

Меня зовут Игорь Антонов, я родился в городе Гродно. К 30 годам я перепробовал многое в жизни — профессиональный спорт, кстати, добился в нем мировых результатов. Я вице-чемпион мира по кикбоксингу.

Окончил Гродненский государственный университет, а также военную кафедру.

Запустил с нуля и развил 4 бизнеса, создал онлайн-курс по личному брендингу.

Создал международную организацию помощи детям «Мастерская Счастья», которая работает в семи странах.

Создавая все эти проекты, я понял, что в результате создал и прокачал себя как личность, и тем самым способствовал развитию своего Личного Бренда, за которым пошли все эти люди, которые соприкоснулись с моими бизнесами и проектами.



КАК Я ПРИШЕЛ К ЛИЧНОМУ БРЕНДУ?

Когда-то я об этом не задумывался. Учился в университете и был профессиональным спортсменом, а также немного хулиганом.

Кстати, все мои учителя в школе и после преподаватели в университете твердили в один голос, что у меня все будет не очень хорошо.

Но жизнь и мое желание реализовать себя решили иначе. Мне всегда imponировали большие города, красивые и современные женщины, которых не так было много в моем городе, по крайней мере не так много тех, с кем мне хотелось бы чего-то большего, чем просто общаться. Почему так? Да потому что всегда ставил для себя завышенные планки. Хорошо это или плохо? Скорее хорошо. Конечно, и в моем городе были интересные люди, но я не обращал на них внимания, потому что хотел любой ценой уехать.

Оборачиваясь назад, понимаю, что именно женщины всегда были решающим фактором моего роста. Я старался быть лучше, чем я есть для того, чтобы лучшая женщина была рядом со мной и это проявлялось во всем — нужно было становиться лучше в знаниях, в финансовых возможностях, нужно было расти.

Но тогда в Гродно я ещё не мог себе представить, чем это все обернётся.

В юности мы с друзьями придумали способ, как зарабатывать деньги. Гродно — приграничный город и там всегда была возможность зарабатывать на товарах из Европы. Я не был бизнесменом в чистом его виде, но сейчас понимаю, что был предпринимателем с ранних лет. Мы постоянно

Я СТАРАЛСЯ БЫТЬ ЛУЧШЕ,
ЧЕМ Я ЕСТЬ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ ЛУЧШАЯ ЖЕНЩИНА
БЫЛА РЯДОМ СО МНОЙ
И ЭТО ПРОЯВЛЯЛОСЬ
ВО ВСЕМ – НУЖНО БЫЛО
СТАНОВИТЬСЯ ЛУЧШЕ
В ЗНАНИЯХ, В ФИНАНСОВЫХ
ВОЗМОЖНОСТЯХ,
НУЖНО БЫЛО РАСТИ.

придумывали новые способы заработка с друзьями. Могли сорваться среди ночи и поехать в Польшу искать товары, которые можно было привезти в Гродно и продать.

Так же некоторые товары мы возили из Гродно: покупали сигареты и прятали их в одежде, в машинах и продавали в Польше, завышая реальную цену в несколько раз. Примерно с 50 долларов, вложенных в сигареты и поездку, мы зарабатывали по 300-400\$ каждый.

Конечно, стабильности не было, нас ловили пограничные службы и выписывали штрафы. Это никак не влияло на наши визы и выезд в страны Европы, поэтому мы продолжали этим заниматься.

В 2012 году я закончил университет и меня пригласил на работу топовый бизнесмен города Гродно.

Я ему очень благодарен, так как с тех времен увидел профессиональный и системный подход в бизнесе. Я был его протеже и выполнял многие интересные поручения, многому учился. У меня была возможность представлять его интересы, вести переговоры. Мне доверяли — это было важно для моего роста, как личности, так и человека.

Но так как я не видел будущего в этом городе, через год я уехал в Москву.

