, но требует значительных вложений.

Его суть проста: *объединяем несколько активов в один проект. Чтобы было яснее, приведу несколько примеров применения данного метода.*

Пример №1

Покупка групп во Вконтакте одной тематики, с одной целевой аудиторией (ЦА), объединение их в один медийный холдинг (МХ). Дальнейшее продвижение каждой группу внутри холдинга, т.е. аудитория каждой группы также становится аудиторией и других наших групп, что положительно влияет как на доход и стоимость каждой группы в отдельности, так и всего холдинга в общем.

В рамках МХ мы можем продавать рекламу прямым рекламодателям гораздо дороже. Если мы все систематизируем и сформируем команду для управления МХ, мы можем уже искать стратегического инвестора или крупного игрока в теме нашего холдинга, и уже на этом уровне можно рассчитывать на кратное увеличение своего капитала.

Пример №2.

Покупается сайт с посетителями, на него прикручивается онлайн-сервис, далее покупаются паблики (Вк, Инстаграм) с ЦА, которой интересен наш сервис, и начинаем рекламировать наш же сервис в пабликах, которые мы купили. Т.е. мы сами для себя создаем рекламные площадки и экономим бюджет на рекламу, а прибыль вкладываем в развитие своих же интернет площадок. Можно значительно расширить применение данного способа, он работает эффективно, результат также достигается достаточно быстро.

В среднем, работы по данному методу занимают 1-2 месяца, все зависит от твоих амбиций и целей. В результате эффективной реализации данного метода ты можешь значительно увеличить свой капитал, все будет зависеть от того, сколько ты готов потратить на его реализацию. Допустимо вести несколько проектов параллельно, и чтобы хватило бюджета. Я опять повторюсь - не нужно ограничивать себя только своим капиталом (но первые сделки лучше делать только на свои).

Оцифровка проекта

Почему активы, созданные по моей методике, стоят дорого и быстро продаются? Я предлагаю рынку не просто доходные сайты, паблики в соцсетях или востребованные онлайн-сервисы. Я создаю активы, которые отличаются от всего, что есть на рынке и внедряю следующие элементы.

Автоматизация

Автоматизировано все, что только возможно. Это достигается различными сервисами, что-то приходится делать с помощью программистов.

Систематизация

Я внедряю CRM, управленческую отчетность, аналитику, IP-телефонию.

Таким образом, у меня на выходе получается полностью оцифрованный, легко управляемый актив с полностью прозрачными процессами и финансами. По сути я создаю бизнес, который легко отчуждается, и приносит стратегическому инвестору пассивный доход.

Делегирование

Мой принцип при работе с активами: все, что возможно автоматизировать - автоматизируй, а что невозможно автоматизировать - делегируй.

Найти удаленного сотрудника возможно на любую задачу. Самое главное при делегировании - это правильно прописанные регламенты, инструкции и KPI (ключевые показатели эффективности). И как ты уже наверно догадался, эту функцию я также делегирую.

Создавать команды под проекты я рекомендую уже более опытным активным инвесторам. На первых порах можно ограничиться другими методами повышения стоимости активов, которые мы разбираем в этой главе.

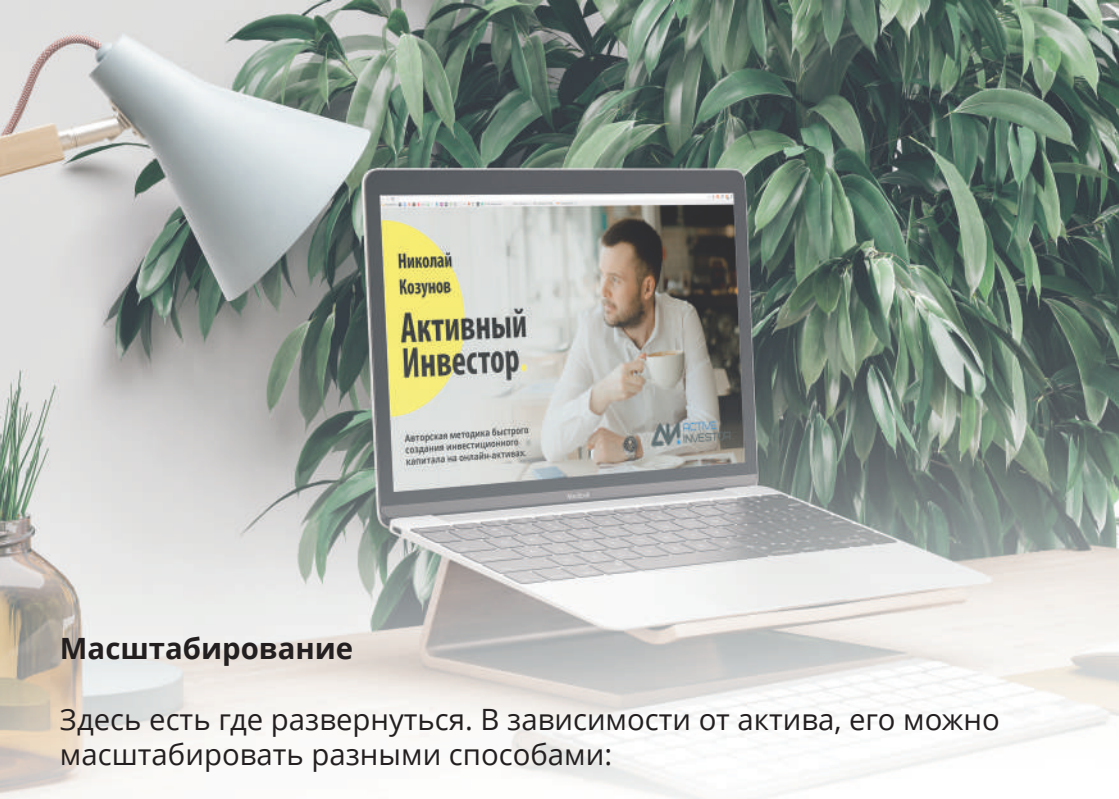
Иногда для проекта достаточно найти одного ключевого сотрудника (двух-трех, не зависящих друг от друга ,который будет значительно влиять на стоимость актива, и не формировать целую команду.

У меня был блог по инвестициям, для которого я нашел редактора-аналитика. Он размещал статьи, писал обзоры рынков и активов, и это, во-первых, увеличило число посетителей, а во-вторых, ускорило процесс продажи актива. Точнее сказать, я смог продать его за более интересную цену.

В 2015 году я создал агентство маркетинговых исследований. При продаже этого актива в 2018 году контакты проверенных удаленных исполнителей были одной из главных ценностей этого проекта, помимо потока клиентов.

Многие группы в соцсетях продаются вместе с редакторами, которые за более чем вменяемую оплату занимаются наполнением групп (контент).

Если инвестор, который покупает наш актив, хочет получать от него пассивный доход, ему нужен управляющий, который будет заниматься этим проектом. Так новый владелец будет только контролировать его. Для этого можно предложить, или сделать как дополнительную опцию, или бонус - разработку регламента для управляющего. Либо, можно брать актив в свое управление за плату: фиксированная сумма, либо процент от дохода.



Масштабирование

Здесь есть где развернуться. В зависимости от актива, его можно масштабировать разными способами:

- Расширение географии, перевод на другие языки
- Расширения спектра оказываемых услуг
- Подключение соцсетей, в которых еще нет актива
- Подключение партнерских программ, участие в CPA-сетях.

Создание бренда

Это сложный элемент, скажу честно, сам я его еще не применял, поскольку он требует значительных финансовых вложений, а результат надо будет ждать. Поэтому сейчас мы с командой прорабатываем стратегию создания крупного игрока на рынке онлайн образования, которую хотим воплотить вместе с нашими партнерами.

> ***Каждый из этих методов работает как по отдельности, так и совокупно. Я всегда комбинирую несколько, тем самым я добиваюсь более взрывного роста за короткий промежуток времени.***

Элемент 3: ПРОДАЖА

Это самый приятный элемент моей системы. Скажу честно, это очень приятное чувство, когда плод твоих трудов кто-то оценивает, да еще и платит за него кругленькую сумму. Ты чувствуешь себя победителем и дело тут даже не в деньгах.

Ты себя чувствуешь чемпионом, получаешь бешеный взрыв гормонов, испытываешь удовлетворение, потому что, то, что ты создал - оценили! При этом ты получаешь достойные деньги и готов повторять цикл снова и снова. **Это непередаваемое ощущение, и я желаю тебе как можно быстрее его испытать.**

Но, я буду, как всегда, с тобой честен: каким бы замечательным ни получился твой актив, за ним не выстроится очередь из покупателей! Не думай, что продажа онлайн-актива это простое занятие. Типа разместил на Авито и готово. Тут все работает немного по-другому, и, давай сейчас разберем как.

Оценка актива

Прежде всего нам необходимо правильно оценить наш актив. Мы должны не просто назначить стоимость, которая нас устраивает. Мы ее должны обосновать.

Важно понимать, что если наш актив стоит значительно выше рынка, это либо отпугнет всех покупателей, либо значительно увеличит время поиска инвестора.

Подходим адекватно к оценке своего актива. Методы можно использовать те же, которые были описаны в 1 Элементе системы.

Продать актив выше рынка можно стратегическому инвестору, который преследует свои цели покупая наш актив, либо крупному игроку из отрасли, часто для того, чтобы получить конкурентное преимущество.

Часто бывает, что продавец оценивает активы по затратам, которые он понес при его создании и развитии. Это ошибка, так делать нельзя. То, сколько ты потратил на создание и развитие актива, показывает только одно, насколько эффективно ты управляешь своим капиталом.

Таким образом, за основу для оценки мы берем доходность и число подписчиков. Обращаем внимание на стоимость активов, схожих с нашим по нише, сравниваем показатели.

Также не забываем при оценке учитывать дополнительные элементы, которые мы разобрали во 2 Элементе методики. Они добавляют ценность нашему активу, и, как следствие, увеличивают его стоимость.

Возможно рассмотреть вариант продажи проекта в рассрочку, доли проекта, продажу проекта и дальнейшая работа в нем за вознаграждение.

Поиск покупателя

Наш идеальный покупатель - это инвестор с крупным капиталом, которому нужен пассивный доход и крупные игроки отрасли.

Продавать актив можно самостоятельно, используя различные специализированные площадки, сайты по продаже готового бизнеса. Я начинал именно так. Это позволило мне лучше узнать рынок, понять потребности моих клиентов (крупных инвесторов), и на основе этих знаний создать свою авторскую методику.

Продажа через брокеров

И все же я рекомендую обратиться к бизнес-брокерам. В IT сфере могу порекомендовать - itbb.ru, они помогут и с оценкой актива, и с его дальнейшей продажей. Также можно обращаться и к другим бизнес-брокерам, которые не специализируются чисто на онлайн-активах.

В чем преимущества работы через бизнес-брокера:

Безопасность сделки

Бизнес-брокер может выступить в качестве гаранта сделки и провести ее безопасно. Он может помочь с оформлением всех необходимых документов, а также участвовать в процессе передачи денег и актива. Все это в свою очередь положительно сказывается и на принятии решения о покупке у инвестора. Для него это является дополнительным положительным моментом.

Затраты на продажу актива

Упаковка проекта, его продвижение, общение с потенциальными покупателями, оформление сделки - все это требует как временных так и финансовых вложений. При заключении эксклюзивного контракта с брокером все эти издержки он берет на себя.

К брокерам можно обращаться не только по вопросу продажи своего актива, но и для подбора интересующего тебя актива, а также для привлечения инвестиций в проект, который ты ведешь в данный момент или планируешь запускать.

Брокер работает за комиссию, поэтому будь готов отдать ему порядка 10% от суммы сделки.

Самостоятельная продажа

Если же ты решил продавать самостоятельно, то для этого можно использовать те же площадки, на которых ты изначально искал активы. К этому можно добавить сайты, где продаются готовые бизнесы. Если бюджет позволяет, можно сделать отдельную страницу с предложением и пустить на нее трафик.

После того, как ты оценил свой актив, разместил его на всех специализированных площадках и сайтах, переходим к активным продажам.

Мы определяем, кто может быть нашим потенциальным покупателем. Это должен быть стратегический инвестор, т.е. он покупает актив не просто ради пассивного дохода (таких мы найдем на площадках и сайтах), а преследует свои цели в бизнесе. Возможно, это наш конкурент, или крупный игрок из нашей сферы, которому наш актив будет интересен в качестве своей собственной рекламной площадки.

Приведу несколько примеров.

Мы покупаем группы в соцсетях, посвященные воспитанию детей, на основе этих групп мы создаем медиа холдинг. Наши подписчики, их основная часть, - женщины от 25 до 32 лет, у которых есть дети в среднем возрасте от 3 до 5 лет. Все эти данные мы можем взять из статистики наших групп, и это все будет достоверно. И далее мы можем пойти с предложением купить наш холдинг крупному игроку в нашей сфере, предположим, к собственникам “Детского мира”, они получат не просто актив, а свою рекламную площадку, где смогут продавать свои товары, продвигать свой бренд.

Есть сервис расчета НДС: vbize.ru, мы покупаем его, добавляем еще несколько полезных сервисов для бизнесменов, делаем SEO, повышаем посещаемость ресурса и предлагаем купить его консалтинговой компании.

Прямые продажи хороши еще и в долгой перспективе. Возможно, сейчас ты и не продашь свой актив, но узнаешь потребности рынка, и сможешь закрыть их, создав свой следующий актив.

Как провести удаленную сделку

Большинство инвесторов, которые только присматриваются к онлайн-активам, смущает тот факт, что большинство сделок проходят удаленно. Покупатель платит несколько миллионов за актив продавцу, которого ни разу не видел в глаза. Да, это на самом деле страшно. Я скажу больше - так делать нельзя ни при каких обстоятельствах. Даже если вы уже давно общаетесь, кинуть могут в любой момент.

Как же обезопасить себя и проводить удаленные сделки?

Все договоренности необходимо оформлять в письменном виде, это может быть переписка в мессенджерах, e-mail, в идеале: скан/фото договора с подписью.

В договоре обязательно должно быть указано:

- Номер сотового, e-mail, переписка с которых учитывается наравне с письменными документами

- Подробные условия сделки: что передается, в какой срок, стоимость.

Далее мы переходим непосредственно к сделке, проводить ее необходимо через гаранта. Большая часть сделок у тебя будет проходить через площадки, на которых ты найдешь или разместишь свой актив, они также выступают в роли гаранта.

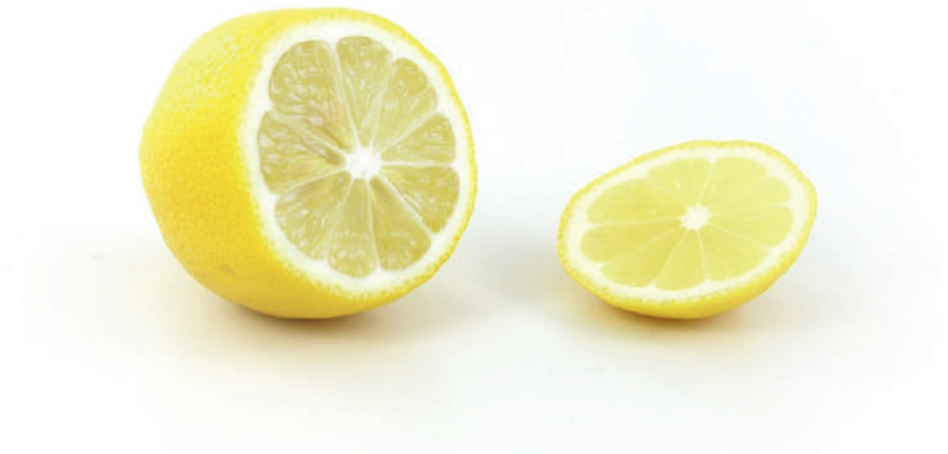
Если ты сам нашел покупателя на свой актив, то ты можешь либо обратиться на площадки, которые мы обсуждали в первом элементе, либо обратиться к другим гарантам, например:

https://alfabank-sdelka.ru/

https://www.sberbank.ru/

https://www.safecrow.ru/

Когда обороты станут высокими, тебе будет необходимо открыть ИП. Так ты сэкономишь на налогах, и тебе самому будет спокойно. Но начинать можно и без него.



Вместо заключения

ACTIVE INVESTOR

Итак, система Активный Инвестор состоит из 3 простых шагов: купить, докрутить и продать. Внедрив все это, ты сможешь создать свой капитал на онлайн-активах гораздо быстрее, чем любыми другими способами.

КУПИТЬ ДОКРУТИТЬ ПРОДАТЬ

Если ты дочитал всю книгу до этого момента, значит тебе интересна эта тема. Значит, ты на самом деле хочешь обеспечить себя и свою семью стабильным доходом. Хочешь выйти на пассивный доход не в 60 лет, а уже через несколько лет. И инвестиции в онлайн-активы - лучший способ создания капитала на сегодня.

Я рассказал тебе о своей системе и буду очень рад, если ты ее применишь и поделишься со мной своими результатами.

Однако в этом пути есть много нюансов, подводных камней и ошибок, от которых я хочу тебя предостеречь.

Также я понимаю, насколько сложно действовать в одиночку. Именно поэтому я объединяю таких же заинтересованных в создании и увеличении своего капитала предпринимателей, как я. Поэтому я создал Лигу Активных Инвесторов и хочу пригласить тебя туда.

В Лиге мы:

Прорабатываем методику «Активный Инвестор» на практике;

Совместно разрабатываем инвестиционные стратегии;

Помогаем в оценке активов;

Совместно работаем над проектами;

Разрабатываем планы по докрутке активов;

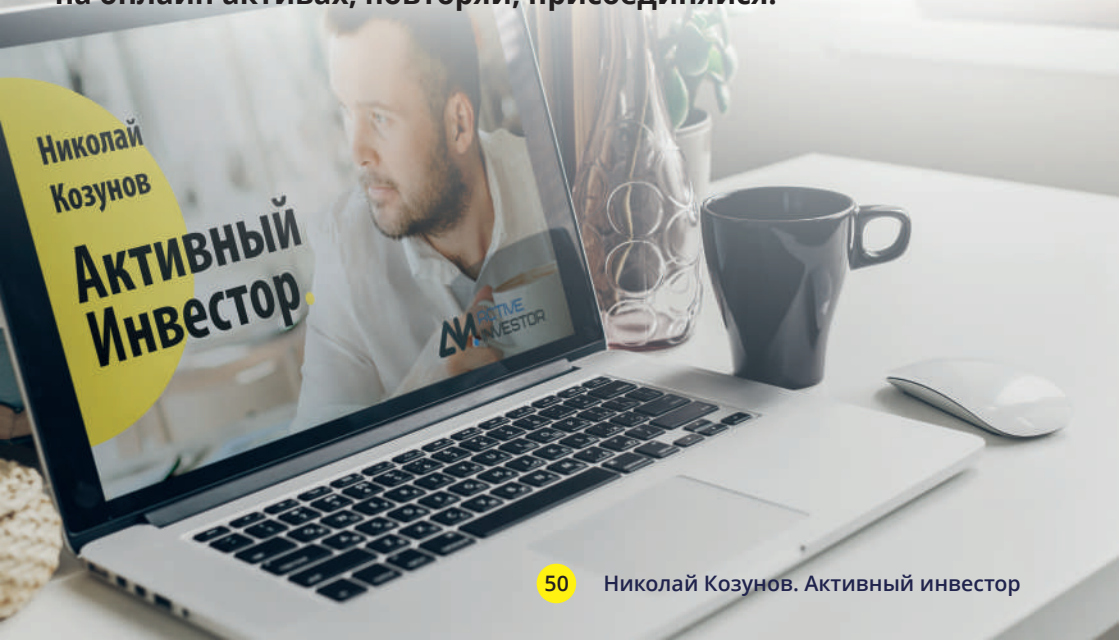
Устраиваем мастер-майнды;

Совместно инвестируем в интересные проекты;

Помогаем в привлечении инвестиций;

Помогаем найти технических специалистов и сформировать команду;

Наблюдай, как в реальном времени мы приумножаем капитал на онлайн активах, повторяй, присоединяйся.



Вступив в клуб Активных Инвесторов, ты получишь:

Авторский курс “Активный инвестор” в записи, в котором передана система со всеми нюансами;

Мою обратную связь на всех этапах;

Чек-листы (поиск, оценка, сделка), которые упростят тебе путь;

Чат с другими инвесторами;

Индивидуальная работа (консультации).

“

Я формирую команду единомышленников, с которыми мы сможем реализовывать самые смелые проекты и достигать финансовых высот.

Если ты хочешь попасть в Лигу или у тебя есть вопросы по моей системе, пиши или звони мне:

телефон, WhatsApp +7 923 601-63-00

https://vk.com/kozunoff