

Любовь Тимофеевна Левина

**КАК ЗАРАБОТАТЬ
В ИНТЕРНЕТЕ**

Вебинары и онлайн-школы



Москва

УДК 338
ББК 65.292
Л36

Левина, Любовь Тимофеевна.

Л36 Как заработать в интернете. Вебинары и онлайн-школы/ Л.Т. Левина. — Москва: Издательство АСТ, 2020. — 256 с. — (Для ржавых чайников).

ISBN 978-5-17-111212-7.

Если вы на пенсии или готовитесь к этому судьбоносному событию, то книга как раз для вас!

Это продолжение книги «Бизнес для ржавых чайников» Л.Т. Левиной. Под ее чутким руководством многие пенсионеры смогли открыть для себя интересный и динамичный мир Интернета и даже начать в этом мире свое дело.

Этот базовый курс поможет вам получить все необходимые знания, чтобы создать свой первый инфопродукт и начать работать над хорошей прибавкой к пенсии. Кроме того, проходить его можно в комфортном для вас режиме, делать пометки на полях и, наконец, понять, что все это не так страшно.

Попробуйте — и у вас обязательно получится!

**УДК 338
ББК 65.292**

ISBN 978-5-17-111212-7.

© Левина Л.Т.
© ООО «Издательство АСТ»

*В самом начале
хочу выразить благодарность
коллективу редакции «Времена»
издательства «АСТ»:*

- *Егвении Владимировне Журавлевой, директору
Департамента прикладной литературы
и межиздательских проектов;*
- *Евгении Валентиновне Лариной, заведующей
редакцией;*
- *Татьяне Михайловне Минеджян,
шеф-редактору;*
- *Ярославе Васильевне Сурженко, руководителю
направления pop-fiction;*
- *Нине Игоревне Ильиной, старшему редактору
направления pop-fiction;*
- *Елизавете Александровне Королевой, редактору
по спецпроектам;*
- *Афанасьевой Екатерине Игоревне, редактору;*
- *Секачевой Ксении Денисовне, руководителю
импринта «Альфа»...*

*— за многолетнее плодотворное сотрудничество
и моральную поддержку. За то, что в разное время
сподвигли меня на дальнейшую работу в нише книг
«для ржавых чайников». За то, что всегда откликаются
на просьбу о помощи, вдохновляют и поддерживают.*

*Я желаю всем творческих успехов,
удачи, здоровья и материального благополучия!*

От автора

Дорогие мои ровесники! Книгу я эту писала в онлайн-режиме чуть ли не три года. Зарегистрировалась на сайте «100 курсов», купила тренинг. Добросовестно участвовала в нем. Провела бесплатную серию. И платную тоже. Не буду врать, что заработала миллионы, но вложения окупилась и собираюсь дальше работать над прибавочкой к пенсии.

Так что, если вы пенсионер или готовитесь к этому судьбоносному событию, книга как раз для вас. Создание вебинаров — это интернет-профессия, которую можно освоить без спешки, в комфортном режиме. Владеть навыками программирования и веб-дизайна не нужно.

Курс базовый, но на нем вы получите все знания, необходимые, чтобы создать свой первый инфопродукт. Вы ничем не рискуете. Разве только стоимостью книги...

В принципе, это продолжение моей книги «Бизнес для ржавых чайников», которая вышла в печать в 2016 году. Но ее почему-то раскупили в основном молодые люди. Скорее всего, я недостаточно подробно описала метод построения сайта и настройку рекламы. Молодежи понятно, а нам не совсем.

Поэтому в этой книге я сосредоточилась только на том, как человеку нашего возраста научиться продавать свои знания, опыт... короче говоря, мозги. Каждую главу тестировала на своих слушателях. А так как это не всегда были одни и те же люди, то и степень подробности изложения разная. Где разжевано в мелкую крошку, а где вообще в муку перемолото. Решайте сами, основываясь на своей степени компетенции, и, если она у вас достаточно высока, смело пропускайте этот материал. Рисунки, чтобы никому не было обидно, представлены в версиях Windows XP, «семерке», «десятке» и Линукс (Linux), со стационарного компьютера, ноутбука и даже телефонной версии. Таким образом, я пыталась хоть как-то попасть по адресу.

Вряд ли человек к семидесяти годам отважится открыть свой интернет-магазин, тем более, если он всю жизнь проработал учителем на-

чальных классов. А вот поделиться своим опытом с пользой для людей и своего не очень большого дохода он вполне сможет.

Книга напечатана с полями, **чтобы была возможность делать пометки**. Хотите — сначала прочтите ее и ознакомьтесь с материалом в общих чертах. А можете сразу приступить к делу. В книге есть словарь, где поясняется значение слов, выделенных жирным шрифтом. Там же вы можете найти и инструкции — простенькие, очевидные для опытных пользователей и незнакомые для начинающих.

Я желаю вам удачи!

Об авторе

Меня зовут Любовь Тимофеевна. Мне 68 лет. Я замужем, у меня две взрослые дочери, и я четырежды бабушка.

Образование: Ульяновский политехнический институт, закончила в 1974 году по специальности «Авиаприборостроение».

До 1992 года по распределению работала в НИИ системщиком в отделе технической политики.

В возрасте 40 лет закончила режиссерское отделение по специальности «Режиссура массовых мероприятий». Ушла работать в школу и Детскую школу искусств. И только тут поняла, что это — МОЕ!

В 54 года получила дополнительное логопедическое образование. Пришлось учиться, потому что в то время появилось много «косноязычных» детей и мне перестало хватать знаний в преподавании техники речи.

В 2011 году, когда мне исполнилось 59, я пошла на курсы «Бизнес Молодость». Организовала Клуб Деловых Старух. В 2015-м юридически оформила его как Автономную некоммерческую организацию по адаптации пожилых людей в современном социуме.

В 2013 году со мной заключило договор московское издательство АСТ, редакция «Времена». Я написала и издала более 10 книг «для ржавых чайников». Самые популярные, пережившие несколько переизданий: «Компьютерный букварь для ржавых чайников», «интернет для ржавых чайников», «Таблетка от склероза», «Бизнес для ржавых чайников».

В 2017 году я стала лауреатом Национальной премии «Гражданская инициатива».

Сейчас я занимаюсь на курсах у Евгения Павленко. Учусь делать вебинары.

Есть большое желание делиться опытом работы с пожилыми людьми по мягкому вхождению в пенсионный возраст.

Вообще сеть «100 курсов» — это то, о чем я мечтала с тех пор, как занялась освоением бизнеса! Самое то для ржавых чайников. Какой молодец Евгений!!!

Предисловие

Давайте разбираться с самого начала по порядку.

И определимся с тем, что нам нужно для ведения интернет-бизнеса. Будем исходить из того, что вы начинаете его с нуля во всех смыслах.

1. Ваша мотивация и решимость заняться этим делом.
2. Багаж компетенций, которыми вы хотите поделиться.
3. Технические средства.
4. Программное обеспечение или, как говорят спецы, **софт**. Это сленговое, собирательное название программного обеспечения.
5. Ваш интеллектуальный продукт.

1. Ваша мотивация.

- 1.1. Не хватает средств к существованию.
- 1.2. Хотите поехать на море.
- 1.3. У внука свадьба, надо помочь.
- 1.4. Нет возможности работать на прежнем месте по причине:
 - уволили в связи с выходом на пенсию;
 - попали под сокращение;
 - ушли сами;
 - больше нет ни сил, ни компетенции;
 - банкротство предприятия;
 - дома вы нужнее.
- 1.5. Хотите предотвратить старение мозгов.
- 1.6. Нехватка общения с людьми, близкими по духу.
- 1.7. У вас есть что сказать миру.
- 1.8. Вы давно мечтали об этом.

2. Багаж компетенций, которыми вы хотите поделиться.

Мне кажется, что эпоха бабушек, сидящих на лавочке у подъезда, уходит в прошлое. А ведь какие были эксперты в деле перемывания костей всякому, кто шел мимо!

Теперь практически все (во всяком случае, мои знакомые ровесники) переместились в соцсети. И не только в Одноклассники, но и в ВКонтакте, в Facebook, даже в Instagram. Кто просто наблюдает, кто делится фотографиями со своей прекрасной дачи, кто раздает рецепты блюд и советы всякие по здоровью. Многие смотрят фильмы, играют, пускаются в виртуальные путешествия, общаются с людьми через океаны и континенты. Одна моя знакомая сказала: «Ты знаешь, Любочка, я побывала практически во всех музеях мира!»

И на что еще я обратила внимание — многие не выходят оттуда сутками.

Громадный скачок технического прогресса под названием ИНТЕРНЕТ, которым пугают родителей, чтоб они оберегали своих детей от излишнего контакта с ним (что, в общем-то, совершенно правильно), для нас с вами, дорогие мои, является спасательным кругом в борьбе с дефицитом общения. И в этом смысле все ниши практически заполнены.

Осталась одна: научиться зарабатывать на своих знаниях и опыте.

Эта книга продолжает серию «Для ржавых чайников». Ей предшествовали:

1. «Компьютерный букварь для ржавых чайников».
2. «Интернет для ржавых чайников».
3. «Таблетка от склероза. Тренировка мозга для ржавых чайников».
4. «Потягушечки для мозгов» (в сборнике с М. Норбековым «Мозг от всех болезней»).
5. «Бизнес для ржавых чайников».

На этом серию «Для ржавых чайников» я собиралась закрыть. Но выяснилось, что книга пользуется популярностью в основном среди молодежи. И про инфобизнес там нет достаточного количества информации. Поэтому, когда я попала на курсы к Евгению Павленко, поняла:

это то, что нужно пожилому человеку, который решил поиметь хоть какую-то пользу от продажи своих знаний и опыта. Его сеть «100 курсов» как раз и рассчитана на людей, не имеющих никакого технического опыта в инфобизнесе.

Чуть позже я расскажу вам об этом.

Вы скажете: «А зачем тогда книга?»

Написать меня надумили подружки. Мы с вами родом из прошлого тысячелетия, и информацию воспринимать нам легче с печатного листа, чем с экрана. Да и сама я до сих пор всегда переношу на бумажный носитель то, что считаю наиболее трудным или важным.

Итак, будем считать, что вы твердо решили поделиться своими знаниями с окружающими, но не знаете с чего начать.

Начнем с экспертности

Ведь если вам предстоит накрыть стол для званого ужина, то вы в первую очередь задумаетесь, насколько это вам под силу. Если вы работали до пенсии шеф-поваром — это одно. Если можете великолепно приготовить только бутерброды с колбасой — это совсем другое.

И в том, и в другом случае вы эксперт, только в разных «весовых» категориях.

1. Где эту самую экспертность нужно искать? Лучше всего в своей допенсионной профессиональной деятельности. Я знаю бухгалтеров, которые помогают с аудитом, медиков, продолжающих консультировать своих знакомых, педагогов, предлагающих репетиторские услуги. Да мало ли...

2. Если в профессиональном смысле вы по каким-либо причинам не видите продолжения в инфобизнесе, подумайте, что еще вы можете делать лучше других. Пусть это даже будет умение классно пришивать пуговицы... Вполне возможно, что у вас есть хобби, и вы всю свою трудовую жизнь мечтали заняться им вплотную после выхода на пенсию.

3. Вероятно, у вас просто-напросто громадный житейский опыт, и к вам часто обращаются за советом. Такое тоже вполне может быть.

4. Или если вы в жизни чего-то добились или справились с какой-то трудной задачей. Я, например, в своей книге «Консервирование для

ржавых чайников» рассказала, как в 2000 году мы с мужем (инженер и педагог) смогли помочь купить семье старшей дочери однокомнатную убитую «хрущевку» — что называется, «с нуля». А это в те времена в нашей среде было неслыхано! И этот пример помог многим.

5. Если ничего из перечисленного вы не можете применить в качестве отправной точки для инфобизнеса, станьте «продюсером» и начните продавать чужой бизнес.

Конечно, в интернете сейчас очень конкурентный рынок. Все кого-то чему-то учат. Особенно тому, как разбогатеть в мгновение ока или как сбросить лишний вес за считанные дни.

Но мы-то с вами прожили, с точки зрения эпохи, достаточно насыщенную глобальными событиями жизнь, и нам есть чем поделиться. Вот только как это сделать технически?..

Технические средства, необходимые нам для воплощения своих идей:

1. Компьютер или ноутбук (либо нетбук). **В принципе, этого вполне недостаточно.** Но если вы хотите всерьез заняться инфобизнесом, постепенно, не торопясь, обзаведитесь еще кое-чем.

2. Видеокамера к компьютеру, колонки. В ноутбуке это все есть во встроенном комплекте.

3. Ксерокс-сканер-принтер. Но совсем необязательно.

4. Кусок зеленой ткани для программы «Хромакей».

5. Хороший фотоаппарат. Но на первых порах можно обойтись и тем, что в телефоне.

Не надо бояться, что все это повлечет за собой большие расходы.

На первых порах вам достаточно будет компьютера и безлимитного интернета. Вот когда денюжки на самом деле начнут появляться, тогда и озаботитесь остальными покупками.

Глава 1. Что такое инфобизнес, или Оно вам надо?

О чем здесь будем говорить:

- Пара слов о мотивации.
- Что мне делать, если я не эксперт?
- Главная ошибка всех начинающих.
- Семь главных шагов в инфобизнесе.
- Как перейти к следующему шагу?

Узнав от случайно встреченной знакомой, что она смогла заработать себе на квартиру тем, что писала статьи в качестве **фрилансера**, или выложила миллион прикольных фоток в Instagram, или записала кучу видеоуроков о том, как собрать восемь урожаев с четырех соток в средней полосе России, или научилась проводить вебинары по искусству варить суп из топора... вы, конечно удивились. А потом призадумались.

Вроде так себе, серенькая мышка была, от зарплаты до зарплаты еле дотягивала, плакала, когда перед самой пенсией попала под сокращение. А тут на тебе!.. Квартира! Пусть вторичная однушка с убитыми стенами на краю провинциального города — для многих и это является недостижимым пределом мечтаний.

Очевидно, тут была ТАКАЯ мотивация, что нам и не снилось.

Я знаю семью, которая переехала в малюсенькую квартирку в новостройке без отделки. Ну, такую, где подведен свет, вода, батареи отопления подключены... и все. Так там радости не было предела. Люди трезво рассчитали свой бюджет, поняли, что до ума свои квадратные метры довести они смогут не раньше, чем через пять лет. Спокойно съехали со съемного жилья и вселились в квартиру, где ни-че-го не было. Вся мебель состояла из надувного матраса и табуретки. На пол постелили разобранные картонные коробки, стены заклеили газетами. Принесли выкинутый кем-то колченогий стол. И зажили припеваючи — без долгов и ипотек — в *собственной* квартире, делая ремонт потихоньку, без фор-

сажа и ущемления жизненных интересов, согласно принятому плану. Я была у них через шесть лет. Картинка!

Это я к вопросу о мотивации.

Прежде чем покупать лопату для сгребания денег, подумайте: после выхода на пенсию, пусть маленькую и унижительную, без надежной финансовой подушки безопасности, заняться инфобизнесом — это то, что вам надо?

Мне 68 лет, я до сих пор сотрудничаю с Детской школой искусств. Моя нагрузка составляет три часа в неделю. Педагоги знают, сколько это. Я работаю ради удовольствия, чтобы иметь законное право по расписанию приходить в свой кабинет и общаться с интересными людьми, которые близки мне по духу. Каждый год администрация школы предлагает взять «хотя бы ставочку». Я отказываюсь. Уходить надо вовремя, трезво взвесив свои силы.

Вот и я трезво взвесила свои силы и преподаю только у своих сверстников. У меня есть Клуб Деловых Старух. Первый — и пока единственный — в стране. В 2011 году я прошла первый Цех «Бизнес Молодости». Не буду вдаваться в подробности, об этом я писала в предыдущих книгах. Но если кому интересно, можете на моем YouTube-канале

https://www.youtube.com/channel/UCZ5vKrE0HzU4H3ilWkH0aIA?view_as=subscriber

посмотреть видео:

<https://www.youtube.com/watch?v=gix2M0egwzg&list=UUZ5vKrE0HzU4H3ilWkH0aIA&index=8>

<https://www.youtube.com/watch?v=Jp9WUB00ws4&list=UUZ5vKrE0HzU4H3ilWkH0aIA&index=27>

Семь лет я торговала банными вениками через интернет. Был у меня такой сайт — «ЛюБаня». Яхту с этих доходов я не купила, но добавка к 13-тысячной пенсии была неплохая. В текущем году я свернула этот бизнес. У нас с мужем уже не те физические силы. А нанимать людей... это уже совсем другой вид деятельности и другие масштабы. Мы не захотели.

Несколько лет я вела тренинги для пожилых людей — в Москве, Самаре, Пензе, Ульяновске. Сейчас по всей стране открываются Центры активного долголетия. Не помирая от скромности, скажу, что моя лепта в программе таких центров (во всяком случае, в моем родном городе) тоже есть. Ах, где мои 59 лет?! Стать директором такого центра было голубой мечтой. Сейчас такой административный груз я, конечно, не

потяну. Очередной внук идет в первый класс. Нужна моя помощь. А это важнее всего на данном этапе. Все должно быть в свое время.

Поэтому я подумала-подумала, еще раз подумала-подумала, посоветовалась с семьей и соратниками и решила осваивать вебинары. На данном этапе это наиболее приемлемый и доступный вид занятия, за который еще и есть надежда получать денежки.

Если у вас похожая ситуация — когда, простите, мозги есть, а приложить их к делу с целью улучшения своего материального благополучия нет больших возможностей, попробуйте научиться торговать своими знаниями по этой книге. Да, торговать!.. Что поделаешь, наступило такое время, когда приходится это делать. Не сидеть же на шее у собственных детей...

Я желаю вам удачи!..

P.S. Вот сейчас вы дошли до конца этой главы и, вероятно, подумали, что это не реклама, а антиреклама.

Да, вы правы! Листая эту книгу в магазине, вы наверняка уже решили — нужны вам эти знания или нет. Потратьте еще несколько минут, перечитайте главу еще раз и решите, сто́ит вам тратиться на данную книгу или без лишних переживаний приспособиться и жить на пенсию. Если же вы вполне обеспеченный взрослый сын своей старенькой мамы, купите ей эту книгу обязательно. Ей будет приятно.

Но даже если вы ее купите и просто прочтете, не заводя никаких бизнесов, я надеюсь, что она во многом будет вам полезна. Во всяком случае это в разы дешевле, чем покупать тренинги, где вы не сможете держать темп, заданный коучем. А с моей книгой вы приобретете начальные навыки, и потом вам легче будет плыть по бескрайнему морю инфобизнеса. Ой! Высокопарно как-то получилось...

Ну да ладно, ведь мы с вами поняли друг друга!

Что делать, если вы не эксперт?

Если вы не считаете себя экспертом...

Помните, как вы стали школьником? Я поступила в первый класс сельской средней школы в 1959 году и была в нем единственным ре-

бенком, который умеет читать. Я это не для похвальбы говорю, а просто тогда это было нормой. До Нового года учили буквы. Букварь был первым и основным учебником. К концу первого класса все ученики умели читать по слогам и писать *перьевой* ручкой. Авторучками начали пользоваться где-то уже в старших классах, да и то не все.

Изучали теорию больших чисел, а «лабораторки» в институте делали с помощью арифмометров и логарифмических линеек. Чтоб доклад написать, перекапывали сотни книг, и на освоение специфических навыков и новых знаний требовались годы.

С расцветом интернета и информационных технологий огромное большинство людей на своей шкуре ощутило всю мощь информационного коллапса.

Наш с вами мозг (пусть даже при нескольких высших образованиях, громадном житейском и профессиональном опыте) не в состоянии освоить все, что предлагает современная действительность. Для нас с вами на данный момент современная действительность — это заработок в интернете.

Произошло информационное перенасыщение, возникает чувство беспомощности, неполноценности, ощущение стресса, снижение веры в себя, апатия, депрессия. А уж незнание компьютера и вовсе уронило планку самооценки моих сверстников, что называется, ниже плинтуса.

Наши дети и внуки уже приспособились к тому, что нужно знать не абсолютно все, а лишь то, что рационально.

Можно сколько угодно спорить на эту тему. Но в интернет-пространстве сейчас сколько угодно **коучей**. Большинство из них — люди грамотные, образованные ответственные и требовательные к себе, но они годятся нам не только в дети, но и во внуки. И уязвленное самолюбие не дает многим из нас считаться с этим.

А ведь главное не в том, как много человек знает, а в том, насколько он умеет применять полученные знания, обеспечивая достойные результаты своим клиентам, и насколько самоощущает самого себя экспертом в данной конкретной области.

За последние семь лет я прошла массу коучингов и тренингов — толковых и так себе.

В огромном большинстве то, что я слышала, не стало для меня новостью в житейском и узкопрофессиональном смысле. А вот *как* это все

преподнести в информационно-техническом виде для меня было тайной за семью печатями. Боюсь, что и вы стоите перед той же дверью.

Мы с вами знаем, **ЧТО** сказать, но не знаем, **КАК** это сделать в интернете.

Чтобы не тратить годы на упорное обучение для достижения желаемой цели в своей профессиональной самореализации — вот вам книга со всеми «граблями», по которым я прошла, создавая свой первый вебинар.

Если вы все-таки не совсем уверены в своей экспертизе в теме, которую хотите поднять в своем инфопродукте, потратьте хотя бы час в день на то, чтобы ее повысить.

Но клиенту надо рассказывать только то, в чем вы хорошо разбираетесь. Пусть даже это малюсенький вопрос о пользе цветущего донника на вашем дачном участке. То есть давать не максимальные знания, а только то, что знаете, и то, что у вас есть.

Главная ошибка всех начинающих

Мы говорили с вами о том, что все нужно делать последовательно и не забегать вперед. Ошибка многих начинающих в том, что они делают одно, а думают о другом. *Как в том анекдоте про пацана, который еще не вырос, а отец на всякий случай отлупил его за то, что тот начнет курить, когда подрастет.*

Вы сейчас просто делаете план своего тренинга, придумываете названия вебинаров, определяете время их проведения, название тренинга и какие результаты будете давать людям. Вот на этом надо сейчас сфокусироваться.

Например, вам пора готовить обед. Вы решили сварить борщ, а не солянку. Сначала пишете список продуктов, которые нужно закупить. И идете в магазин, а кастрюлю с полки не достаете, а тем более плиту заранее не включаете.

Поэтому где у вас слайды, где продажи и о чем вы собираетесь говорить на вебинаре, пока не думайте. Ведь я еще про это вам не говорила — так зачем об этих вещах беспокоиться? Или я не угадала?.. Мне кажется, что угадала. Зачем *сейчас* переживать о том, что вдруг что-то там не сумеете сделать. Хватит переживать!.. Просто нужно следовать инструкции: придумайте название тренинга, четыре вебинара и о **чем**

в общем там нужно говорить. Дата, время вебинаров. Название тренинга и результаты. Это был мой 1001-й китайский повтор — для закрепления.

Вот это сейчас сделаете. Дальше мы будем делать подписную страницу. Но об этом пока не стоит думать.

Будет глава про **Skype** — будем заниматься только Skype.

Будет глава про то, как делать слайды, будем заниматься только ими. У того человека, который умеет фокусироваться на шаге, который нужно сделать прямо сейчас, все получается. А тот, кто наперед начинает переживать о предстоящих задачах, редко бывает удовлетворен результатом.

Очень многие сейчас думают, а не делают. Но это можно перебороть в себе, перестроится. Это правило называется **ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС**.

Постарайтесь хотя бы в течение двух месяцев делать одну вещь в день. Не переживая, как и что вы будете продавать. Очередь пока до этого не дошла. Не надо забегать вперед — это самая распространенная ошибка всех новичков. Так что правило лучше не нарушать!.. Я не зря повторила это несколько раз: это очень важно. Мечтать можно о многом. Но тогда есть риск скатиться к маниловщине. Каждый раз, когда поймаете себя на мысли о забегании вперед, остановитесь и начните делать то, что нужно сделать сегодня. Как до этой книги мечтали, так и сейчас. Может быть, уже хватит? Может, уже пора на результат работать?..

Если делать каждый шаг последовательно, все получится. Понятно, что вас пугает перспектива последующих продаж, особенно если вы никогда этим не занимались. Но это дело поправимое.

Семь главных шагов в инфобизнесе

Это статья из блога Евгения Павленко вдохновила меня заняться инфобизнесом. Я ее привожу целиком — вдруг и на вас подействует! Не пугайтесь того, что тут много непонятного. Постепенно разберемся.

Вам нравится идея инфобизнеса? Хотите этим заниматься и зарабатывать, продавая свои знания?

Тогда вам надо знать семь главных шагов в инфобизнесе!

Вам нужно сделать все шаги один за другим, не пропуская ни одного. Если вы пройдете однажды всю эту «лестницу», то получите первый успех. Но на жизнь этого не хватит. Что же делать дальше? Проходить