Единственное, что он сказал мне на прощание: «Игорь, для тебя всегда здесь будет место, тебе всегда здесь рады в моей компании, ты всегда можешь вернуться».

Я поблагодарил и ответил, что не вернусь, и улыбнулся.

В 2013 году я в первый раз приехал в Москву — это был период тусовок, ночных клубов, женщин и отсутствия ответственности. В тот момент я работал в компании по продаже машин.

Пробыв несколько месяцев здесь, я не нашёл дальнейшего роста для себя и переехал в Киев. Переезд был спонтанный, я познакомился в Инстаграме с девушкой и после нескольких сообщений полетел увидеться с ней, потому что захотел узнать ее в реальной жизни. Я улетел и остался в Киеве на полтора года.

У меня начались отношения и продолжились тусовки. Киев очень красивый и теплый город, люди доброжелательны. Мне он приглянулся. Было сложно думать о делах, так как здесь всегда праздник. Красивые места, вкусные рестораны и красивые женщины.

Очень многое зависит от окружения, это я понимал уже в те года. Так как в окружении у меня в то время предпринимателей практически не было, поэтому и мыслей об обучении и создании бизнеса как таковых тоже не было. Неко-

му было подсказать и мне не у кого было учиться.

«Тогда откуда деньги?» — спросите вы.

В виду того, что с ранних лет я вел активный образ жизни, занимался профессиональным спортом и посещал разные города и страны, я приобретал разные знакомства. Иногда качественные, иногда не очень, но старался оставлять в своей записной книжке те контакты, которые могли бы мне пригодиться.

До 24 лет практически все заработанные деньги были результатом пересечения моих знакомств друг с другом. Я старался узнать, чем занимаются люди, с которыми я общаюсь, и связывал их между собой, получая процент от сделки. У кого-то был продукт, а у кого-то была потребность в нем — я старался найти таких людей в своем окружении и связать их между собой, являясь неким гарантом. Это называлось модным словом «темы».

Все, чем я занимался в те годы, да, возможно, приносило хорошие деньги, но не имело стабильности и прогнозируемого результата. Сегодня я мог заработать 10 000\$, а через полгода находиться в поисках. Поэтому я решил стать бизнесменом.

В Киев я приехал с неплохой на тот момент суммой, которая позволила мне какое-то время

не задумываться о деньгах — в этом и была моя самая большая ошибка и проблема.

Я заигрался в отношения и не искал возможности заработка.

В какой-то момент деньги начали заканчиваться и вот тогда началась реальность.

Так я понял, что нужно всегда стремиться к новым знаниям, всегда искать возможности зарабатывать, потому что как только человек расслабляется, в тот момент он и теряет хватку, упускает шансы, совершает ошибки.

Так как знакомств у меня было не так много и практически все меня знали не как предпринимателя и человека дела, а как тусовщика — возможности найти для себя направление не оказалось.

Я ездил на встречи, искал работу, но поиски ни к чему не приводили.

Именно поэтому начинайте с ранних лет выстраивать правильное позиционирование. Вас должны воспринимать как человека слова и дела, как профессионала, иначе будет очень сложно найти качественных людей и выстроить с ними деловые отношения.

23 сентября 2014 года я поставил жирную точку в отношениях, в попытках найти работу в Киеве и вернулся в родительский дом.

ИМЕННО ПОЭТОМУ
НАЧИНАЙТЕ С РАННИХ ЛЕТ
ВЫСТРАИВАТЬ ПРАВИЛЬНОЕ
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ.

ВАС ДОЛЖНЫ
ВОСПРИНИМАТЬ
КАК ЧЕЛОВЕКА
СЛОВА И ДЕЛА,
КАК ПРОФЕССИОНАЛА,
ИНАЧЕ БУДЕТ ОЧЕНЬ
СЛОЖНО НАЙТИ
КАЧЕСТВЕННЫХ ЛЮДЕЙ
И ВЫСТРОИТЬ С НИМИ
ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ.