

Эта книга расскажет вам о том, как быть богатым и счастливым.
Команда SeoPult.ru

СКОТТ ФОКС

КАК РАБОТАТЬ ГДЕ ХОЧЕШЬ, СКОЛЬКО ХОЧЕШЬ

*и получать
стабильный
доход*



Scott Fox

CLICK MILLIONAIRES: WORK LESS, LIVE MORE
WITH AN INTERNET BUSINESS YOU LOVE

Эту книгу хорошо дополняют:

[Платформа: как стать заметным в Интернете](#)

Хайятт Майкл

[Стартап за \\$100](#)

Крис Гильбо

Scott Fox

Click Millionaires

Work Less, Live More with an Internet Business You Love

AMACOM AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION

New York • Atlanta • Brussels • Chicago • Mexico City
San Francisco • Shanghai • Tokyo • Toronto • Washington, D.C.

2012

СКОТТ ФОКС

Как работать где хочешь, сколько хочешь и получать стабильный доход

Перевод с английского Марины Пуксant

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

Информация от издательства

Издано с разрешения AMACOM, a division of the American Management Association,
International

На русском языке публикуется впервые

Фокс, С.

Как работать где хочешь, сколько хочешь и получать стабильный доход / Скотт Фокс;
пер. с англ. Марины Пуксант. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

ISBN 978-5-91657-815-7

Как получилось, что в наш хваленый век безграничных возможностей люди занимаются нелюбимым делом? Кажется, в материальном мире придумано все, чтобы избавить человека от рутины. Например, интернет — настоящее спасение от главной рутины нашей жизни — работы. Большинство из нас все еще каждый день проводят по 8 часов в офисе, трудясь для кого-то. Скотт Фокс считает, что давно пора перестать это делать, раз уж люди изобрели интернет.

Эта практичная и вдохновляющая книга о том, как наконец начать жить той самой прекрасной жизнью из мечтаний. Все для вас — и истории успеха нескольких десятков людей, которые сумели круто изменить образ жизни, начав свое дело в интернете, и подсказки, как выстроить прибыльный бизнес, не принося в жертву материальное благосостояние и при этом работая меньше, чем на стандартной офисной работе.

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© C. Scott Fedewa, 2012. Published by AMACOM, a division of the American Management Association, International, New York. All rights reserved

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Предисловие от партнера издания

Имея большой опыт в создании и развитии бизнеса в интернете, мы убеждены, что работа в Сети — это в первую очередь работа на себя. Не важно, где вы живете: возможности для заработка у всех одинаковые, и дело по душе может найти каждый из вас. Как это устроено, с чего начать, что выбрать, куда двигаться? Мы уверены, что ответы на многие из этих вопросов вам даст эта книга.

От себя отметим преимущества интернета как места работы и бизнеса.

Ходить или ездить на эту работу не нужно. Компьютер дома — работаем дома. Взяли ноутбук в туристическую поездку — работа «поехала» вместе с вами. Подсчитайте: если вы тратите полтора часа в сутки, чтобы добраться из дома в офис и обратно, на протяжении 5 дней в неделю, 50 рабочих недель в году — это 375 часов, больше двух недель в год! Время, которое могло быть потрачено на отличный отпуск, уходит просто чтобы добраться до места, где нужно заработать деньги на этот отдых.

Перед вами богатый выбор профессий. Если вы живете в небольшом городе, где выбор места работы ограничен несколькими компаниями, скорее всего, у вас немного возможностей для самореализации. Даже хороший специалист может оказаться невостребованным. Интернет дает вам безграничные возможности для развития в своей области и создания собственного дела.

Вы можете существенно увеличить свой доход. Во многих сферах деятельности получение высокого дохода при традиционной работе труднодостижимо. Но заработок у работающих в интернете в среднем выше, чем у представителей несетевых профессий.

И все это называется одним словом — независимость. Живешь — где хочешь, работаешь — сколько хочешь, когда хочешь и как хочешь. И зарабатываешь... Так и хочется написать «сколько хочешь». Но зарабатываешь не сколько хочешь, а, как и в несетевой жизни, сколько сумеешь. Размер дохода зависит от выбранного дела и вашего опыта.

Мы верим, что эта книга станет началом вашей карьеры в Сети, а в продвижении вашего проекта мы всегда готовы помочь.

Приятного чтения!

Команда SeoPult.ru

*Моему отцу, который посвятил
свою жизнь и карьеру помощи другим
и научил меня тому же*

Знакомьтесь с интернет-миллионерами

Интернет-бизнес как стиль жизни — наслаждаться жизнью и работать меньше. Интернет-миллионеры больше никогда не вернутся в офис!

Кристин — ведет яркий и живой блог прямо из прекрасного виноградника, расположенного на юге Франции (глава 10).

Дэйв — превратил свое увлечение самолетами на дистанционном управлении в прибыльный бизнес, став настоящей звездой YouTube (глава 12).

Эл — использует профессиональные знания, полученные на предыдущей работе, для выпуска рассылки, которая пользуется большим успехом, чем та, что готовит его бывший работодатель (глава 9).

Джанкарло — еще студентом колледжа основал простейший онлайн-бизнес без собственных товаров (глава 15).

Христин — ушла из офиса, сохранив за собой часть клиентов и проектов уже как фрилансер (глава 17).

Роб — удивительное хобби помогло ему бросить работу, создать виртуальное сообщество, состоящее из более чем 100 тысяч человек, и зарабатывать на этом (глава 13).

Энн — ее значительные успехи в интернет-маркетинге позволили ее мужу и сыну уйти с работы и начать работать с ней из дома (глава 16).

Три брата из Германии — стали миллиардерами, просто копируя модные идеи стартапов из США и реализуя их самостоятельно (глава 18).

И еще множество воодушевляющих примеров — успешных интернет-проектов от интернет-миллионеров.

Введение

Работа — это не обязательно то, что вы ненавидите

Как вы себя чувствуете в понедельник утром? Услышав звонок будильника, тут же открываете горящие восторгом глаза? Готовы ли вы бодрым шагом отправиться в путь? Радует ли вас перспектива так просыпаться в течение недель, месяцев, лет?

Я очень надеюсь, что все обстоит именно так, но, к сожалению, вероятность этого мала. В действительности, по результатам одного исследования, почти 60 процентов людей в мире не любят свою работу!^[1] Недавно Conference Board^[2] зафиксировала самый высокий за все 20 лет, что она проводит эти исследования, уровень недовольства своей работой среди американцев^[3].

Вероятно, вы работаете слишком много, получая при этом слишком мало, общаясь с людьми, которые вам не нравятся, и выполняя работу, до которой вам нет никакого дела. По крайней мере, отчасти это так, не правда ли?

Я думаю, не особо полезно все время бодрствования посвящать работе, которая вам не нравится, и делать это изо дня в день. Работать, работать, мечтая о том, что, скопив достаточно денег, вы наконец-то уйдете и займетесь *ничегонеделанием*.

Большинство книг по самосовершенствованию фокусируются на изменении вашего отношения к происходящему, визуализации богатства или налаживании отношений. Однако же настоящая проблема в том, что большая часть людей ненавидят свою работу и не имеют достаточно средств к существованию. Большинство из нас посвящают работе больше времени, чем какому-либо другому занятию. Если после работы вы любите посмотреть телевизор, поспать или вовсе тратите это время на дорогу до дома, у вас остается всего пара часов в день, когда дети, жена/муж, друзья, увлечения, церковь могут хоть как-то рассчитывать на ваше внимание.

Итак, дело в работе. Вы любите свою работу? Тратите свои дни на дело, для которого, как вам кажется, были рождены? Или хотя бы получаете зарплату, размер которой перевешивает все ежедневные разочарования и компромиссы?

Если вы читаете эту книгу, готов поспорить, что ваш ответ — «нет».

Вы заинтересовались ею, потому что вам нужно что-то делать с вашей работой. Восемь, десять или даже четырнадцать часов в день вы тратите на то, чтобы оплатить счета и хоть немного преуспеть. Вы можете следовать «закону притяжения» и «декларировать жизненное изобилие» сколько угодно, но если вы работаете с девяти до пяти (или с восьми до восьми), занимаясь тем, что не приносит вам удовлетворения, пришло время перемен!

Ваша работа должна давать вам возможность жить той жизнью, которую вы хотите. Не заставляйте себя заниматься тем, что не приносит вам удовольствия, только ради возможности оплачивать счета. Может быть, стоит создать такой стиль жизни, который будет нравиться, и тогда вам не придется ждать пенсии, чтобы начать жить?

Присоединяйтесь к революции интернет-миллионеров!

В этой книге подробно рассказывается о беспрецедентной возможности изменить свою жизнь и карьеру, чтобы достичь финансовой независимости и успеха на собственных условиях. Это поможет вам избежать многих ненужных компромиссов и разочарований, а также улучшать собственную жизнь, вместо того чтобы обогащать начальника.

Несмотря на то что СМИ и многочисленные книги по бизнесу утверждают, что для «успеха» в интернете вам нужно быть или компьютерным гиком, или обладателем стэнфордской степени MBA, я полагаю, что у вас уже есть все необходимое для создания интернет-бизнеса, а значит, нового образа жизни, — опыт и личные интересы.

Знаю, все это подозрительно смахивает на схемы быстрого обогащения, но здесь совсем другая история. Много работая и эффективно используя интернет, я сам достиг финансового успеха и создал свой бизнес как стиль жизни, а затем написал эту книгу, чтобы вы смогли сделать то же самое. Как и в моих предыдущих книгах, *Internet Riches: The Simple Money-making Secrets of Online Millionaires*, AMACOM, 2006 («Интернет-богачи: простые секреты больших денег от интернет-миллионеров») и *e-Riches 2.0: Next Generation Online*

Marketing Strategies, AMACOM, 2009 («е-богачи 2.0: новое поколение маркетинговых стратегий в интернете»), здесь вы найдете конкретные проверенные стратегии и инструменты, которые использовал я сам, чтобы создать для себя более обеспеченное и свободное будущее.

Вот план того, как я буду делиться этим богатством с вами.

Часть первая. Определите для себя главные жизненные цели, чтобы вы могли их встроить в свой онлайн-бизнес.

Часть вторая. Узнайте о революционных принципах успеха компаний интернет-миллионеров, чтобы вы тоже могли их использовать для зарабатывания денег. Плюс научитесь себя эффективно позиционировать онлайн в качестве эксперта в любой нише.

Части третья и четвертая. Прочтите воодушевляющие истории из жизни успешных интернет-предпринимателей, которые живут как миллионеры — интернет-миллионеры. Многие из них создают собственные продукты, другие предоставляют услуги другим в качестве фрилансеров или продвигают чужие товары.

Часть пятая. Определите для себя прибыльную нишевую бизнес-модель, которая будет основываться на вашем личном жизненном опыте и интересах.

Часть шестая. Научитесь самым простым, быстрым и дешевым способам создавать сайты и через интернет получать прибыль от своих новых клиентов.

Часть седьмая. Создайте план действий для применения стратегий стиля жизни интернет-миллионеров и выбора для себя правильной нишевой бизнес-модели, чтобы начать выполнять ту работу, для которой вы были рождены.

Почему вы должны меня слушать?

Я вырос в весьма небогатой семье в опасном и бедном районе Детройта, но смог стать миллионером. Я пробирался наверх безо всяких связей или денег, самостоятельно оплачивая обучение в Мичиганском университете и Стэнфордской школе бизнеса. Я заработал свое первое маленькое состояние на Уолл-стрит и впервые

уволился, когда мне едва исполнилось 25. Когда мне наскучило заниматься дайвингом на островах в южной части Тихого океана, я опять самостоятельно добился успеха — сначала в Кремниевой долине, а потом и в Голливуде, совершенствуя свои знания в области основания высокоприбыльных и современных интернет-компаний.

Теперь, когда я могу тратить свое время как хочу, я решил помочь вам добиться такого же успеха. В этой книге множество моих личных историй и рекомендаций, и я прошу прощения, если вам покажется, будто я хочу вас в чем-то убедить или навязать вам какой-либо товар. Примеры из жизни — лучший способ поделиться с вами своим восторгом и рассказать об уроках, которые я получил на своем пути к интернет-успеху. Хочу, чтобы вы знали: я не пишу книги в надежде заработать, рассказывая об успехе, которого сам так и не смог добиться. Я объездил практически весь свет в поиске лучшего стиля жизни и существующих на сегодняшний день возможностей для бизнеса. Я действующий предприниматель, стратегический консультант и инвестор, получающий деньги от дюжины различных веб-проектов, о которых вы прочтете в этой книге. Доходы от ее продаж пойдут на благотворительность — я хочу «заплатить другим», помочь им добиться такого же успеха, как добился сам.

У меня есть популярный канал на YouTube (www.youtube.com/scottfox1), аккаунт в Twitter (www.twitter.com/scott_fox), Google+ (www.scot-tfoxongoogle.com) и Facebook (www.facebook.com/click-millionaire), а также подкасты радиошоу «Интернет-миллионеры» (www.ClickMillionairesRadio.com) и другие онлайн-инструменты, которые доказывают, что я знаю, о чем говорю. Зачем? Я хочу, чтобы вы понимали: я не просто об этом пишу — я делаю все это сам.

И знаете что? Это работает!

Ваша новая американская мечта

Сегодня у вас есть шанс добиться большего, чем просто попытаться обосноваться в *начальственном кабинете*. Создавая успешный бизнес прямо из дома, вы сможете наслаждаться работой, меньше беспокоиться о деньгах, проводить больше времени с семьей, работать

над проектами, которые вам нравятся, и делиться своими успехами с другими.

Вы не заработаете в один миг миллион долларов, прочитав эту книгу, однако она даст вам инструменты для изменения жизни и карьеры, которые использовал я. Надеюсь, вы получите от чтения удовольствие и с моей помощью создадите жизнь, которая сделает вас более счастливыми.

Добро пожаловать в мир интернет-миллионеров!

Скотт Фокс

Часть первая

Изменяем свой стиль жизни, чтобы
добиться успеха

Глава 1

Работать меньше, жить больше. Как стать интернет-миллионером

Проблемы крысиных гонок в том, что, даже выиграв, ты остаешься крысой.

Лили Томлин, комедийная актриса

Должен же быть какой-то выход! Не об этом ли вы думаете в последнее время? Вы устали от своей работы, или коллег, или низкой зарплаты, или неуверенного продвижения по службе? А может, от всего сразу? Или от осознания того, что вам придется повторять одни и те же действия в течение многих лет или даже десятилетий? Вы действительно думаете, что вам удастся скопить средства на достойную пенсию, работая на кого-то другого? Не кажется ли вам, что шансы весьма малы, если только вы не экономите всю жизнь, лишая себя и свою семью предметов роскоши, отпуска и игрушек?

Если вы похожи на меня в прошлом, то, вероятно, считаете, что, поступив на работу, обеспечили себе заработок и безопасность. К сожалению, работа по найму превратилась скорее в заработок для «чайников», а в не гарантию безбедного существования на всю жизнь. Вы по-прежнему вынуждены тратить большую часть своего времени, зарабатывая деньги для корпорации, однако это не гарантирует регулярных выплат, достойной медицинской страховки, стабильной работы и обеспеченной старости. К несчастью, о вашей самореализации и финансовой независимости переживает лишь один человек — вы сами. Добавьте к этому ежедневный стресс, связанный с дорогой до офиса и необходимостью взаимодействовать с людьми, с которыми вы ни за что не стали бы общаться добровольно. И все это — ради достижения целей, намеченных теми, кто не имеет ни малейшего представления о потребностях ваших клиентов. Да, еще прибавьте к этому постоянную угрозу увольнения. Неудивительно, что все больше и больше людей чувствуют себя участниками крысиных гонок — и не могут выбраться из этого замкнутого круга!

Нужно думать не о карьере, а о жизни

Если вы перестанете ориентироваться только на работу, как это делает большинство людей, то сможете обнаружить новые решения вопросов, связанных с балансом между работой и жизнью. Совершенно нормально поставить на первое место собственную жизнь, а не зарабатывание денег или восхождение по карьерной лестнице. Вы не должны выполнять ненавистную работу лишь для того, чтобы

«оставаться на плаву». Сегодня у вас есть возможность переформатировать свою жизнь и построить ее вокруг того, что интересно вам и *определяет успех для вас*.

Имея совсем немного средств или технических знаний, вы можете создавать свой интернет-бизнес как стиль жизни, который соответствует вашим личным и семейным ценностям.

По-новому сформулировать для себя успех — значит сбалансировать собственную жизнь так, чтобы добиваться целей, которые важны именно для вас. Вместо того чтобы концентрироваться лишь на деньгах, вы — с моей помощью — найдете в себе силы измерять успех не только в долларах, дорогих машинах или ярких побрякушках, сверкающих с экрана телевизора, но и в гибком графике, творчестве и счастье. Чтобы создать прибыльный онлайн-бизнес, вам потребуются не только мотивация и готовность пойти на некоторые жертвы. Необходимы конкретные практические рекомендации, касающиеся лучших возможностей и инструментов для бизнеса, которые можно использовать сегодня. Превратив их в план действий, вы перейдете от желания быть успешным к собственно успеху.

Я написал эту книгу, чтобы помочь вам это сделать.

Чем эта книга отличается от других

Большинство советов по заработку в Сети вертятся вокруг действенных, но не обеспечивающих долгосрочного эффекта способов привлечения трафика на сайт. Такой подход основан на определенных приемах: вы сможете получить какие-то выгоды от контекстной рекламы (PPC^[4]) или поисковой оптимизации (SEO^[5]) или же привлечете трафик с обновлений на YouTube, Twitter, Facebook, Google+, а также с помощью каких-либо приложений, плагинов, программ или других «секретов».

Иногда эти способы работают, но к тому времени, когда очередной «гуру» интернет-маркетинга решит обнародовать (и продать) свои новые способы привлечения трафика на сайт, можете быть уверены — на этом конкурентном рынке денег практически не останется.

Еще более важен тот факт, что бизнес, основанный на временных недостатках рынка, не приводит к формированию долгосрочных

ценных активов и постоянного денежного потока. А я хочу, чтобы вы выстроили систему интернет-миллионера.

Итак, я не стану вас учить, как в тысячный раз пересказать секреты похудения, чтобы собрать из этого бесплатную электронную книгу; как за один вечер создать огромную подписную базу с помощью видео на YouTube или мобильных приложений; как использовать Google AdWords и контекстную рекламу для продвижения партнерских программ.

Вместо того чтобы учить вас продавать продукт, который, скорее всего, устарел месяцев на шесть, я помогу вам разработать план бизнеса, который станет для вас *стилем жизни* и будет доставлять вам радость. Вы научитесь по-новому определять для себя успех на основании тех вещей, что для вас наиболее значимы; научитесь поддерживать свой стиль жизни с помощью интернет-бизнеса, который даст вам ощущение финансовой независимости и творчества, а также возможность планировать свой день самостоятельно. Раньше такие возможности были лишь у тех, кто владел миллионами.

Наша цель — найти жизненный баланс, чтобы вы чувствовали себя комфортно и счастливо.

Вы можете создать бизнес, который будет таким же уникальным, как вы сами

Я хочу, чтобы вы создали что-нибудь новое — оригинальный и уникальный бизнес, который будет позиционировать вас как эксперта в выбранной сфере, бизнес, который направит ваши усилия на нечто более значимое, чем просто повышение кликабельности^[6] на 0,01 процента, бизнес, направленный на фундаментальные нишевые потребности целевой аудитории. Я хочу помочь вам проработать свою нишу так, чтобы у вас появился стабильный источник дохода, а бизнес, основанный на вашем стиле жизни, стал бы устойчивым и значимым лично для вас.

Например:

- как насчет того, чтобы построить свой бизнес вокруг собственного уникального опыта и помогать другим решать

похожие проблемы?

- развить интерес в настоящее экспертное знание, чтобы консультировать людей со схожими увлечениями?
- предоставлять эту информацию или товары эффективным, качественным и прибыльным способом, привлекая лояльных клиентов и создавая доходный бизнес вокруг себя и своих увлечений?

Все это я проделал сам в нескольких рыночных нишах, которые большинство «экспертов» и исследователей назвали бы перенасыщенными, в том числе в самой конкурентной сфере из всех — интернет-маркетинге. Вместе мы добьемся, чтобы ваш подход был практичным, успешным и отличающимся от любого другого бизнеса.

Что такое бизнес, основанный на стиле жизни

Бизнес, основанный на стиле жизни, во главу угла ставит ваши личные выгоды, а не рост и прибыли.

Это реальный бизнес, с помощью которого вы заработаете реальные деньги, но при этом получите возможность наслаждаться жизнью, которой заслуживаете. С минимальными рисками или финансовыми вложениями такой тип интернет-бизнеса может помочь вам создать жизнь с ноутбуком под мышкой и в итоге освободить вас от работы на кого-либо. Кроме этого, вы станете намного счастливее, так как будете работать с людьми, которые вам нравятся, над проектами, которые выберете сами. Деньги не главное. Главное — ваш стиль жизни как владельца бизнеса.

Возможно, вам кажется, что вы недостаточно квалифицированы, чтобы начать собственный бизнес, или интересующие вас ниши не подходят, так как не соответствуют традиционным критериям в стиле МВА. Но бизнес-школы (и большая часть деловой литературы) учат тому, как работать и расти внутри корпораций, а не строить более счастливую жизнь. В бизнесе, основанном на стиле жизни, стиль жизни значим — по крайней мере, не меньше, чем собственно бизнес.

Это означает (в отличие от того, что говорит опыт работы по найму или теории управления из бизнес-школ), что на первом месте у вас окажутся собственные жизненные интересы, и у вас даже может быть несколько бизнес-линий одновременно. А кто лучше вас знает, чего вы хотите от жизни?

Профессора из бизнес-школ, экономисты и банкиры воротят нос от такого рода бизнеса, так как здесь не требуется венчурный капитал и никто не гонится за максимальными прибылями, увеличением биржевой стоимости акций или их первичным размещением на бирже. Но я обожаю такой бизнес.

Посмотрим правде в глаза — миллиардером вам не быть в любом случае. Но разве вы не будете довольны бизнесом, доходы от которого измеряются шестизначными цифрами? Бизнесом, развивающимся в интересующей вас сфере, при минимальных затратах и отсутствии проблем, связанных с политикой или управлением? Бизнесом, который даст вам возможность самостоятельно выстраивать свой рабочий график? (Особенно если он потенциально может приносить еще больше прибыли благодаря бесплатным каналам распространения информации и автоматизированным онлайн-продажам?)

Уважаемые профессора из бизнес-школ, извините: ваши традиционные определения успеха, связанные с работой по найму, не подходят бизнесу в стиле жизни, которым занимаются интернет-миллионеры.

Цель большинства крупных компаний, как мне кажется, — добиваться роста ради роста. И в прошлом большинство амбициозных людей хотели работать на эти компании. Однако сегодня давление, связанное с работой в большой корпорации, привело к тому, что многие известные мне профессионалы готовы сменить ее на менее стрессовую, *даже если им придется потерять в зарплате.*

Критерий «большой» был раньше требованием для бизнеса, поскольку для выполнения различного рода работ требовалось множество людей. Кто-то должен был объяснять преимущества товара и продавать его, кто-то — заниматься бумагами, кто-то — работать с товарными запасами и координировать поставщиков, кто-то — делать товар популярным с помощью рекламы и маркетинга и т. д. Но Сеть все изменила. Десятилетия конкуренции в софтверной индустрии

создали мощные интернет-системы представления информации, ее распространения и продаж различных товаров. Сегодня их преимуществами может воспользоваться любой владелец стартапа или малого бизнеса, просто заплатив поставщику несколько долларов в месяц. Большинство операций по обработке заказов и собственно по продажам можно автоматизировать с помощью программ электронной торговли, которые, кстати, будут контролировать и ваши товарные запасы. Продажи могут совершаться даже тогда, когда вы лежите на пляже или спите, — ваш сайт не ходит на пляж, а ваши рекламные объявления в интернете крутятся и во время вашего сна.

Все это значит, что слово «малый» в словосочетании «малый бизнес» больше не означает слабое влияние, небольшой охват или незначительные продажи. На самом деле интернет-миллионеры нередко получают прибыли, сопоставимые с доходами крупных компаний, но при этом не несут расходов и не встречаются с трудностями!

Как объясняет Тим Феррис в своей книге *The 4-Hour Workweek*^[7], сегодня с помощью интернета мы можем создавать карьерные возможности, проекты и новые компании, основанные на наших предпочтениях. Даже не имея технического образования или знаний в сфере бизнеса, вы можете начать свое дело, поставив во главу угла ваши собственные график и интересы, а не необходимость каждый день вставать в одно и то же время, ехать в одно и то же место, одеваться в одном и том же стиле, общаться в одними и теми же людьми и заниматься одними и теми же вещами. Бесплатная электронная почта с самым широким охватом, телефон, видео, чаты и социальные сети дают вам возможность больше не сидеть в офисе физически.

Благодаря интернету постоянно возникают свободные самоорганизующиеся проекты и компании, и вы уже не так зависите от своей рабочей зарплаты. Аутсорсинг, виртуальные личные помощники, биржи фриланса, мобильные платформы, социальные сети, удаленная работа, возможность пользоваться программным обеспечением через интернет-браузер, «облачные» вычисления^[8] — все эти разработки создали постоянный поток новых предприятий и возможностей для

малого бизнеса, благодаря чему вы больше не должны пожизненно отбывать свое время на рабочем месте, зачеркивая на календаре годы до пенсии.

Кто такие интернет-миллионеры?

Я не говорю о схемах быстрого обогащения. *Интернет-миллионеры* — это движение, ориентированное на построение гибкого и прибыльного бизнеса, основанного на стиле жизни и соответствующего личностным приоритетам его владельца, интернет-миллионера. Вот как я объясняю этот термин.

Интернет-миллионер использует сайты, электронную торговлю, цифровые материалы и социальные медиа для построения *бизнеса, в основе которого лежит его стиль жизни*. Он распространяет свои идеи и товары по всему миру в соответствии с личным графиком и на собственных условиях. *Следование своему стилю жизни* как бизнес-модель не требует от интернет-миллионера неизменных многомиллионных заработков. Напротив, интернет-миллионеры понимают успех как использование последних разработок в сфере электронной коммерции и лучших инструментов продаж для создания прибыльного этичного интернет-бизнеса, который положительно влияет на их стиль жизни и на жизни окружающих людей. В результате *стиль жизни интернет-миллионера* предполагает беспрецедентный уровень личного контроля над своей карьерой, творческую независимость, гибкий график и удовлетворение от работы.

Традиционная американская мечта строилась на личных финансовых достижениях — став «миллионером», ты получал возможность управлять своей жизнью, получать все, что только захочется, и жить по собственным правилам. Сегодня же в понятии «интернет-миллионер» заключена революционная идея о том, что пользоваться выгодами личной независимости, безопасности и уверенности в себе — тем, что раньше было доступно только богачам, — может *любой, кто решит построить успешный интернет-бизнес, ориентируясь на свой стиль жизни*. Как можно понять из определения, приведенного выше, для интернет-миллионеров деньги

важны, но для «новых богачей» значение имеют не только они. Деньги вовсе не конечная остановка на вашем жизненном пути — это лишь бензин, который помогает наслаждаться путешествием.

Чтобы стать интернет-миллионером, я советую вам:

- изменить образ мышления, в первую очередь сфокусировавшись на более хорошей жизни для себя, что бы вы ни вкладывали в это понятие;
- перестроить свою жизнь, поставив во главу угла себя и свою семью, а не работу допоздна в надежде «вписаться» в график начальства;
- организовать свою работу так, чтобы состояние вашего банковского счета напрямую зависело от потраченных усилий, перестать оплачивать новые машины и отпуска работодателя, одновременно сражаясь с собственными ипотечными выплатами.

Бьюсь об заклад, если вы сможете перестроить свою жизнь, сделав акцент на личном счастье, комфортной жизни и возможности делиться прибылью с окружающими, то уже будете довольны — даже если не заработаете миллион долларов. Почему? Потому что в вас нет жадности — вы просто хотите комфортной и полной жизни.

Не нужно бросать свою работу — просто начните получать от нее удовольствие

Я сейчас не говорю о раннем выходе на пенсию или стратегиях получения пассивного дохода. Я предлагаю вам начать тратить некоторое количество времени на свое дело, продолжая *работать на прежнем месте, и постепенно выстраивать нишевый интернет-бизнес, который приносил бы вам постоянный доход, причем процесс этот должен быть максимально автоматизирован.* Через некоторое время ваш «побочный» бизнес начнет приносить все больше и больше прибыли, и это будет доставлять вам неимоверное удовольствие.

Стала бы ваша жизнь проще, имея вы дополнительные 500 долларов в месяц? А как насчет полутора или 5 тысяч в месяц?

Большинство бизнес-советов перескакивают эти реалистичные цифры и обещают вам миллионы долларов, которые вы должны получить в результате неких магических операций. Но интернет-миллионеры — реалисты. Мы не ищем путей *легкого обогащения* — мы ищем законные способы заработать, тратя разумное время на усердную работу, продуманный маркетинг и творчество. Мы вкладываем свое время в создание прибыльного бизнеса, который дает нам деньги и личную свободу, чтобы вести желаемый образ жизни изо дня в день, а не только по выходным или во время пары недель ежегодного отпуска.

Каждый хочет, чтобы его время оплачивалось. Главное отличие интернет-миллионеров — в том, что они стремятся оставить в прошлом мучительный обмен часов на доллары, преобладающий в жизни большинства работающих людей. Вместо того чтобы организовывать свою жизнь, работая на кого-либо другого, интернет-миллионер начинает со следующего исходного условия: *я заслуживаю того, чтобы управлять собственным временем и ежедневным графиком*. Ваше время — самая большая ценность именно для вас, а не для кого-либо другого. Если вы решили потратить время на проект, то заслуживаете не просто оплаты, а хорошей оплаты.

Однако если вы интернет-миллионер, ваш успех заключается не только в финансовой прибыли. Вы хотите вкладывать свое время в работу, которая вам нравится и соответствует вашему стилю жизни. В большинстве случаев это равно тому, чтобы зарабатывать больше денег, но нередко это означает, что вы работаете меньше, чтобы наслаждаться жизнью. Вот реальная цель интернет-миллионеров: *получать больше за работу, которая нравится, и работать меньше!*

Знаю, это звучит претенциозно и даже отдает сумасшествием, но мне удалось этого достичь. И в этой книге я расскажу вам десятки историй успеха интернет-миллионеров, которые вы сможете «примерить» на собственную жизнь и тоже стать «новым богачом».

Вместе мы разработаем план реорганизации ваших приоритетов, чтобы вы перестали обогащать своего начальника и приумножили собственный доход — не за один вечер, но спустя некоторое время, уделяя этому всего пару часов в день. Мы изучим цифровые инструменты построения бизнеса, такие как электронная рассылка, блоги, виртуальные сообщества, подкасты, онлайн-видео и

партнерские программы. Все они представляют собой прекрасные и незатратные бизнес-модели, которыми вы можете воспользоваться уже сегодня. Не беспокойтесь, если сейчас все это звучит слишком сложно. В книге материал изложен простым, нетехническим языком, так что вы добьетесь успеха, как это сделал когда-то я.

Как изменить жизнь и создать бизнес, благодаря которому вы станете участником революции интернет-миллионеров? Продолжайте читать!

Глава 2

Страсть vs прибыль. Ставим собственные цели, соответствующие нашему стилю жизни

Когда я пошел в школу, меня спросили, кем я хочу стать в будущем. Я написал — «счастливым». Мне сказали, что я не понял задание, а я ответил, что они не поняли жизнь.

Джон Леннон, музыкант

Формирование стиля жизни даст вам возможность существовать в таком мире, какой вы сами для себя создадите. Сегодня с помощью интернета вы можете выстроить стиль жизни и карьеру на основе собственных интересов и увлечений, заниматься тем бизнесом, который вам наиболее интересен. И следовать этому стилю жизни можно, где бы вы ни находились и без оглядки на размер капитала, связи или мнение начальства.

Для меня возможность посмотреть школьный спектакль, где играет мой ребенок, сходить в тренажерный зал в четверг днем, навестить друзей в удобное время или помочь больному родственнику намного важнее, чем ежемесячные собрания, очередной звонок клиенту или выполнение последних десяти процентов запланированных квартальных объемов производства. Я считаю, что вы можете создать бизнес, в котором вам будет нравиться работать, который через некоторое время станет приносить доход, позволяющий не только оплатить счета, и который даст вам больше независимости, творчества и гибкости в деле ежедневного планирования.

К несчастью, вы запрограммированы на то, чтобы спрашивать разрешения. С самых первых дней в школе те, кто имел власть, ограничивали ваш выбор в собственных интересах: учитель заставлял сидеть смирно и отвечать урок, родители определяли, в каком часу вы должны вернуться домой. Сейчас, когда вы стали взрослыми, правительство облагает налогами ваши доходы, соседи ждут, что вы будете вести себя так же, как они, а начальник требует конкретных результатов, пунктуальности и выполнения обязанностей.

Представьте, что произойдет, если вы перестанете спрашивать разрешения и начнете жить такой жизнью, которая вам нравится. Что, если вам взять инициативу и создать для себя более обеспеченное и свободное будущее на основе собственного творчества?

О каких достоинствах стиля жизни я говорю?

Организуя бизнес вокруг своих интересов, вы даете себе официальное разрешение заниматься своим хобби, проектами, отношениями,

идеями и товарами — тем, что вас больше всего интересует.

Вам, интернет-миллионеру, ни у кого не нужно спрашивать разрешения, чтобы:

- работать из дома;
- одеваться, чтобы было комфортно, а не чтобы произвести впечатление;
- отказаться от утомительной дороги до работы и обратно;
- организовать семейный отдых, когда вам удобно (без переговоров с коллегами и начальством);
- иметь гибкий график, чтобы получить возможность общаться с друзьями или помогать родственникам;
- гулять или делать необходимые дела в течение рабочего дня;
- работать на свежем воздухе или где только позволяет ваш ноутбук;
- ухаживать за ребенком, присутствовать на школьных спектаклях или посещать родительские собрания;
- переехать в более теплый (или холодный) климат;
- возвратиться к своим старым хобби, например к игре на музыкальном инструменте, рисованию или спорту;
- украсить свое рабочее место так, чтобы оно стало вам по душе;
- ежедневно ходить в спортзал и на пляж, если позволяет погода;
- самостоятельно отвечать за свою жизнь и выполнять ту работу, которая имеет значение лично для вас.

Подумайте, насколько более продуктивной и счастливой станет *ваша* жизнь, если внести в нее такие изменения!

Стать интернет-миллионером — значит взять на себя ответственность за свой успех.

Ваша страсть vs балансовая прибыль

Много денег определенно лучше, чем мало, но готов поспорить, что финансовая безопасность — не основное изменение, которое вы хотите внести в свой стиль жизни. Независимость, удовольствие от работы, гибкий график, возможность работать с другими и даже стать начальником — все это важно для определения успеха, которое выходит за рамки простого увеличения дохода.

Что вам на самом деле нужно — это *жизненный баланс*. У многих не получается его выстроить, кто-то в основном гоняется за деньгами, другие — за страстью.

Множество обычных людей (возможно, и вы?) застревают в секторе 2 модели карьеры интернет-миллионеров, представленной на рис. 2.1. Это край зарплатных рабов. Они должны отработать множество часов, выполняя задачи, которые им неинтересны, и при этом не могут заработать достаточно, чтобы хоть как-то преуспеть.

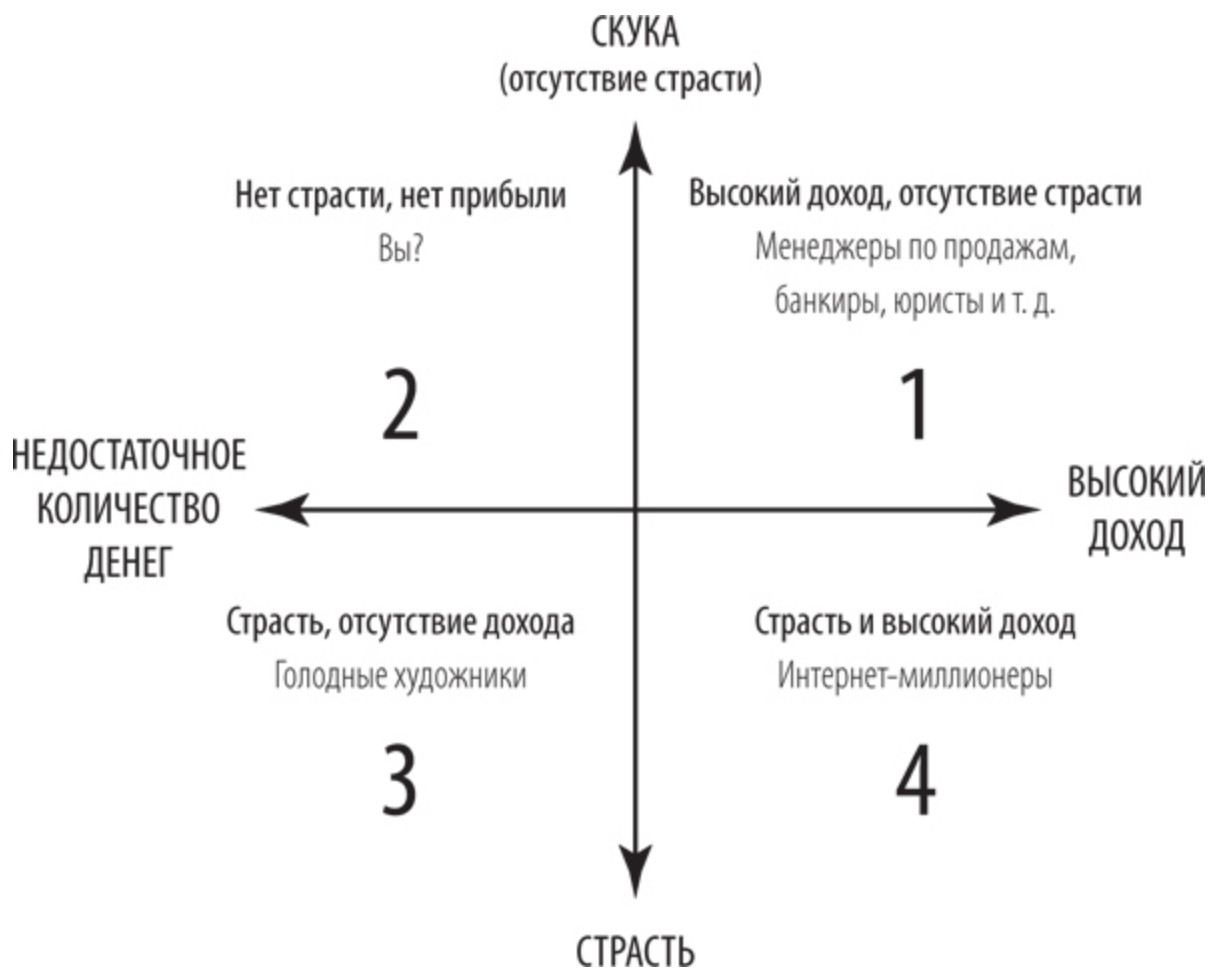


Рис. 2.1. Модель карьеры интернет-миллионеров

Слишком много страсти без достаточных доходов помещает вас в сектор 3 — это место для голодных художников. Голодные художники — те, кто тратит слишком много времени на то, чтобы «делать все по-своему», и если они не обращают внимания на финансы, то часто оказываются банкротами.

Противоположность этому — сектор 1, где находятся те, кто работает лишь ради получения прибыли. Эти люди зарабатывают достаточно, возможно, даже более чем достаточно, но их жизнь часто довольно скудна, а сами они нередко слишком зависят от своего работодателя. Чрезмерный акцент на финансах часто отличает несчастных банкиров, менеджеров по продажам и трудоголиков, которые никак не могут выбраться из этого сектора.

Я хочу, чтобы вы лучше сбалансировали свою жизнь относительно доходов и удовольствия. Став интернет-миллионером, вы построите бизнес, который даст вам как прибыль, так и свободу, чтобы вы могли вести ту жизнь, которой заслуживаете.

Это значит, что я помогу вам перейти в сектор 4, где вы сможете наслаждаться временем, потраченным на работу, и удовольствие от работы будет достойно вознаграждено.

Отношение интернет-миллионеров к инвестициям

Один из первых шагов на пути к успеху интернет-миллионера — осознание ценности времени. У вас появляется возможность *вкладывать* свое время, а не просто *тратить* его. Даже несколько часов в неделю, оставшихся после рабочего дня, можно потратить на себя, и интернет придет вам на помощь. Конечно, можно просто гулять по Сети, играть в Angry Birds и просматривать глупые видео на YouTube. А можно — инвестировать это время в приобретение новых навыков, новых друзей и деловых партнеров, превратить свое хобби в бизнес.

Интернет доступен круглосуточно семь дней в неделю, поэтому вы можете продвигаться вперед и менять свою жизнь крохотными

шажками. Пусть это будут 10 или 15 минут поздно вечером, после работы, или в выходные, когда вы уложите детей спать.

Такое отношение к инвестициям — основа долгосрочного успеха интернет-миллионера. Даже если у вас нет многих часов свободного времени или огромных сумм денег, вы все равно сможете поставить себе долгосрочные цели и изменить свою жизнь, внося эти изменения постепенно и строя онлайн-бизнес, благодаря которому ваша жизнь станет лучше.

В реальном мире успех по праву измеряется скорее уровнем счастья, а не фондовыми опционами. Счастье, свободное время, график, в который можно включить встречи с родственниками и друзьями, содержательная работа без излишних трудностей и — в идеале — достаточное количество денег, чтобы время от времени баловать себя и помогать другим, тем, кто не смог добиться такого успеха, — не кажется ли вам, что так и стоит жить?

Сравнение трех стилей жизни

В таблице 2.1 дано краткое сравнение трех стилей жизни: работы по найму, управления собственной компанией и реализации стратегий интернет-миллионеров.

Таблица 2.1

Три стиля жизни

Работа по найму
<ul style="list-style-type: none">• Зарплата с небольшими возможностями для повышения• Исполнение решений руководства• Ежедневная дорога до офиса• Встречи• Преследование целей, поставленных начальником• Еще больше встреч• Исполнение желания босса стать богатым• Жизнь ради выходных• Надежда не попасть под сокращение штата• Надежда скопить достаточно средств для пенсии• Удивление, что жизнь проходит мимо

Неплохо

Традиционный подход к организации стартапа

- Поиск блестящей идеи и ответственность за создание новой компании
- Поиск финансирования у внешних инвесторов
- Одновременное владение и управление компанией
- Набор сотрудников для максимально быстрого роста компании
- Управление персоналом
- Накладные расходы, связанные с арендой помещений, парковкой, обустройством, страховкой и т. п.
- Ежедневные поездки в офис
- Множество встреч
- Многолетняя тяжелая работа в надежде сделать богатым себя и инвесторов с помощью слияния или выставления акций компании на биржу
- Попытки рано уйти на пенсию
- Мысли о том, чем заняться впоследствии, если это удастся
- Повторение цикла с самого начала, если уйти не получится

Лучше

Стратегия интернет-миллионера

- Создание прибыльных проектов, основанных на вашем стиле жизни и поддерживающих ваши интересы
- Самостоятельное финансирование проекта
- Самостоятельное управление своей жизнью
- Фокус на прибыльности и стиле жизни, а не на росте
- Работа из дома или из любого другого места
- Отсутствие ежедневных поездок в офис
- Минимальные накладные расходы или полное их отсутствие
- Мало встреч или их полное отсутствие
- Работа с фрилансерами (обходится дешевле, чем содержание штата сотрудников)
- Работа над проектами, которые вам нравятся
- Работа с людьми, которые вам нравятся
- Создание активов и постоянного источника дохода для себя
- Нацеленность на счастье, а не на продажи
- Радость от возможности делиться успехом с другими
- Любовь к своей работе и отсутствие желания когда-либо выходить на пенсию!

Отлично

Глава 3

Как перестроить свою жизнь и бизнес

Если вы не создадите свой собственный жизненный план, велика вероятность, что вы попадете в планы кого-то другого. Догадайтесь, что там для вас запланировано? Немного.

Джим Рон,
американский предприниматель,
автор книг, оратор-мотиватор

Размер, форма и вкус вашего стиля жизни обусловлены тем, какой бизнес вы решите построить. Прибыль, потенциал роста, удовольствие от работы — все зависит от вас и системы интернет-миллионера, которую вы разработаете.

Начните с собственных жизненных целей и поставьте во главу угла личные приоритеты. Первоочередные вопросы, на которые сможете ответить только *вы*, такие:

- как бы вы хотели прожить свою жизнь?
- чем вам больше всего нравится заниматься?
- что бы вы хотели дать миру?

Вы ответили на эти вопросы? Теперь вам предстоит заняться не менее сложной работой: решить, что *изменить* в нынешней жизни, чтобы освободить место для этих нововведений. Над позитивными изменениями думать приятно, но в жизни или работе могут присутствовать и негативные моменты — и на них стоит обратить внимание прежде всего. Если это так, придется освободить пространство для изменений или же, возможно, перестать тратить время на то, что кажется вам необходимым, чтобы получить возможность заняться чем-то новым.

Итак, как сделать шаг от одного к другому?

Выбор мира для себя

Сегодня у вас есть беспрецедентная возможность изменить свою жизнь так, как вам захочется. В XX веке, работая на крупную компанию, вы должны были «быть в строю». Компании ставят свои потребности и приоритеты выше ваших, а потому требуют, чтобы вы следовали их графику, правилам, схемам продвижения по службе, указаниям начальства. Вам же остается принимать от них оплату своего труда и добиваться разрешения при любом отклонении от правил.

Теперь все это неактуально. Знаю, вас учили, что ориентироваться на собственные интересы «непрофессионально». Но, управляя

собственным бизнесом, *вы сами* решаете, что профессионально, а что нет.

Сегодня вы можете начать создавать свой собственный мир, тратя на это лишь несколько часов свободного времени. Даже если вы на кого-то работаете, у вас остается свободное время. Чем вы занимаетесь после работы? Если вы об этом не задумываетесь, то просто транжирите свое время. У каждого из нас есть те же 24 часа в сутках и семь дней в неделе, но разные люди тратят это время на разные вещи.

Подумайте о перераспределении этого времени, чтобы получить возможность инвестировать в проекты, которые дадут вам финансовую свободу или личное удовлетворение. Выбирайте хобби, развлечения, книги и даже друзей более вдумчиво, чем делали до этого.

Даже если обязательства перед семьей или работодателем заставляют вас ограничиться определенными часами или конкретной местностью, интернет даст возможность обратиться ко всему миру. С помощью Сети вы в любое время дня и ночи достучитесь до миллиардов людей — стоит только несколько раз кликнуть мышкой или нажать кнопку на клавиатуре. Интернет сделал стоимость коммуникации и сотрудничества значительно ниже, соответственно, снизились и предпринимательские риски.

Как начать инвестировать собственное свободное время

Итак, как вы собираетесь *инвестировать* свое свободное время в создание желаемого стиля жизни? Идите в интернет. Возможно, поначалу у вас будет лишь десять минут в день. Тратьте их с пользой, исследуя ниши, сайты и сообщества, вокруг которых хотели бы выстроить свой стиль жизни. Если вы вложите эти ежедневные десять минут в изучение морской флоры и фауны, общение с итальянскими шеф-поварами или овладение навыками PHP-программирования^[9], то через некоторое время сможете приблизиться к своим жизненным целям и начать строить фундамент для собственного интернет-бизнеса. Как сказала однажды интернет-миллионер Конни Меттлер, предприниматель и владелец сайта ArtFairCalendar.com, «продолжайте

складывать друг на друга свои песчинки, и скоро у вас получится замок».

Давайте поговорим более конкретно. Например, вам не нравится ваша жизнь, вы мечтаете изучить французский язык, регулярно ездить в Париж, возможно, даже обосноваться там. Но все свои дни вы проводите на ненавистной работе: трудитесь в 7-Eleven^[10] в Альбукерке^[11] или пашете, как раб, на какую-либо корпорацию в Миннеаполисе.

Как в данном случае создать бизнес, основанный на стиле жизни?

Я понимаю, вы не можете себе позволить просто уйти с работы, но ведь в ваших силах организовать свободное время так, чтобы инвестировать его в достижение своей жизненной цели. Что, если время после работы переориентировать на людей, занятия, культуру, бизнес-возможности, связанные с... французским языком? Вместо того чтобы тратить эти часы на просмотр телепрограмм или игру в World of Warcraft, вы могли бы использовать интернет, чтобы знакомиться с французами, изучать французский язык и вообще делать свою жизнь «более французской». Вся информация сегодня есть в Сети, там же можно найти и нужных вам людей. Начните с простого поиска в Google. Это не абстрактная теория — не «визуализация, благодаря которой вы чудесным образом станете богатым». Все, что требуется, — прийти домой с работы, включить компьютер и для начала найти несколько французских сайтов.

Создайте для себя новую жизнь в интернете

В Соединенных Штатах, да и по всему миру, живет немало французов, говорящих по-английски. А во Франции живет много англоговорящих. Их всех можно найти в интернете. Уже сейчас они зарегистрированы в Facebook, пишут и читают комментарии в блогах, состоят в сообществах, гдегодились бы ваши интересы, связанные с Францией. Кроме этого, на YouTube можно найти массу видео на французском языке, а на других сайтах — загрузить подкасты.

Неважно, если Франция вас не интересует, — это всего лишь пример. Быть может, вы хотите получить черный пояс по карате, заняться ландшафтным дизайном, реставрировать старинные автомобили, создать бизнес по переработке отходов или стать звездой YouTube.

Суть в том, что вы можете заняться чем угодно, стоит лишь начать инвестировать в это свое время. Итак, как насчет того, чтобы открыть Google и поискать информацию по интересующему вас вопросу и начать использовать блоги, сайты, сообщества и подкасты в своих интересах? Я гарантирую, что в Сети вы найдете людей, которые будут счастливы с вами познакомиться, потому что у вас с ними есть общие интересы.

Продолжим разговор о нашем примере. Предположим, после нескольких недель блуждания по Сети и активности в определенных областях у вас завязалось знакомство с людьми, говорящими по-французски и даже живущими в Париже. Отныне вы посвятите свободное время совместному изучению языка: станете читать французские книги (для начала простую детскую литературу!), смотреть французские передачи и совершенствовать французский на форумах.

Вы попытаетесь лучше узнать своих новых друзей, обращая внимание на то, какого рода продукты или услуги они рекомендуют или ищут. Далее — заведете блог, снимете цикл видео, организуете рекламные сервисы или просто посвятите некоторое время работе со своими новыми французскими друзьями в качестве виртуального ассистента (все эти бизнес-модели мы обсудим позже).

Вы начнете активно знакомиться с французами (сегодня благодаря социальным сетям это просто, как никогда): искать людей, с которыми хотели бы работать или проводить свободное время. Кто-то из тех, с кем вы общаетесь в Сети, возможно, окажется в ваших краях, тогда вы сможете увидеться и познакомиться получше. Ваш французский будет становиться все лучше и лучше. Кто живет и работает или, по крайней мере, проводит отпуск в Париже? Те, у кого есть друзья во Франции. Теперь они есть у вас — и, возможно, вы отправитесь во *Францию*.

Ваш французский будет все совершеннее, у вас появится еще больше друзей, вы узнаете много нового о французской культуре и

обществе. Применяв навыки интернет-миллионеров, описанные в этой книге, и используя свои знания в выбранной области, вы увидите возможности для создания нишевого бизнеса, недоступные для тех, кто находится вне этого сообщества. Тратя лишь часть своего времени и получая поддержку своих новых друзей-французов, с помощью интернета вы станете предоставлять им информацию, услуги или продукты, соответствующие их потребностям, — и начнете на этом зарабатывать.

Вы уже на пути к тому, чтобы стать владельцем бизнеса и уважаемым в интернете экспертом в области французской культуры. Каждый вечер после официальной работы вы оказываетесь в своем мире, который становится все более французским, при этом вы не бросаете свою работу и даже не переезжаете из Альбукерке.

Добро пожаловать в мир моделирования стиля жизни

Вуаля! Вы создали для себя стиль жизни, благодаря которому зарабатываете, общаясь с французами — все как вы мечтали. Вы больше не связываете успех со своей основной работой. Вы вложили свое время в изучение французского языка и навсегда изменили свою жизнь.

Если вы будете инвестировать свое время так же грамотно, окажется, что можете сами создавать возможности для бизнеса, выстраивать свой стиль жизни и выбирать тот мир, в котором хотели бы жить. Это *моделирование стиля жизни* — вы используете интернет, чтобы открывать двери, расширять горизонты и удовлетворять свои потребности.

Вы можете сделать это — переустроить мир вокруг так, чтобы вам хотелось в нем жить. *Вы можете выбирать, в каком мире вам жить.* Чего вы хотите? Всего этого можно добиться с помощью нескольких щелчков мыши и разумно потраченного времени. В этом нет никакой магии — речь идет о практической мотивации. Вы продвигаетесь маленькими шажками, но делаете это постоянно, и шаг за шагом приближаетесь к цели. И чем больше вы вникаете в культуру,

сообщество или сферу жизни, которая вам интересна, тем больше связей выстраиваете с другими людьми. А чем больше у вас связей, тем больше возникает возможностей для бизнеса.

Сколько это займет времени? На какую отдачу вы можете рассчитывать, используя такую стратегию? Это зависит от того, как вы будете инвестировать свое время. Я говорю именно об *инвестировании* свободного времени в мероприятия, служащие более глобальным целям вашей жизни, а не просто о его *трате*, как это делает большинство. Я уверен, с таким подходом вы получите намного больше, чем просто сидя на диване, смотря телевизор, жалея себя или жалуясь друзьям.

Инвестируйте в свою жизнь более грамотно и разумно. Меняйте свой мир. Моделируйте его так, чтобы вы смогли стать интернет-миллионером.

Глава 4

Упражнения по моделированию стиля жизни интернет-миллионера

Мастер в искусстве жизни не делает особой разницы между работой и игрой, трудом и отдыхом, духом и телом, обучением и развлечением, любовью и религией. Он едва может их различить. Он просто доводит до совершенства все, чем бы ни занимался, и пусть другие разбираются, играет он сейчас или работает. Сам он считает, что всегда занят и тем, и другим.

Джеймс Элберт Миченер,
американский писатель

Допустим, вы стали интернет-миллионером, т. е. начали управлять собственным бизнесом. Каким бы был ваш идеальный стиль жизни?

Представьте свою жизнь, распорядок дня, дом, его обустройство, машину и т. д.

Что надо изменить в вашей нынешней жизни, чтобы она была похожа на этот идеал? Чем вы довольны в настоящий момент, а что хотели бы изменить? На основе этих мысленных образов вы можете определить свои приоритеты. Что изменить довольно легко, что сложнее, а что требует усердной работы?

Вы сам себе начальник, а значит, можете делать только то, что вам по душе, а остальную работу заказывать подрядчикам, наслаждаясь при этом и работой, и жизнью в целом.

В этой главе представлен лишь первый блок упражнений по моделированию стиля жизни, в книге их будет еще несколько. Сейчас наша цель — выяснить, какие занятия и люди вам по нраву (и какие нет!). Определив свои предпочтения и цели, вы сможете ориентироваться на них, когда будете менять свою жизнь и работу — так, чтобы она не только приносила вам деньги, но и давала свободу, независимость, возможность творчества, удовлетворение и радость.

Помните, эти упражнения помогут вам только в том случае, если вы на самом деле их выполните! Просто поразмышлять над ними недостаточно — все свои ответы следует зафиксировать.

Ваш Журнал идей интернет-миллионера

Теперь, на пути к тому, чтобы стать интернет-миллионером, вы будете учиться мыслить аналитически, выявлять возможности для бизнеса в окружающем мире. К сожалению, озарение не всегда снисходит на нас в удобные моменты — великолепные новые идеи могут к вам прийти, когда вы за рулем, в продуктовом магазине, в ванной. Это может случиться даже в середине ночи. Лучше всего записывать эти мысли сразу же, как только они возникли, поэтому важно приучиться записывать все, что только приходит в голову. Не смущайтесь слушать свои внутренние голоса. Не все идеи будут хороши, но вы должны

записывать каждую. Даже самые, на первый взгляд, очевидные идеи сотрутся из вашей памяти, как только вы отвлечетесь.

Таким образом, один из моих главных ключей к успеху — простая тетрадь.

У кровати я держу пачку бумаги и, проснувшись, нередко с удивлением и радостью обнаруживаю неразборчивые записи — новые бизнес-идеи. Думаю, вам стоит последовать моему примеру. Вы можете использовать любую старую тетрадь или купить специальный блокнот. Всегда держите свой Журнал идей под рукой. Возможно, вам захочется иметь большой Журнал для письменного стола и другой, маленький, чтобы положить его в сумку, взять с собой в машину или держать на прикроватной тумбочке. (Пару лет назад жена подарила мне даже планшет для записей под водой. Удивительно, как часто ценные идеи приходят ко мне, когда я принимаю душ!) Можно фиксировать свои идеи с помощью мобильного телефона, используя звукозаписывающие приложения или оставляя самому себе голосовые сообщения. Однако позже обязательно расшифровывайте свои записи и вносите их в тетрадь. Необходимо собирать все идеи в одном месте, где вы с легкостью сможете их просматривать и получать вдохновение для их дальнейшего развития.

Каждый раз, когда я буду упоминать ваш Журнал идей интернет-миллионера, берите блокнот и записывайте свои идеи и ответы на вопросы из книги. Переходя от главы к главе и стараясь тщательно выполнять все упражнения, вы заметите, как страницы блокнота заполняются идеями, которые смогут изменить вашу жизнь.

Упражнения по моделированию стиля жизни: часть первая

Чтобы начать процесс обдумывания «редизайна» своего стиля жизни, дайте ответы на следующие вопросы. Обязательно запишите их в Журнал идей интернет-миллионера, чтобы через некоторое время доработать свою стратегию.

Доход

- Сколько денег я хочу иметь?
- Сколько денег мне реально необходимо каждый год?

- Как изменится моя финансовая ситуация, если я начну работать из дома?

Если бы мне не нужно было работать, я бы посвящал свое время

- Этим пяти любимым занятиям.
- Этим пяти любимым местам.

Если бы тысяча поклонников ежегодно платили мне по 100 долларов, что бы я для них сделал?

Заполните пробелы в следующем абзаце:

Мой идеальный день начинается в __ часов в городе _____.

Я просыпаюсь и начинаю свой день с _____. Затем я _____
_____. К обеду я уже сделал _____,
_____ и _____. Я смог это сделать, работая с
_____, _____ и _____. Кроме этого,
до сна у меня остается время на _____,
_____ и _____, а также на помощь
_____ в _____
_____.

Вопросы о нынешнем стиле жизни

- Почему вы живете именно здесь? Вам хотелось бы это изменить?
- Какие несправедливые ограничения вы наложили на свою жизнь и поведение?
- Какие действия вы повторяете изо дня в день лишь потому, что это устоявшиеся привычки и на самом деле в них нет никакой необходимости?
- Какие из постоянных причин для самобичевания и неуверенности в себе несправедливы?
- Какие модели вашего поведения, появившиеся в результате реакции на события детства или другие жизненные ситуации, стоило бы давно оставить в прошлом?
- Как бы вы могли изменить свой стиль жизни, чтобы проработать эти вопросы и повысить уровень счастья в своей повседневной жизни?

На каждый вопрос можно давать несколько ответов, записывать их в Журнал идей и время от времени к ним возвращаться. Чем лучше вы

опишете свои личные жизненные цели, тем больше у нас будет материала для работы над моделированием вашего стиля жизни.

Ваши жизненные цели

Даже если ваш бизнес растет и занимает все рабочее время, у вас все еще остается возможность построить свои ежедневные дела вокруг стиля жизни, который вы выбрали. В конце концов, вы же босс! Я привел несколько примеров, чтобы помочь вам превратить общие желания в конкретные шаги. Любое из этих желаний вы можете превратить в ежедневные действия и начать делать свою жизнь лучше.

- Я хочу вставать позже.
- Я хочу тратить лето на отдых.
- Я хочу больше (меньше) путешествовать.
- Я хочу иметь возможность каждое утро отводить детей в школу.
- Я хочу иметь время на то, чтобы получить степень по...
- Я хочу иметь лошадь.
- Я хочу сбросить 20 килограммов.
- Я хочу играть в хоккей как минимум час в день.
- Я хочу учить итальянский язык.
- Я хочу хотя бы раз в месяц помогать на благотворительной кухне в своем церковном приходе.
- Я хочу ходить на работу в удобной одежде.
- Я хочу работать из дома.
- Я хочу иметь возможность выбирать, с кем мне работать.
- Я хочу перестать заниматься такими проектами, как _____.
- Я хочу вдвое уменьшить время на дорогу до офиса.
- Я хочу работать с людьми.

- Я хочу, чтобы моя работа была связана с путешествиями (или обедами в ресторанах, подводным плаванием, коллекционированием старинных бутылок, помощью пожилым или...).
- По четвергам я хочу работать у себя в саду.

Упражнения по моделированию стиля жизни: часть вторая

Что я люблю больше всего

- Пять любимых хобби.
- Пять любимых видов работ или действий, связанных с работой.
- Пять любимых мест.
- Пять любимых типов проектов.
- Пять любимых типов людей.

Я бы хотел, чтобы в моей жизни было больше

- Пять видов отдыха.
- Пять действий, связанных с отдыхом.
- Пять материальных объектов.

Я бы хотел, чтобы в моей жизни было меньше

- Пять текущих профессиональных дел.
- Пять текущих личных дел.
- Пять определенных человек или типов людей.

Краткосрочные цели

В течение ближайших шести месяцев я бы хотел сделать следующие пять вещей:

Долгосрочные цели

В течение ближайших двух лет я бы хотел изменить следующие пять вещей:

Преимущества стиля жизни интернет-миллионера

Имея свой бизнес, вы можете зарабатывать деньги, занимаясь тем, что вам нравится настолько, что вы готовы сами платить за возможность заниматься этим делом. В этом случае часть вашей «работы» — заниматься тем, что вам нравится, и строить отношения в той сфере, что вам интересна. Это нередко приводит к удивительным, престижным и воодушевляющим дополнениям к вашей жизни.

Например.

- Сид Крейс (онлайн-магазин бильярдного оборудования Seyberts.com) общается со своими кумирами — лучшими в мире игроками в бильярд.
- Конни Меттлер (www.ArtFairInsiders.com и www.ArtFairCalendar.com) стала экспертом в области своих любимых художественных выставок, и во время этих выставок люди останавливают ее на улице и предлагают пожертвования на развитие ее веб-проектов.
- Эл Петерсон, автор электронной рассылки для медиаиндустрии NTS Media Online организует собственную ежегодную конференцию с приглашенными спикерами-знаменитостями.
- Основатель онлайн-сообщества Роб Ладлоу (www.Backyard-Chickens.com) и создатель подкастов Бетти Тески (www.BettyintheSkywithaSuitcase.com) делятся своими профессиональными знаниями с аудиторией по всему миру.
- Я постоянно даю интервью для радио и телевидения, и различные организации со всего мира обращаются ко мне за консультацией в области предпринимательства и стратегии, а также приглашают спикером на организуемые ими мероприятия.

Вся эта интересная деятельность считается работой, если вы постройте вокруг нее свой бизнес.

Какими преимуществами своей любимой сферы или любимого увлечения вы хотели бы наслаждаться:

- быть спикером на различных мероприятиях;

- получать бесплатные образцы новых продуктов для рецензии;
- свободно посещать конференции;
- получать приглашения на VIP-мероприятия;
- давать комментарии СМИ в качестве эксперта;
- продавать товары собственного бренда;
- получать письма от поклонников;
- подписывать контракты с издательствами;
- собирать средства на ваш любимый вид благотворительности.

Не забудьте записать свои мысли в Журнал идей интернет-миллионера.

Упражнения по моделированию стиля жизни: часть третья

Теперь, когда вы сфокусировались на важнейших для себя жизненных целях, осталось выполнить несколько итоговых упражнений по моделированию стиля жизни, и можно будет переходить к созданию личного плана действий.

1. **Устройте мозговой штурм.** На основе уже выполненных упражнений составьте детальный список — что вам нравится и не нравится в вашей жизни и работе, 20 положительных пунктов и 20 отрицательных. Возможно, это покажется вам сложным, но обязательно запишите 20 пунктов в *каждый* столбик.
2. **Расставьте приоритеты.** Запишите все пункты в порядке значимости, чтобы было видно, что вы больше всего хотели бы добавить в свою жизнь или сохранить, если это у вас уже есть, а также чего вы больше всего не хотите и от чего хотели бы избавиться.
3. **Оцените.** Какие из первых пунктов списка выполнить проще всего? (Вы не можете стать, к примеру, выше ростом, но вполне можете переехать из города и поселиться в доме у озера. Поэтому вычеркивайте из списка пункт «стать выше ростом» или другие подобные невыполнимые желания.) Теперь внимательно посмотрите на десять самых неприятных вещей в вашем списке. Чего из этого проще всего избежать?
4. **Объедините и снова расставьте по порядку.** Выделите десять самых важных и легко выполнимых пунктов и добавьте к ним десять

самых важных и легко осуществимых. У вас получится новый список из 20 пунктов. Расставьте их в порядке значимости. Отсеките десять последних пунктов в списке и оставьте десять приоритетных. Теперь у вас есть список самых желаемых изменений в жизни, которые вполне реально осуществить.

5. Сделайте перерыв. Оставьте этот список до утра. Обратитесь к нему на следующий день или через неделю.

6. Оцените повторно. Когда будете готовы, просмотрите еще раз свой список из десяти самых важных изменений в своей жизни. Что вы о нем теперь скажете? Чего здесь не хватает? Возможно, вы вспомнили, что еще стоит включить в этот список? Проследите, чтобы в первых пунктах были самые простые или самые важные изменения вашего стиля жизни. Соответствуют ли эти приоритеты тому образу жизни, который вы хотели бы вести?

Если вы правильно выполнили эти упражнения, то уже вплотную приблизились к созданию персонализированного плана изменения своей жизни, который я называю Список покупок для моделирования стиля жизни.

Ваш Список покупок для моделирования стиля жизни

Вы обдумали, что вам нравится и не нравится в жизни, изучили, что важнее всего изменить. Теперь пришло время подводить итоги. Вернемся к вашему Журналу идей, чтобы создать итоговый список ответов на приведенные ниже вопросы.

- Что в измененном распорядке дня для вас самое важное?
- Какие занятия, проекты или люди для вас необходимы, чтобы почувствовать, что вы добиваетесь успеха в своей жизни?

Проранжируйте эти основные жизненные цели — это будет ваш новый Список покупок для моделирования стиля жизни. Чем больше занятий и приоритетов вы сможете добавить в свой новый стиль жизни, тем более счастливым себя почувствуете!

Во второй части этой книги мы рассмотрим возможности для бизнеса, соответствующие вашим новым жизненным целям, которые

можно сегодня найти в интернете. К вашему Списку покупок мы вернемся в одной из последующих глав, чтобы встроить эти цели в вашу новую бизнес-модель.

Часть вторая

Бизнес-система, построенная на
основе стиля жизни интернет-
миллионеров

Глава 5

Моделирование бизнеса на основе
стиля жизни интернет-миллионеров.
Принципы успеха

Создавать новый прибыльный бизнес всегда непросто, но интернет-миллионеры применяют бизнес-модели, основанные на электронной коммерции и интернет-рекламе, и соответственно используют аутсорсинг, специальные программные средства и системы автоматизированного интернет-маркетинга, что обеспечивает им постоянный источник дохода при минимальном объеме ежедневной работы.

Цель бизнес-системы интернет-миллионеров — создать для вас эффективный цикл бизнес-процессов, обладающих способностью к самоусилению, развитию и генерированию прибыли. Чем больше у вас появляется клиентов, тем больше вы зарабатываете денег. Это стимулирует более активную разработку продуктов и рекламу. Чем лучше ваши продукты и реклама, тем больше у вас клиентов. По мере роста (увеличения в масштабах) системы интернет-миллионеры получают все больше денег, продолжая при этом работать пропорционально *меньше*.

В этом и заключается бизнес-система интернет-миллионеров!

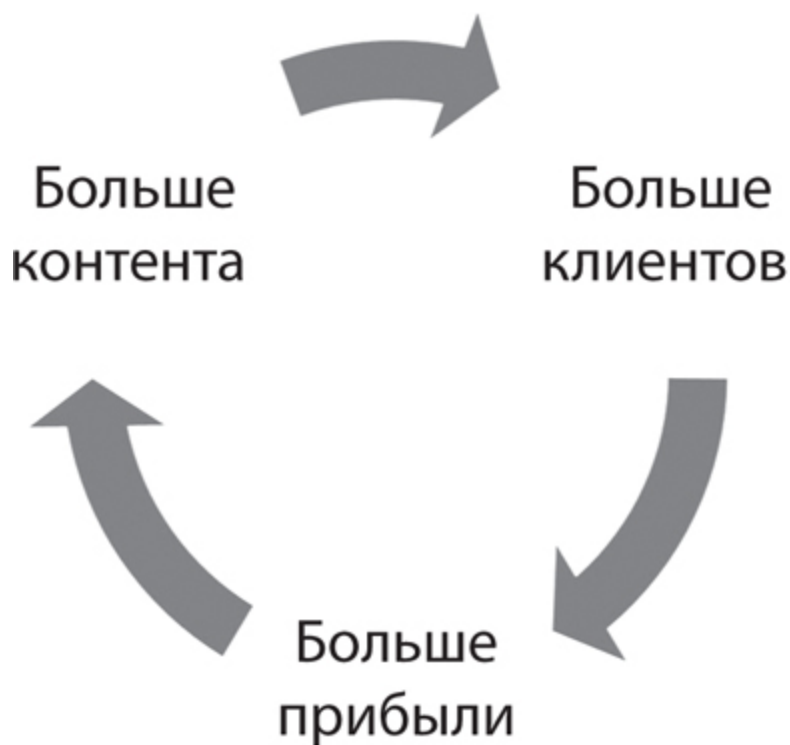


Рис. 5.1. Эффективный цикл

Как зарабатывать деньги в интернете:

основные модели

Скорее всего, вы уже знакомы с основами электронной коммерции, однако для тех, кто с этим столкнулся впервые, я назову три основных способа зарабатывания денег в интернете.

1. **Продажа физических товаров.** Это похоже на традиционную розничную продажу, только заказы принимаются онлайн, а не в магазине, по почте или телефону.
2. **Продажа цифровых товаров.** Электронные книги, документы, программные средства, записи или контент по подписке — все это можно загружать из интернета в виде цифровых файлов. Сайты с платным доступом тоже попадают в эту категорию.
3. **Продажа рекламы.** Рекламу можно размещать на форумах, в блогах, электронной рассылке или других цифровых медиа.

(О том, как зарабатывать и получать деньги в каждом из трех случаев, мы поговорим несколько позже.)

Интернет-миллионеры используют эти бизнес-модели для построения собственных автоматизированных бизнес-систем в интернете при минимальном штате сотрудников и минимальных инвестициях. В этом и состоит их истинная цель — *создать устойчивую бизнес-систему, основанную на личных интересах, навыках и жизненных целях.*

Соединение такого подхода к бизнесу и принципов успеха, изложенных в этой главе, поможет вам создать прибыльный продукт, в который вы верите, организовав эффективное и интересное для вас производство и применяя стратегии привлечения клиентов, подразумевающие приятное времяпрепровождение с интересными вам людьми. При этом у вас получится честный, увлекательный интернет-бизнес, который может увеличиваться в масштабах и приносить вам все больше денег при минимальных дополнительных усилиях с вашей стороны.

Как интернет-миллионеры создают новые рынки

Поговорим о том, как создать персонализированную бизнес-систему, чтобы стать интернет-миллионером.

1. Найдите неразработанную нишу, где практически нет конкуренции. «Неразработанная ниша» означает, что потребности целевого рынка в ней не удовлетворяются полностью. В этой нише можно построить бизнес, предлагая лучшую информацию или продукты, в идеале — продукты или услуги, удовлетворяющие крупные, постоянные потребности, такие как зарабатывание денег, улучшение качества жизни, решение определенных проблем.

Отличие этих нишевых стратегий от традиционного подхода в том, что здесь мы говорим о конкретных потребностях этой аудитории или на языке потенциальных клиентов намного лучше, чем это делает существующий массовый рынок.

2. Как можно больше общайтесь в интернете, чтобы сделать известным ваш бренд и ваши рекламные сообщения. Не начинайте сразу продавать. Ваша цель — сначала обрести лояльную аудиторию, и только потом ее монетизировать.
3. Создавайте контент, услуги или возможности развлечения, которые будут заставлять вашу аудиторию регулярно возвращаться на ваш ресурс и рассказывать о нем друзьям.
4. Предлагайте людям решение проблем. Это могут быть прямые решения, например более эффективный порошок от блох, который вы предложите владельцам собак, или офисный велотренажер, с помощью которого можно заниматься фитнесом во время работы за столом. Это может быть ваш информационный продукт, например электронная книга советов о том, как починить Harley Davidson, или иллюстрированная книга со «словами дня», по которой дети могут учиться читать. Это могут быть личные услуги, которые вы оказываете, — от графического дизайна до

психологического консультирования по телефону — или же простые рекламные объявления от других компаний, которые продают продукты/услуги, способные заинтересовать вашу аудиторию.

Вот и все. Однако здесь не существует простых решений. Чтобы удовлетворить нужды других людей, вам потребуются время, усилия и креатив — вы ведь хотите решить их проблемы лучше, чем это делали ваши предшественники. Если же вы сможете все это проделать и создадите качественные продукты, «подогнанные» специально под нужды вашей аудитории, то через некоторое время обретете прибыльную аудиторию там, где другие *даже не пытались ее искать!*

Моделирование бизнеса, основанного на стиле жизни. Принципы успеха интернет-миллионеров

Чтобы построить такую прибыльную аудиторию, интернет-миллионеры моделируют свои бизнес-системы, уделяя особое внимание факторам, описанным ниже. Построение обычного бизнеса вокруг этих ключевых принципов может превратить его в настоящий прибыльный бизнес интернет-миллионера, основанный на вашем личном стиле жизни.

Принцип успеха интернет-миллионеров № 1: помогать людям

Лучше всего начинать бизнес там, где люди нуждаются в помощи. Определение спроса на продукты и услуги — более грамотная инвестиция вашего времени, чем поиск поставщиков никому не нужных товаров. Эта истина очевидна, но я видел слишком многих предпринимателей, пренебregших ею. Они были настолько сосредоточены на продвижении своих идей или товаров, связанных с их пристрастиями, что забывали об этом основном правиле. Если вы удовлетворяете потребность, никак не связанную с вашими личными интересами, например помогаете людям зарабатывать, терять вес,

лучше себя чувствовать или больше наслаждаться жизнью, то даже в этом случае есть шанс, что у вас появятся постоянные покупатели, приносящие вам хороший доход.

Стремление помочь людям может помочь также и в продвижении вашего бизнеса. Если счастливые клиенты расскажут о ваших услугах своим друзьям, это обойдется вам значительно дешевле, чем оплата рекламы для привлечения новых покупателей. Один из лучших способов закрепиться на рынке — создать долговременные ценные отношения, когда ваш бизнес приносит клиенту что-либо важное.

Принцип успеха интернет-миллионеров № 2: стать экспертом, которому доверяют

Люди предпочитают покупать что-либо у тех, кого они считают экспертами. Известные примеры экспертов — врачи, юристы, бухгалтеры, ученые. Еще экспертами являются сантехники, персональные тренеры, квалифицированные садоводы, астрологи, автомеханики и др.

Сегодня появляется новый тип эксперта — «надежный друг». Вы можете использовать собственный жизненный опыт и экспертные знания, чтобы позиционировать себя в интернете как представителя этой новой породы экспертов, даже если у вас нет официального подтверждения своей экспертности. Позиционирование себя, своего бизнеса, своего сайта в качестве надежного авторитета в любой выбранной вами области поможет вам заработать деньги в Сети.

Эта тема настолько важна, что глава 6 полностью посвящена тому, как в интернете можно быстро получить статус эксперта.

Принцип успеха интернет-миллионеров № 3: автоматизация

Автоматизация означает, что вам не нужно самостоятельно выполнять повторяющиеся операции — выполнение таких задач автоматизируется, обычно с помощью программных средств, а при необходимости и с привлечением ассистента. Как промышленная революция привела к возникновению автоматизированного производства, с помощью которого руководители организаций сколотили себе огромные состояния, так и мы можем сегодня

использовать специальные программы для автоматизации многих бизнес-процессов и создания постоянного источника дохода для себя — при нулевом или крайне малочисленном штате сотрудников.

Примеры автоматизации.

- **Заказ и доставка:** покупка товаров через интернет стала для нас таким обычным делом, что мы уже забыли, сколько времени и денег экономят для нас сайты, которые занимаются обработкой и выполнением заказов, заменяя целый штат клерков.
- **Создание и публикация контента:** блоги, форумы и социальные сети дают вашей аудитории возможность оставлять комментарии и общаться самостоятельно, не прибегая к вашей помощи.
- **Обслуживание клиентов:** клиенты решают свои проблемы, обращаясь к разделу «Часто задаваемые вопросы» или обсуждая их в интернет-сообществах поддержки пользователей.
- **Выставление счетов:** клиенты платят через интернет, соответственно, средства поступают к вам на счет автоматически.
- **Маркетинг:**
 - рекламные объявления автоматически показываются пользователям, которые ищут в Сети товары, похожие на ваши;
 - автоматические сообщения отправляются пользователям (несколько раз) по электронной почте, чтобы заставить их совершить повторную покупку;
 - поток данных автоматически отображается на всех платформах, которые вы используете (например, сообщения из вашего блога экспортируются в Twitter или Facebook и т. д.).

Подобные интернет-инструменты можно использовать для управления вашим бизнесом, привлечения потенциальных

покупателей и генерации прибыли даже тогда, когда вы не «на посту».

Правильно сконструированная бизнес-система интернет-миллионера использует автоматизацию, чтобы создать всемирную сеть никогда не спящих торговых агентов!

Принцип успеха интернет-миллионеров № 4: привлекать внешних исполнителей

Сегодня вам нет необходимости содержать всю физическую инфраструктуру традиционного бизнеса: вам не нужны торговые залы, офисные помещения, мебель, парковка, страховка и т. п. Кроме того, вы можете снизить затраты, обойдясь без штата сотрудников. На самом деле привлекать исполнителей на каждый отдельный проект может быть намного эффективнее, и это потребует от вас значительно меньше средств. Специалистов, готовых сотрудничать с вами на условиях частичной занятости и удаленной работы над любым проектом, можно найти на таких сайтах, как www.Elance.com, www.Guru.com, www.oDesk.com и www.Freelancer.com^[12]. Эти интернет-ярмарки похожи на eBay, только здесь не продают хлам из гаража, а предоставляют возможность опубликовать требования к бизнес-проектам. Индивидуальные подрядчики со всего мира станут вам предлагать свои условия. Сделав всего несколько кликов, вы можете нанять копирайтеров, веб-дизайнеров, специалистов клиентской службы, юристов, торговых агентов, художников, специалистов по работе с социальными сетями и многих других профессионалов. (В главе 17 мы расскажем, как вы сами можете стать интернет-миллионером, удовлетворяя спрос на такие услуги.)

Для выполнения повторяющихся задач, связанных с вашим бизнесом, которые не могут быть автоматизированы с помощью программных комплексов, я рекомендую вам найти хороших виртуальных помощников. Теперь, будучи боссом, вы можете обеспечить себе исполнителей на любую работу, которую не умеете (и не хотите!) делать, к тому же такая работа, вероятнее всего, не будет облагаться налогом. Вы добьетесь большего, если будете платить другим по 10, 20 или даже 50 долларов в час за выполнение

«мелочей», сохраняя свое ценное время для работы над более крупными проектами и больше наслаждаясь жизнью.

Принцип успеха интернет-миллионеров № 5: создавать контент с помощью аудитории

Создание контента с помощью аудитории возможно, если ее участие помогает вам создавать свои продукты.

Примеры ценного контента, полученного от аудитории:

- комментарии у вас в блоге;
- гостевые посты от представителей аудитории;
- обсуждения на форумах или досках объявлений;
- фото или видео, выложенные для публичного доступа;
- тематические рекламные объявления или личные списки предпочтений;
- обзоры товаров;
- материалы справочного характера или инструкции.

Такого рода материалы, полученные от представителей вашей аудитории, весьма ценны, так как благодаря этому появляется еще больше контента, за которым на ваш сайт приходит еще больше посетителей. *Больше посетителей — больше доходов от рекламы и продаж собственных продуктов.*

Принцип успеха интернет-миллионеров № 6: обеспечивать масштабируемость

Автоматизация, привлечение внешних исполнителей, создание контента с помощью аудитории — все это примеры ключевого понятия системы интернет-миллионеров — масштабируемости.

Масштабируемость — способность технологии или бизнес-системы легко адаптироваться к увеличивающемуся объему и при этом сохранять или повышать доходность без привлечения значительных дополнительных ресурсов.

Проще говоря, «хорошая масштабируемость» означает, что ваш бизнес может расти, не требуя от вас больше денег и личной

вовлеченности. Многие маленькие компании терпят крах, потому что их владельцы не планируют заранее, как будет меняться их бизнес по мере роста и обслуживания все большего количества клиентов. Если они станут тратить слишком много личного времени на обслуживание каждого нового клиента, все закончится тем, что с каждым дополнительным клиентом объем работы будет увеличиваться. Вскоре они не смогут обслуживать еще больше клиентов, и их бизнес перестанет расти (или даже разрушится, поскольку основатель просто надорвется).

Таким образом, усердно работая над тем, чтобы совершить свою первую продажу или даже первые 100 продаж, вы должны спроектировать свой бизнес так, чтобы появление дополнительных клиентов требовало с вашей стороны минимальных усилий — или не требовало их совсем. Вот здесь специальные программные комплексы и технологии автоматизированных интернет-продаж и сыграют свою роль, чтобы вы, как настоящий интернет-миллионер, построили прибыльный бизнес, основанный на вашем стиле жизни. Масштабируемая бизнес-система будет автоматически поддерживать продажи и не потребует от вас пропорционально больше работы.

Принцип успеха интернет-миллионеров № 7: постоянный доход

Один из лучших способов сегодня зарабатывать больше денег, тратя при этом меньше усилий, — заменить единовременные продажи автоматически обновляемой подпиской. Это означает, что клиенты будут платить вам не один раз, а постоянно в течение длительного времени! Работаете ли вы с компаниями или с индивидуальными клиентами, такой подход может сэкономить вам массу времени. Вместо того чтобы обращаться к своим клиентам с новыми предложениями, продавать им новые товары, вести переговоры о новых сделках, посылать новые счета, добиваться оплаты, вы просто будете брать у них данные кредитной карточки и, с их позволения, снимать оттуда плату на регулярной основе. Недельная подписка на вашу рассылку, месяц членства на вашем форуме, отправка клиенту потребляемого продукта раз в два месяца, ежеквартальный доступ к

эксклюзивному контенту, лицензия на использование программного обеспечения, продлеваемая каждый год, или долгосрочный рекламный контракт — все это стратегии заработка на основе коммерческой подписки.

Например, вместо того чтобы продавать электронную книгу за 100 долларов, вы можете продать ее первую часть за 75 долларов, а затем ежемесячно брать по 35 долларов за каждую дополнительную главу. Или же можно подобным образом продавать рекламу на своем сайте: вместо того чтобы один раз принять оплату в 500 долларов, можно в первый раз взять 375, а потом каждый месяц — по 150, пока рекламодатель не решит прекратить пользование услугой.

Приняв в качестве режима «по умолчанию» ситуацию, когда клиенты сами отказываются от услуги и у вас нет необходимости за ними гоняться, чтобы получить больше прибыли, вы можете самым серьезным образом повлиять на свои доходы и ежедневные занятия. Если ваша услуга каждый месяц дает клиенту какую-либо ценность, такой подход принесет вам больше прибыли, поскольку вы будете продолжать получать деньги с карты клиента ежемесячно, и потенциально такая ситуация может сохраниться навсегда. Я сам использовал эту стратегию постоянного источника дохода весьма успешно, особенно в том, что касалось рекламы и продажи членства на сайте. Переключившись от счетов, заполняемых вручную, и пролонгации договоров к автоматизированному приему оплаты за подписку, интернет-миллионер может превратить свою административную головную боль, связанную с постоянным «выбиванием» денег из клиентов и рекламодателей, в суперпростой — и обычно более прибыльный — регулярный источник дохода. Это освобождает время — если нет необходимости заниматься продажей и сбором денег по счетам, можно заняться более приятными вещами: контентом, развитием сообщества и отношений, наконец, просто отдохнуть.

Усложнение постоянных источников дохода — здесь творится магия!

Если вы разовьете свой бизнес и у вас появится стабильная база подписчиков каждый месяц, это может автоматически приносить вам тысячи долларов. Почему? Потому что многие не будут отписываться! Они потратили время на то, чтобы изучить ваше предложение, прошли через процесс подписки и, я надеюсь, каждый месяц получают удовольствие от вашего продукта или услуг. В этом случае инерция на вашей стороне: многие скорее позволят вам и дальше взимать плату за подписку, чем будут тратить свое время на то, чтобы отписаться. Такая особенность человеческого поведения может принести вам немало денег.

А если у вас получится привлекать новых подписчиков быстрее, чем терять старых, ваш доход будет не просто регулярным, но и постоянно увеличивающимся.

Традиционный счет за единовременную покупку товара стоимостью 25 долларов

Сто клиентов × 25 долларов каждый = 2500 долларов
единовременного дохода

Если вы потратили свои маркетинговые усилия на то, чтобы привлечь этих клиентов, зачем на этом останавливаться? Как уже давно выяснило и ваше кабельное телевидение, и сотовые операторы, снятие средств с карты в режиме подписки, а не единовременной выплаты может давать доход с первичных продаж все время, пока вы будете предоставлять клиентам достаточную ценность, чтобы предотвратить отказ от своей услуги.

Выставление счетов за подписку в размере 20 долларов за первый месяц и 5 долларов за все последующие

100 клиентов × 20 долларов каждый = 2000 долларов
единовременного дохода

Да, это меньше, чем сумма из первого примера, но уже со следующего месяца у вас появится постоянный источник дохода. Даже если кто-либо из этих первоначальных клиентов будет отменять подписку каждый месяц, пока они этого не сделают, вы станете получать по пять долларов в месяц от каждого из них. Таким образом, эти 100 первоначальных клиентов, вероятно, принесут вам примерно 500 долларов во второй месяц, плюс еще 400 долларов вы получите в третий месяц (если предполагать, что кто-то отпишется), еще 300 — в четвертый (допустим, отпишется кто-либо еще) и т. д. Скорее всего, какое-то количество клиентов вообще не станет отписываться, что позволит вам снимать средства с их карт все время, пока вы будете предоставлять им товары или услуги, на которые они подписаны. Все это может превратить 2500 долларов за один раз в тысячи долларов в течение некоторого времени. А если вы будете привлекать новых подписчиков каждый месяц, то сможете построить базу «долгосрочных» подписчиков, которые продолжают вам платить раз в месяц годами.

Если у вас получится встроить стратегию платной подписки в свои продукты и услуги, это значительно повлияет как на ваш банковский счет, так и на стиль жизни в целом, поскольку вы теперь владелец бизнеса.

Соедините все эти семь проверенных принципов успеха от интернет-миллионеров, и у вас получится бизнес со следующими характеристиками:

- низкие эксплуатационные расходы;
- низкие затраты;
- устойчивость;
- масштабируемость;
- постоянный источник дохода.

Этот успех даст вам возможность основать еще какой-либо бизнес (или несколько!) на основе того, что изложено в этой книге, или же вы просто сможете наслаждаться стилем жизни интернет-миллионера.

Глава 6

Стратегии позиционирования себя в качестве эксперта

*Правильное позиционирование
помогает. Помогает каждому.*

Запись в Twitter Питера Шэнкмана,
основателя www.HelpaReporterOut.com

У каждого из нас есть знания, представляющие ценность для кого-либо другого. Однако раньше найти людей, нуждающихся в вашей информации и разделяющих ваши интересы, не всегда было просто. Сегодня интернет помогает устранить такие барьеры, как расстояние, временные пояса, затраты на пересылку, — и дает вам возможность свободно делиться своими знаниями с миром.

В главе 5, рассматривая принцип успеха интернет-миллионеров № 2, мы рассказывали, как извлекать выгоду из деловых отношений, позиционируя себя в качестве эксперта. Если ваши идеи, воззрения, продукты, советы или услуги представляют достаточную ценность, чтобы люди готовы были за нее платить, то появляется возможность построить огромный интернет-бизнес — даже если ваша аудитория составляет лишь малую долю процента от всей аудитории интернета.

Я расскажу вам, как быстро стать экспертом на выбранном целевом рынке, даже не имея ученой степени.

Как сегодня войти на рынок в качестве эксперта

Интернет упростил доступ к информации. Ответы на большинство вопросов сегодня доступны в Сети — мгновенно и бесплатно. Поисковые машины ныряют вглубь университетских библиотек и делятся с пользователями материалами о самых сложных технических предметах, YouTube предлагает самые современные лекции и презентации с конференций. В то же время социальные сети и специализированные блоги и форумы помогают делиться информацией по узкоспециализированным предметам. Если любой может научиться чему угодно с помощью интернета, как вам выйти на рынок в качестве эксперта?

1. Предлагайте достоверные специальные знания — только так вы действительно сможете помочь людям. Сегодня эти знания не обязательно должны быть уникальными или основанными на формальных академических регалиях. Я объясню, почему в настоящий момент больше всего возможностей предлагают

нишевые рынки, и мы кратко рассмотрим понятие «новой породы» экспертов.

2. Предлагайте решения, а не просто советы. Проще продавать решения, а не общие советы, поскольку каждый, кто столкнулся с проблемой, настроен ее решить. Следовательно, люди готовы вам платить или уделять вашему бизнесу необходимое внимание. Общие советы по экономии времени и денег, уходу за собой или заработку полезны, но индивидуальные ответы и персональные решения нишевых проблем найти сложнее, и по этой причине они становятся более ценными.
3. Используйте преимущества социальных медиа и их более дружелюбный стиль, чтобы сделать свои советы более индивидуальными и доносить их до аудитории запоминающимся способом. Спрос на экспертный совет, с помощью которого можно применить прописные истины к конкретным ситуациям из жизни, будет всегда. Если вы дополните его более личным, предупредительным, уникальным подходом, чем формальные, академичные эксперты прошлых поколений, вы сможете помогать людям, зарабатывать и при этом получать удовольствие. Современные эксперты идут туда, где обитают потенциальные клиенты: они заходят в Facebook, отвечают на вопросы в Twitter или Quora^[13], делятся личными новостями в Google+, не просто ведут блоги о своем бизнесе или стиле жизни, но и используют время от времени юмор и рассказывают о новостях личного характера.

Ваши знания не обязательно должны быть уникальными

Сегодня в Сети есть место миллионам нишевых экспертов, предлагающих персонализированные услуги. И вы входите в их число. Оказание персонализированных услуг по определению требует личного внимания. Это означает, что даже если в вашей нише уже работает сотня экспертов или больше, маловероятно, чтобы каждый из них качественно обслуживал больше сотни клиентов. Получается, 10

тысяч клиентов уже «заняты», но, учитывая, что в мире на английском языке говорит свыше миллиарда людей^[14], у вас все еще остается 999 990 000 потенциальных клиентов.

К примеру, сегодня в интернете можно найти немало экспертов по веб-дизайну и юзабилити для электронного бизнеса. Но я нашел нишу, еще не заполненную другими сервисами, — *персонализированные видео с анализом сайтов*. Чтобы протестировать эту идею, я купил описательное доменное имя и повесил одностраничный сайт по адресу www.ExpertWebSiteReviews.com. Без всякой рекламы я сегодня регулярно получаю заказы по 129 долларов каждый от людей, заинтересованных в моем мнении по поводу их сайтов. Я записываю на видео процесс анализа юзабилити их сайта, товарной политики и SEO, затем вывешиваю пятнадцатиминутные ролики на YouTube. Клиенты довольны полученным отзывом эксперта, а я получаю удовольствие и от создания роликов, которые помогают людям, и от весьма неплохого вознаграждения, которое получаю за эту услугу.

В чем суть этой короткой истории успеха? *Персонализация*. Можно найти тысячи квалифицированных специалистов по юзабилити сайтов и пользовательскому интерфейсу, тонны электронных и печатных книг, блогов и видео о том, как разрабатывать сайты «в теории». Но это общие советы, в то время как люди всегда хотят получать конкретные ответы на свои конкретные вопросы. Если вы превратите свои общие знания в конкретные, персонализированные решения, у вас появится больше шансов найти клиентов, готовых вам платить.

Перестаньте переживать по поводу своей квалификации

Приведу пример, как сегодня опыт из повседневной жизни может простого парня превратить в эксперта. У Октавио есть идея интернет-бизнеса. Он увлекается естественной медициной, но не чувствует в себе уверенности. Он ощущает, что его призвание — делиться с миром информацией о натуральных лекарственных и профилактических средствах, которые не так широко известны и не оценены должным

образом практикующими врачами, в то время как он сам благодаря им стал чувствовать себя лучше.

Октавио сомневается прежде всего в том, что ему поверят, — ведь он не эксперт в области медицины. К счастью, он решил пройти у меня индивидуальную телефонную коучинговую сессию, чтобы обсудить свои сомнения. В разговоре я выяснил, что Октавио в течение многих лет работает в бизнесе, связанном с производством витаминов и пищевых добавок. Хотя у него и нет медицинского образования, личный опыт и увлечение предметом могут стать достаточным основанием для квалифицирования его как потенциального онлайн-эксперта.

Телефонный разговор со мной вселил в него уверенность, которая побудила его наконец претворить свою мечту в жизнь. Сайт Октавио, посвященный натуральным пищевым добавкам, начинает набирать огромную аудиторию среди беби-бумеров, которые все активнее интересуются здоровыми способами сохранения долголетия.

Присоединяйтесь к новой породе онлайн-экспертов

Я постоянно работаю с людьми, которые, как Октавио, хотят создать бизнес на основе собственных знаний. Они обеспокоены тем, что никто не будет относиться к ним всерьез, потому что на визитках после имени у них не стоит «волшебных» букв. Я встречал даже докторов и юристов, которые переживают из-за этой проблемы.

Традиционно экспертами считаются те, кто имеет степени: Ph.D. [\[15\]](#), M.D. [\[16\]](#), C.P.A. [\[17\]](#), J.D. [\[18\]](#) и т. д. Но интернет создал миллионы небольших ниш, где просто не существует никаких степеней.

Для того чтобы давать дельные советы, вам не нужно быть доктором философии. Никто не может получить степень в том, как дешевле приобрести автомобильную страховку или привлечь больше подписчиков в Facebook. Кто может собрать прихожан вашей церкви, поддержать больных, страдающих от рассеянного склероза, или научить заводчиков морских свинок, как получить больше голубых ленточек на ярмарке штата? *Вы!* Растущий спрос на подобного рода

нишевую информацию открывает перед вами возможности стать экспертом чего бы то ни было в какой бы то ни было области. Все, что вам нужно, — знать больше, чем ваша аудитория, чтобы вы могли помогать людям.

Экспертом вас делает ваша интеллектуальная собственность

«Достаточно ли я компетентен?» — таким вопросом, подобно Октавио, по ночам задаются многие начинающие предприниматели. В большинстве случаев ответ «да», поскольку экспертом вас делает ваша *личная интеллектуальная собственность*. «Интеллектуальная собственность» — это юридический термин, который обычно относится к сложным, ценным идеям, возникшим в результате многолетних исследований и работы. Примерами этого являются патенты, программные коды и книги. Однако у вас есть личный опыт и взгляд на мир, что также образует ценную интеллектуальную собственность. И сегодня с помощью интернета вы можете позиционировать себя в качестве эксперта в любой области — основываясь на личной интеллектуальной собственности, которую обрели, просто проживая собственную жизнь! Ваши ежедневные ритуалы, а также все, что вы изучали в школе или чему научились на работе, — это и есть специальные экспертные знания.

Простой поиск и упаковка информации, а затем донесение ее до своей аудитории может представлять большую ценность. У кого сегодня есть время копаться в источниках? Вероятнее всего, представители вашей целевой аудитории тяжело работают, чтобы обеспечить свои семьи, поэтому чем больше информации они смогут получить от вас без особых усилий, тем больше будут ценить ваши услуги, постоянно ими пользоваться и рекомендовать вас друзьям.

Многие восприимчивы к тому, что вы заботитесь о них и хотите помочь. Вы можете использовать социальные медиа, чтобы предлагать такую помощь и выстраивать доверительные отношения с клиентами, и это может принести вам невероятную прибыль.

Суть состоит в том, что клиенты хотят решить свои проблемы. Если вы потратили сотни или даже тысячи часов на то, чтобы что-либо изучить, многие люди будут готовы вам заплатить за описание простых и конкретных способов тоже научиться этому — и эту услугу как раз будет предлагать ваш новый онлайн-бизнес. Ваша биография и даже детали вашего продукта играют совсем незначительную роль, если ваш сайт помогает людям решать их проблемы.

Все вышесказанное демонстрирует, что «экспертность» — вопрос восприятия. Если ваша аудитория считает, что вы знаете больше, чем они, — вы эксперт, по крайней мере для них. И даже если вы не знаете «больше», то все равно сможете возглавить ваше общее путешествие к схожим целям, если люди доверяют вам и вы им нравитесь.

Четыре типа экспертов — интернет-миллионеров

В настоящий момент я выделяю четыре типа онлайн-экспертов. Какой-либо из них — или все сразу — могут подойти вам.

1. **Традиционный эксперт.** Врач, юрист, инженер и т. п. Кто-либо с традиционным академическим образованием и со сложившейся профессиональной репутацией. Если у вас уже есть профильное образование, я вас поздравляю, если же его нет, наверстать упущенное может быть очень сложно (и дорого).
2. **Нишевый эксперт.** В этом случае у вас есть опыт, но в «непризнанной» сфере. Быть может, вы выросли, работая на старых машинах, или много путешествовали, или знаете каждую строчку диалогов из «Звездных войн». Такое «образование» делает вас настоящим экспертом, но лишь в узкой области.
3. **Молодой эксперт.** Вы неплохо разбираетесь в теме, но вошли в нее сравнительно недавно. Вы развиваетесь как эксперт, вычисляя или находя решение для каждой новой проблемы в выбранной сфере. К примеру, вы недавно закончили ремонт

дома, организовали домашнее обучение для своих детей или столкнулись с проблемой со здоровьем, которая изменила вашу жизнь. Вы обладаете более глубокими знаниями в вопросе, чем большинство, однако пока не можете похвастаться «черным поясом» — ведь вы все еще учитесь. Я называю такой тип «молодым экспертом», потому что вы всего на два-три шага опережаете свою аудиторию. Такой разницы в опыте достаточно, чтобы вас воспринимали как эксперта, во всяком случае, новички. Конечно же, доверия к вам будет больше, если вы получили свои знания, добившись успеха в выбранной сфере.

4. **Учащийся эксперт.** Вы вообще можете не быть экспертом, если только-только познакомились с предметом. «Общее путешествие» — вполне допустимая стратегия даже для тех видов бизнеса, где требуется экспертное знание. Это объясняется тем, что Сеть делает возможным простое, бесплатное и быстрое общение, благодаря чему вы можете позиционировать себя как эксперта, изучающего новую сферу вместе со своей аудиторией. Это отличный способ начать свой бизнес, поскольку, осваивая новые знания вместе, вы можете вызвать доверие у своей аудитории. Если вы учащийся эксперт, то отвечаете на вопросы читателей, возможно, участвуете в дискуссиях на форуме и особое внимание уделяете рассказам о том, чему уже научились. Недостаток опыта может сыграть вам на руку — ведь вы «в одной лодке» со своей аудиторией. К примеру, сейчас все большую популярность набирают блоги, где описывается процесс познания чего-либо. Это характеризует автора блога как умного, открытого и честного человека, он становится для аудитории скорее близким другом, чем экспертом. Заведите такой блог — и по мере освоения новой сферы вы, делаясь полученным опытом со своими подписчиками, станете чувствовать все большую и большую уверенность. Сначала обгоните свою аудиторию всего на шаг, потом на два, потом на три. Очень скоро концентрация на выбранной теме сделает вас настоящим экспертом, а не просто

постигающим азы любителем. Постоянная сосредоточенность на теме — вот то единственное, что отличает любого из нас от экспертов в других сферах. Со всей информацией, доступной сегодня онлайн, экспертом можно стать быстрее, чем когда бы то ни было.

Стратегия учащегося эксперта хорошо работает, когда вы берете интервью у других экспертов. Вы можете задавать им вопросы, на которые ваша аудитория — и вы сами — хотите получить ответ. Прodelайте это достаточное количество раз, и вскоре вы сможете отвечать на эти вопросы сами! (Или написать об этом электронную книгу, дать интервью для радио и т. п. — как настоящий эксперт.)

Добившись успеха как учащийся эксперт, вскоре вы превратитесь в молодого эксперта, а затем — в нишевого. По-настоящему интересуясь темой и проходя по всем этим ступенькам, вы очень скоро станете профессионалом.

Простой способ стать экспертом

Как вы поняли, экспертность заключается лишь в восприятии. Если вы имеете стэнфордскую степень в какой-либо области, вас автоматически будут считать в ней экспертом, даже если большую часть учебного времени вы катались на сноуборде. То же самое происходит и в интернете — если вы демонстрируете свои экспертные знания и приводите доказательства, люди с готовностью верят, что вы эксперт. Где вам взять эти доказательства в интернете? Опубликовать!

Публикация контента, относящегося к вашей теме, — самый быстрый способ получить в интернете признание в качестве эксперта. Даже не имея стэнфордской степени, вы можете начать читать тонны бесплатной информации по любой теме. Если вы впитаете эту информацию и на основе своих знаний начнете публиковать статьи, посты в блог, видео или подкасты, вас скоро будут воспринимать как эксперта в новой для вас области, по меньшей мере те, кто занялся этой темой позже, чем вы.

Как насчет бонусов? Поисковые машины тоже любят авторитетный контент. Таким образом, если вы начнете регулярно публиковать свои

материалы и использовать в них ключевые слова, которые поисковики расценят как контент, вскоре ваш сайт будет показываться в поисковой выдаче в выбранной вами теме. Это может обеспечить дополнительный трафик на сайт, когда люди, которых вы никогда не видели, придут в интернет искать ответы на вопросы в вашей нише. Если вы обеспечите им достаточно целевого контента (и особенно если посетители будут делиться вашим контентом с помощью социальных сетей, а другие сайты начнут ссылаться на ваш ресурс), и пользователи, и поисковики начнут относиться к вам как к эксперту.

Секрет интернет-миллионеров: гало-эффект

Согласно «Википедии», гало-эффект — когнитивное искажение, при котором восприятие одной характеристики человека или объекта находится под влиянием восприятия другой его черты. Примером может служить впечатление, что люди с привлекательной внешностью более умны.

Вы можете применять гало-эффект в бизнесе, назначив себя «главным редактором» или «издателем» контента вашего нового сайта. Окружите себя релевантным контентом, профессионально себя презентуйте — и благодаря гало-эффекту хороший контент плюс впечатляющее звание сделают вас экспертом в глазах любого, кто зайдет на ваш сайт, даже если в изучении предмета вы опережаете своих посетителей лишь на пять минут!

Они в любом случае ищут не вас

Многие предприниматели-новички ведут себя так же, как моя тетушка на последнем семейном свадебном торжестве. Она так много времени потратила на сборы и переживания по поводу того, как выглядит, что опоздала на саму церемонию. Она практически пропустила всю свадьбу, забыв, что все пришли туда смотреть на невесту, а не на нее. Не совершайте подобной ошибки: на вашем сайте «невеста» не вы, а ваш продукт. Другими словами, вам не стоит сильно задумываться о том, как произвести впечатление на посетителей, поскольку люди больше заинтересованы в решении своих проблем, а не изучении вашей персоны.

Посетители пришли на ваш сайт, чтобы узнать, как найти себе спутника жизни, избавиться от боли в спине, купить хорошую мебель

или ухаживать за домашними животными или комнатными растениями. Обратите внимание: все это имеет очень небольшое отношение к тому, кто вы, как выглядите, в какую школу ходили и кем работают ваши родители. Факт в том, что ваша биография и даже ваш продукт — лишь небольшая часть процесса оценки каждого сайта, на который заходит посетитель, решая, приобрести здесь что-то или нет. Внимание покупателей на 70 процентов направлено на то, чтобы найти лучшее решение своих проблем. Иногда «лучшее» — значит самое дешевое, иногда — самое быстрое, иногда — самое престижное. Выстраивание вашего предложения зависит только от вас. Большая часть оставшегося внимания посетителей — скажем, процентов двадцать — сфокусирована на том, чтобы оценить, насколько их нужды смогут удовлетворить остальные характеристики продукта.

Получается, на вас остается лишь десять процентов или того меньше. Все, что вам нужно, — иметь достойный сайт и выглядеть в глазах покупателя достаточно убедительно, чтобы потенциальный клиент не отказался от процесса покупки. Если ваш продукт убедителен, то убедителен и ваш сайт. Впечатление убедительности возникает именно так, и никак иначе.

Страница «О нас» имеет большое значение

Сегодня, чтобы выглядеть убедительно, очень важно заполнить на сайте страницу «О нас».

Здесь должна быть представлена следующая информация:

- краткий обзор ваших услуг и ценности, которую вы предлагаете покупателю;
- краткая формулировка вашей миссии или объяснение того, почему вы занялись этим бизнесом;
- адрес электронной почты и другая контактная информация.

И еще — ваша фотография (и фотографии команды, если вы работаете в команде).

Посетителям важно увидеть все эти детали, поскольку благодаря им ваш анонимный, безликий сайт обретает индивидуальность, вы становитесь реальным человеком, а ваш бизнес — реальным предприятием. Посетители хотят гарантий, что они не вручают данные своей кредитной карты мошеннику, прячущемуся за клавиатурой. Как и вы, они хотят иметь дело с человеком, которому можно доверять и который может завоевать их симпатии. Простая улыбка на фото может убедить потенциальных клиентов доверять вашему сайту, и они с удовольствием станут иметь с вами дело.

Нужно ли мне делать свое имя и фотографию частью онлайн-бренда?

Многие сайты для создания бренда используют отдельного человека в качестве «спикера». Но что, если вы не хотите вывешивать свою фотографию и оказываться в центре внимания?

Один из членов сообщества www.ClickMillionaires.com написал мне письмо, задав именно этот вопрос.

Уважаемый Скотт,

Я с воодушевлением думаю о своем новом онлайн-бизнесе, но действительно ли мне необходимо использовать свою фотографию и реальное имя для его продвижения?

Кейти Пасадена, Калифорния

Вот что я ответил.

Привет, Кейти!

Если вы индивидуальный предприниматель, бренд нужно выстраивать с помощью своего лица и имени. Ваше изображение — одна из самых запоминающихся деталей, что вы можете разместить у себя на сайте. Зрительный контакт, даже если это просто фото, намного более эффективен в построении взаимоотношений, чем самый крутой логотип. Таким образом, ваша фотография — один из самых простых (и доступных) способов выделить ваш бизнес в интернете, особенно если вы создали свой сайт недавно. Команда или компания может принять решение не продвигать кого-либо одного в качестве лица бренда, но и в этом случае большинство

клиентов хотели бы видеть на сайте фотографию основателя бизнеса или всей команды.

Если вы не хотите выкладывать свое фото, то можете использовать стоковые изображения или даже нанять модель, которая будет «играть вас» в интернете. Однако это может создать некоторую неразбериху и обойдется вам дороже, так как со временем вам понадобятся еще фотографии. Таким образом, лучше использовать собственное изображение. Вашу фотографию будет проще и дешевле обновить со временем, к тому же так вы не погрешите против правды.

Что касается имени, существует несколько «уровней вас», которые вы можете использовать в интернете. К примеру, вы можете охранять свою частную жизнь, или беспокоиться о противоречии между вашим новым бизнесом и «реальной» работой, или же у вас сложное в написании и произношении имя. В бизнес-целях вы можете назвать себя в интернете как угодно, лишь бы это соответствовало вашему бренду и подходило лично вам, при условии, что это не обман или нарушение закона и вы последовательны в использовании этого имени. Попробуйте сократить ваше имя, использовать прозвище, имя отца или девичью фамилию, или даже создайте себе для интернета «творческий псевдоним». «Бетти Крокер»^[19] — один из самых крупных брендов, но эта личность — рекламная выдумка, а не реальный человек.

С пожеланиями успеха,

Скотт Фокс

Как провалиться в роли эксперта

Несмотря на то что сегодня построить имидж эксперта в интернете проще, чем когда-либо, многие по-прежнему совершают здесь немало ошибок.

Итак, вот десять ошибок, которых следует избегать при создании своего «экспертного» сайта.

1. Использование безликого бесплатного адреса сайта. Вложите десять долларов в год в создание собственного доменного имени, если хотите, чтобы к вам относились серьезно.
2. Использование на сайте битых ссылок и недоделанных страниц.

3. Использование электронного адреса на AOL, Hotmail или другом общедоступном сервисе, например SusanAndPaul@hotmail.com.
4. Использование текста без графики или фотографий.
5. Размещение на сайте портрета плохого качества, черно-белого портрета или вообще отсутствие вашей фотографии на сайте.
6. Автоматическое проигрывание музыки, видео или голосовых сообщений.
7. Использование в текстах формы будущего времени: «мой сайт будет посвящен» или «я планирую...». Это будет происходить не когда-нибудь потом, вы отвечаете за то, чтобы это происходило прямо сейчас.
8. Отсутствие системы сбора электронных адресов посетителей сайта.
9. Отсутствие хотя бы минимальной информации в Facebook, Twitter и LinkedIn.
10. Устаревшее уведомление о защите авторских прав.

И — дополнительно — ошибка № 11: непонятный для людей способ связаться с вами или перевести вам деньги.

Избегайте этих простых ошибок, и ваш бизнес отблагодарит вас, принося все больше денег!

Глава 7

Потрясающая система от интернет-миллионеров — десять шагов позиционирования себя в качестве эксперта

Очень просто застрять на этапе обдумывания нового бизнеса. Вместо того чтобы страдать от аналитического паралича, быть может, стоит сначала сделать хоть что-то?

Перед вами «краткое руководство», состоящее из десяти простых и незатратных шагов, которые вы можете предпринять, чтобы в течение всего 30 дней создать себе имидж эксперта в любой области — даже в той, в которой вы почти не разбираетесь. С помощью этого руководства вы можете начать строить свою империю в интернете прямо сейчас.

1. Определите интересную для себя нишевую отрасль, сферу увлечений, где у вас есть определенные знания.
2. Придумайте и приобретите доменное имя, которое будет содержать в себе ключевые слова, важные для вашей ниши. Кроме того, название должно красиво звучать, легко произноситься и запоминаться.
3. Заведите блог. Можете бесплатно воспользоваться сервисами Weebly.com, Blogger.com или Wordpress.com. Однако обязательно приобретите и используйте собственное доменное имя, чтобы выглядеть профессионально.
4. Создайте имя пользователя, соответствующее вашему доменному имени и имиджу эксперта. Используйте это имя для регистрации в Facebook, Twitter, Google+ и LinkedIn.
5. Настройте бесплатные оповещения от Google (www.GoogleAlertsTool.com). Этот поисковый сервис будет ежедневно прочесывать интернет на предмет упоминания любых указанных вами ключевых слов. Настройте сервис так, чтобы поисковик ежедневно присылал вам на почту обновления, связанные с ведущими компаниями, персоналиями, продуктами или темами, значимыми для представителей вашей целевой аудитории.
6. Публикуйте у себя в блоге краткие обзоры лучших статей и постов, которые вы будете каждый день получать от Google

Alert. Обязательно ссылайтесь на источник и выражайте признательность, где это необходимо.

7. В своих постах демонстрируйте профессиональные знания и старайтесь дружелюбно помогать людям в своем блоге, на странице в Facebook, Twitter, а также в LinkedIn и Google+, делая это так, как принято в выбранной вами сфере. Для формирования сообщества из членов вашей аудитории, а также для развития бренда и увеличения трафика побуждайте своих читателей оставлять комментарии и отзывы.
8. Лично познакомьтесь с 20 известными личностями в своей сфере или целевом сообществе. Обратитесь к ним через электронную почту, Facebook, Google+ или в форуме значимого сообщества и вежливо пригласите их в свой новый блог, оставляйте комментарии и вопросы или даже предложите им создать гостевой пост у себя в блоге.
9. Зарегистрируйте бесплатные аккаунты на рекламных сервисах, подобных Google AdSense (www.google.com/adsense). Скопируйте код, выданный вам системой, и вставьте его на странице своего сайта, чтобы создать рекламный баннер, который будет приносить вам прибыль каждый раз, когда на него кликнет посетитель вашего сайта. (Подробнее о доходах от контекстной рекламы и партнерских программах мы поговорим в главе 24.)
10. Повторяйте шаги 6, 7 и 8, чтобы увереннее себя позиционировать в роли эксперта и увеличивать свою аудиторию!

Продолжайте работать над контентом, и вскоре ваш сайт будет появляться в поисковой выдаче. Выполняйте описанные действия в течение 30 дней, и у вас наберется несколько десятков постов специализированной информации, интересной для представителей вашей целевой аудитории. Это привлечет посетителей, которые ищут информацию, подобную той, что представлена на вашем сайте. Публикуйте еще больше контента, чтобы получать больше комментариев от аудитории. Как только будете готовы, начинайте

дополнять материалы, полученные благодаря сервису Google Alerts, собственными статьями, фотографиями и другим контентом от лица «главного редактора» вашего специализированного ресурса.

Тадам! Угадайте, кто превратился в эксперта?

Несмотря на то что вас может пугать перспектива столь решительного начала работы над сайтом и его контентом, действие — это именно то, что от вас сейчас требуется. Чтение книг (даже таких хороших, как моя) не принесет вам ни копейки денег. Следуйте этому простому плану, и благодаря многим примерам из этой книги вы очень быстро превратитесь из мечтателя в настоящего владельца онлайн-бизнеса. Ведь именно этого вы и хотели бы добиться, задумав изменить свою жизнь. Так почему же не начать это делать прямо сейчас?

Часть третья

Лучший вариант интернет-бизнеса
для вас

В следующих двух главах мы рассмотрим лучшие из возможных сегодня вариантов интернет-бизнеса интернет-миллионеров. Третья часть книги рассказывает о возможностях заработка на продуктах и услугах, созданных вами, а в четвертой части мы обсудим модели интернет-бизнеса, которые позволят получать выгоду, работая на других или продвигая их продукты. В одиннадцати главах будут описаны конкретные примеры, как работает каждая из бизнес-систем, представлены успешные предприниматели, использующие различные модели, а также даны ссылки на лучших провайдеров необходимых сервисов. Кроме того, вы узнаете, как повторить эти истории успеха в своей жизни, используя принципы успеха интернет-миллионеров из главы 5.

Чтобы стать интернет-миллионером, вам не нужно быть гением и изобретать лекарство от рака. Предприниматели — герои историй успеха просто подогнали под себя уже существующие бизнес-модели, эффективно использовав возможности интернета, и добавили к этому собственный взгляд и немного творчества. Все это сможете проделать и вы — и тоже создадите свой реальный бизнес.

Предупреждение: скептики скажут, что все эти идеи уже давно воплощены. Но вы еще не предложили своей версии. Я абсолютно уверен в вас и в том, что вы способны создать что-либо новое, отличающееся, впечатляющее и прибыльное, улучшив тем самым свою жизнь.

Глава 8

Издательский бизнес в интернете —
самый простой способ начать

Сегодня самый простой способ создать свой бизнес — использовать для продвижения продаж возможности интернета по распространению информации. Разрозненные аудитории, рассеянное внимание, пиратство, конкуренты с более низкими издержками разрушают медиаэлиту XX века, состоявшую из лучших газет, телепрограмм, радиостанций, звукозаписывающих компаний и киностудий. Сегодня здесь есть место и для вас — как для конкурента с более низкими затратами.

В следующих нескольких главах я расскажу о современных видах медиабизнеса, о которых вам стоит задуматься. Среди них:

- выпуск электронной рассылки;
- подкасты;
- интернет-видео;
- бизнес по раскрутке товаров в интернете.

Все эти возможности доступны и вам, осталось только ввязаться в игру и отхватить свой кусок медиабизнеса, разместив в интернете собственную информацию. Если вы выберете прибыльный бизнес и станете регулярно снабжать свою аудиторию ценным или развлекательным контентом, то сможете зарабатывать неплохие деньги при минимальных издержках, получая от этого удовольствие.

Выпуск электронного журнала

Сегодня вы можете создать электронный журнал практически на любую тему, для любой профессиональной сферы или субкультуры, так как интернет значительно снизил затраты на публикацию материала, убрав мешавшие коммуникации географические границы и позволив объединить ранее разрозненные группы в одну аудиторию, используя это в коммерческих целях. Свои новости, события, слухи, юмор есть у представителей любой индустрии, спортивного объединения или субкультуры, и все это представляет для вас, интернет-издателя, прекрасные возможности для создания бизнеса. Бизнес интернет-миллионера, основанный на «упаковке» и

распространении информации, весьма важен для таких сообществ. Выберете ли вы для своего электронного журнала форму рассылки, блога, подкастов, видео или чего-либо другого, ваша цель — собрать интересную и ценную информацию и опубликовать ее, чтобы привлечь внимание аудитории и рекламодателей.

Традиционно этим видом бизнеса занимались отраслевые печатные издания. Сегодня же инструменты бесплатного распространения информации через интернет дают возможность зарабатывать на сборе и публикации последних новостей какой-либо сферы без затрат на типографский набор, печать, почтовую рассылку и персонал, как это происходит в случае подготовки традиционного журнала. Начиная заниматься подготовкой подобных электронных публикаций, вы становитесь издателем, автоматически позиционируя себя как авторитетного эксперта на своем целевом рынке. Раньше издатель журнала управлял большим штатом сотрудников и работал на огромную аудиторию. Сегодня же вы можете называть себя издателем даже в том случае, если работаете на ноутбуке за кухонным столом, придя домой с основной работы. Как только вы назвались издателем, можете начинать привлекать аудиторию, брать интервью и получать доходы от рекламы — словом, вести себя так, как всегда себя вели настоящие издатели.

Как издатели зарабатывают деньги в интернете

Чаще всего в основе бизнес-модели издательской деятельности лежат доходы от рекламы. Вы публикуете материал в интернете, чтобы привлечь как можно больше читателей/зрителей/слушателей. Если вам удастся собрать «лакомую» аудиторию, рекламодатели начнут вам платить за продвижение своих продуктов. Кроме того, интернет сделал возможным продажу товаров онлайн, поэтому многие интернет-миллионеры занимаются не только публикацией информации, но и продажей своих электронных книг или физических товаров.

Самое прекрасное в этой модели бизнеса — то, что большую часть материалов для публикации вы можете получить бесплатно. (О

простых стратегиях публикации контента мы подробнее поговорим в главе 23.) Итак, ваш интернет-журнал может содержать:

- ссылки на интересные посты в различных блогах;
- измененные пресс-релизы значимых компаний;
- краткий пересказ новостей, опубликованных другими;
- гостевые посты от экспертов, отраслевых управленцев или рекламодателей;
- фотографии, присланные вашими читателями;
- поздравления с днем рождения значимых для аудитории знаменитостей, высокопоставленных персон или лучших читателей;
- информацию о событиях или вакансиях.

Ваш издательский бизнес вовсе не должен быть полностью серьезным — вы можете использовать в своем журнале неспециализированный контент, например шутки, любопытные факты и ссылки на забавные видео.

Новостной фильтр поможет вашей аудитории справиться с переизбытком информации.

Проверенный способ заработка — решение проблем клиента. Одна из самых серьезных проблем, с которыми мы сталкиваемся сегодня, — переизбыток информации. Текстовые сообщения, голосовая и электронная почта сражаются за наше внимание каждый день. Интересный журнал приходит несколько раз в неделю. Каждый месяц я встречаю пару новых бизнес-книг, которые хотелось бы прочитать. Мой DVD-плеер записывает больше телешоу, чем я способен посмотреть (хорошо, большинство из них носят скорее развлекательный характер и не имеют отношения к бизнесу). На YouTube есть как минимум десяток каналов, которые я хотел бы изучать более подробно. А еще вебинары и бесплатные телесеминары. И конечно же, не стоит забывать о блогах. Каждый день я вижу десятки важных и потенциально ценных для меня новых записей, хотя и постоянно работаю над тем, чтобы ограничить число блогов теми, что напрямую относятся к моему бизнесу.

Вам это знакомо? Ваша аудитория мучается такой же проблемой информационного перенасыщения!

Люди хотели бы потреблять меньше информации. Таким образом, если ваш электронный журнал будет играть роль фильтра и собирать последние новости, имеющие прямое отношение к интересам нишевой аудитории, вы сделаете своим читателям бесценный подарок — они получат больше времени на самих себя.

Традиционно эту роль играли вечерние выпуски новостей на основных телеканалах. Новостные команды телекомпаний каждый день отбирали самые важные и интересные новости со всего мира и «упаковывали» их в удобную для просмотра получасовую вечернюю программу.

Сегодня для своей целевой аудитории подобную фильтрующую функцию можете выполнять вы. Так же, как фильтры для очистки воздуха, масла или кофе, ваш информационный фильтр будет отделять хорошее от плохого, оставляя потребителю качественный воздух, масло, кофе или, в данном случае, новости и информацию. Отсейте всю ерунду, спам и бессмыслицу, чтобы читателям было удобнее следить за последними отраслевыми новостями. Ценность вашего продукта заключается в работе, которую вы проделываете по сбору информации в одном месте, а также в вашем издательском выборе, когда вы фильтруете информацию и предлагаете своим читателям только самое полезное и интересное.

Возможно, эта работа кажется слишком простой, но сегодня большинство из нас слишком заняты. Простой сбор общедоступной информации в одном месте — в регулярной рассылке (см. главу 9), блоге, подкастах, видео, электронной книге или других видах электронных публикаций — может стать ценным инструментом, с помощью которого ваша аудитория сможет эффективнее распоряжаться своим временем, тем самым повышая качество собственной жизни.

Стать редактором простого журнала-фильтра, работающего с новостями, написанными другими, — самый быстрый способ создать издательский бизнес в интернете. Если вы хотите большего, следующий шаг обычно — сделать ваш журнал более ценным для аудитории с помощью оригинальных материалов, которые создадите

сами. Вы поймете, что можно платить другим за сбор и фильтрацию материала или даже за написание статей для вас.

Издательский бизнес в интернете — одна из моих самых любимых систем, поскольку она дает возможность создавать бизнес, не требующий вашего ежедневного участия. Другими словами, бизнес по созданию электронных медиа основан на шестом принципе успеха интернет-миллионеров — он легко масштабируется. Плюс всего через несколько недель ежедневных публикаций по выбранной теме вы будете казаться, а потом и на самом деле станете, экспертом.

Видите, уже получается бизнес-система интернет-миллионера?

Как насчет выпуска журнала, рассказывающего о вашем собственном опыте?

Возможно, у вас есть опыт в рекламе, медицине, разведении скота или ресторанном обслуживании. Или вы работали в крупных компаниях вроде Disney, GM, Enterprise Rent-a-Car или FedEx. Или же вы мормон, социальный работник, большой любитель тропических рыбок, бывший пилот истребителя — или умеете вышивать необыкновенные картины. Попробуйте создать блог, электронную рассылку, серию видео или подкастов, которые освещали бы последние новости и достижения ваших коллег, добавьте немного слухов и фотографий со специализированных встреч и вечеринок. Таким образом можно довольно быстро создать интернет-журнал, который будет интересно читать практически каждому, особенно если вы обеспечите легкость доступа к нему, выкладывая материалы на сайте или доставляя их напрямую в электронные почтовые ящики читателей. Если вы найдете еще никем не разработанную отраслевую или развлекательную нишу, ваша целевая аудитория может быть настолько благодарна, что станет воспринимать вашу работу как общественную. Это отличное позиционирование, естественным образом ведущее к увеличению числа читателей и распространению «сарафанного радио». А там, куда смотрят читатели, всегда можно найти доллары рекламодателей, которые хотят добраться до вашей целевой аудитории.

Секрет интернет-миллионера: публикация материалов в Сети — инструмент формирования стиля жизни

Одно из наиболее ценных преимуществ в работе над электронным журналом заключается в том, что с его помощью вы можете формировать собственный мир: вам не обязательно писать в блоге только о тех вещах, что вам уже известны. Публикация материалов в Сети настолько дешева, что вы с легкостью можете начать новый блог, подкаст, видеоканал о вопросах, людях, предметах или продуктах, о которых хотите узнать поподробнее. Как только вы начнете о них писать, то естественным образом станете общаться с соответствующими людьми и создавать возможности для изменения своей жизни к лучшему!

Два типа стратегий для издательского бизнеса в интернете

Существует два типа аудитории, для которых вы можете выпускать свой электронный журнал: компании и индивидуальные клиенты. В обоих случаях можно найти немало хороших возможностей, поэтому делайте свой выбор на основе собственных знаний и интересов.

Отраслевые публикации для сферы business-to-business (b2b)

Мой любимый целевой рынок для издательской деятельности в интернете сегодня — бизнес-аудитория. Даже в самых старомодных отраслях полно людей, которые после работы проводят время в интернете. Несмотря на то что большинство очевидных издательских возможностей уже эксплуатируются (в интернете можно найти огромное количество блогов и электронных рассылок для молодых мужчин-программистов), практически в каждой отрасли есть ниши для электронных журналов.

Я считаю, что сегодня проще делать журнал для бизнес-аудитории, вот по каким двум причинам.

1. Представители аудитории b2b разделяют общие бизнес-интересы. Это подразумевает, что вы можете получить выгоду,

помогая им давать рекламу друг для друга и продавая им свои продукты.

2. Специализированные отраслевые знания и связи помогают справиться с конкуренцией.

Развлекательные и потребительские публикации для сферы business-to-consumer (b2c)

Потребность в новостях о стиле жизни, развлечениях, хобби и шопинге будет всегда. Мир полон различных мнений о диетах, звездных сплетнях, сексе, спорте, политике, кино, музыке, дельтапланеризме, разведении кур, искусстве выращивания карликовых деревьев, наблюдении за китами, уходе за лодками — сегодня возникают миллионы микроаудиторий, и вы можете на этом заработать.

Можно назвать немало отличных примеров фонтанов развлекательной или потребительской информации, бьющих онлайн. Должно быть, владельцы этих ресурсов получают удовольствие, занимаясь ими, — это важный момент в стиле жизни интернет-миллионера!

В следующей главе мы разберем примеры электронных рассылок и для сферы b2b, и для сферы b2c, чтобы вы могли решить, подходит ли для вашего стиля жизни интернет-миллионера модель издательского бизнеса в интернете.

Глава 9

Выпуск электронной рассылки,
которая поможет получить прибыль

Несмотря на то что вместо электронной почты сегодня часто выбирают более модные инструменты, она по-прежнему эффективна, если надо донести свое сообщение до покупателя. Платформы социальных медиа появляются и исчезают, а электронная почта остается рабочей лошадкой современной экономики. Чтобы создать успешный, актуальный бизнес, вполне можно использовать «устаревшую» электронную почту.

Что такое рассылка

«Бесплатная рассылка по электронной почте» — слишком длинная и неудобная фраза, особенно если вам приходится ее повторять каждый раз, когда речь заходит о вашем бизнесе. В моей предыдущей книге, e-Riches 2.0, я использовал одно слово — «рассылка». Под рассылкой я подразумеваю бесплатное информационное письмо, которое доставляется по электронной почте в деловых целях. Если вы поработаете с рассылкой писем по электронной почте столько же, сколько я, то вскоре тоже начнете использовать это слово!

Кроме того, стоит упомянуть, что я говорю не о тех электронных письмах, которые используются для продвижения каких-либо товаров.

Рассылка — это электронный бюллетень, полный ценной информации, который сам по себе и есть продукт. Публиковать и распространять электронную рассылку просто и дешево. Скорее всего, вы умеете пользоваться электронной почтой, даже если вы вовсе не технарь, так что этот инструмент — прекрасная бизнес-модель для предпринимателей без особых технических знаний. Выступая в роли отправителя такой рассылки, вы можете зарабатывать на продаже либо рекламы, либо платной подписки. (Никто не мешает вам заниматься этим одновременно, используя бесплатные тизеры^[20] с рекламой расширенных платных возможностей.)

Выпуск рассылки для сферы b2b

Знакомьтесь: Эл Петерсон, издатель рассылки NTS Media Online. Он выбрал стратегию интернет-миллионера, создал электронную

рассылку — и превратился из одного из тысяч сотрудников многонациональной издательской компании в начальника самому себе. Эл проработал на радио десятки лет, 11 из которых был редактором раздела News, Talk, Sports отраслевого журнала Radio & Records. Когда в 2008 году он ушел из R&R, то, используя обширные знания о радиоиндустрии и наработанные связи, основал собственный бизнес — начал выпускать рассылку о сфере, которую любит. Его рассылка — отраслевое издание для сферы радиальных ток-шоу. (Буквы NTS в названии рассылки означают «News, Talk, Sports» — «новости, обсуждения, спорт», три кита отрасли, на которую нацелена рассылка.) Каждый выпуск ежедневной рассылки содержит от четырех до восьми материалов с обзором последних новостей в индустрии. Сюжетом для новостей могут стать как заголовки материалов дня, так и информация о последних назначениях или увольнениях топ-менеджеров отрасли, а также обзор актуальных отраслевых дискуссий, реклама радиостанций и фотографии читателей с событий в сфере радио.

Эл работает из дома, у него есть лишь один партнер, который занимается продажей рекламы, и никакого штата, кроме фрилансеров, работающих из самых разных уголков страны. Всего через несколько лет Эл превратил свои ежедневные электронные письма в лучший рекламный ресурс для спонсоров, которые хотели бы контактировать с его особенной аудиторией — управленцами, режиссерами, менеджерами по продажам и другими представителями индустрии разговорного радио. Подписка на рассылку бесплатна, а прибыль он, как и владельцы отраслевых печатных журналов, получает от рекламы.

(На самом деле в эпоху интернета Элу удалось устроиться намного лучше, чем его бывшему работодателю: несмотря на то что Radio & Records в течение десятилетий был важнейшим журналом индустрии, в 2006 году он был поглощен журналом Billboard, а в 2009-м и вовсе закрыт.)

Интервью с интернет-миллионером: Эл Петерсон, издатель / главный редактор рассылки NTS Media Online

Скотт: Эл, почему ты решил создать NTS Media Online?

Эл: Я обожаю радио, и больше всего мне нравится то, что связано с новостями и аналитическими ток-шоу, а кроме того, меня интересуют люди, которые этим занимаются. Однако мое видение будущего отличалось от того, что мне предлагал работодатель. Я был уверен, что будущее за цифровым распространением отраслевых новостей, потому что сегодня люди предпочитают получать новости по электронной почте, и это требует значительно меньших затрат, чем выпуск печатного издания. Мне хотелось превратить свои профессиональные знания и контакты в цифровое издание.

Скотт: У тебя это получилось?

Эл: Да. С 2008 года, когда мы только начали, наша ежедневная аудитория выросла практически до 100 процентов ведущих радиостанций на 100 лучших американских радиорынках. Наши подписчики — это те люди, что принимают решения в сфере разговорного радио, и рекламодателям это нравится.

Скотт: Вместо того чтобы создать крутой сайт, ты решил остановиться на электронной рассылке. Почему?

Эл: Я хочу доставлять новости подписчикам быстро и просто. Электронная почта прекрасно с этим справляется. Наш сайт — лишь поддержка удобной доставки писем по электронной почте.

Скотт: Что ты считаешь ключом к успеху в издании рассылки наподобие твоей?

Эл: Прежде чем приступить к собственно созданию продукта, необходимо разобраться с основной трудностью в издании электронной рассылки — определить, кто твои клиенты и как доставлять им информацию. Определив, кто ваша аудитория и как с ней лучше контактировать, нужно провести исследование — понять, что ее интересует. Затем разработать свой продукт так, чтобы он представлял собой именно то, что описали представители этой аудитории. После этого вы можете снова обратиться к этим людям, на это раз со словами: «У меня есть то, что вам нужно». Обычно такой способ отлично работает. Во всяком случае, у меня все было именно так.

Скотт: Как ты считаешь, есть ли сегодня у моих читателей возможность создать собственную рассылку в какой-либо другой отрасли?

Эл: Конечно! Я рассказываю о сфере разговорного радио, но, думаю, вы могли бы делать то же самое, рассказывая, например, о виджетах, если хорошо в этом разбираетесь.

Скотт: Что тебе больше всего нравится в своем бизнесе?

Эл: Жена считает, что этот бизнес — лучшее, чем я когда-либо занимался: мне наконец-то удалось найти способ заставить людей платить за мое мнение! В течение многих лет я работал на крупные компании, а теперь работаю на себя. Я осознал, что всегда лучше себя чувствую в ситуации, когда сам «командую парадом». Я предпочитаю, чтобы успех или, напротив, неудачи были следствием моих собственных действий, а не решений, которые принял кто-то другой и с которыми я мог бы не согласиться.

Скотт: Что бы ты посоветовал читателям, которые думают о создании подобной рассылки?

Эл: Всякому, у кого есть дух предпринимательства, следует обязательно попробовать свои силы. Определитесь с бюджетом и дайте себе разумный срок на то, чтобы добиться успеха. Если вы все делаете правильно, у вас правильных настроев, то проект нового бизнеса может переместиться с вашего кухонного стола на офисный стол в комнате переговоров.

Бизнес-успех Эла позволяет ему почувствовать себя «важной шишкой» в своей отрасли. Он даже проводит собственную ежегодную конференцию Talk Media Summit в Лос-Анджелесе, и многие из его подписчиков платят за то, чтобы принять в ней участие. Конференция привлекает настоящих звезд индустрии, таких как Дэйв Рэмси^[21] и Гленн Бек^[22], и, кроме того, для Эла это дополнительный источник дохода.

Я выбрал рассылку Эла в качестве первого примера бизнес-системы интернет-миллионера, потому что хотел показать вам, что вы тоже можете:

- эффективно использовать опыт, образование и связи, полученные на работе по найму, для создания собственного бизнеса;
- избежать расходов на печать и распространение, неизбежных для традиционного печатного издания, поскольку распространение в интернете бесплатное, что позволит существенно снизить затраты;
- работать с узким сегментом ценных подписчиков, объединенных общими деловыми интересами;

- распространять своевременную и актуальную информацию, которая поможет вашим читателям лучше делать свою работу.

Чтобы добиться успеха в качестве издателя электронной рассылки, не обязательно иметь за плечами десятилетия опыта работы на целевом рынке, не нужно каждый день самостоятельно создавать новый контент, как это делает Эл.

(Конечно, заказ материалов у сторонних авторов увеличил бы накладные расходы Эла, но вместе с тем увеличил бы и количество его свободного времени — это выбор, который касается стиля жизни, и его должен делать только Эл.)

Разумеется, Элу создать собственный бизнес помогли его опыт и связи, но вы в качестве издателя рассылки можете сегодня стартовать намного быстрее и в любой сфере — вспомните десять шагов позиционирования себя в качестве эксперта, о которых мы говорили в главе 7.

Другие примеры успешных рассылок для сферы b2b, на которые я бы рекомендовал вам обратить внимание:

- Digital Media Wire Нэда Шермана (www.digitalmediawire.com);
- Рассылка SoCalTech от Бэна Куо (освещение отрасли венчурного инвестирования в Южной Калифорнии — www.socaltech.com);
- практические советы Сета Година для сферы маркетинга и менеджмента (www.sethgodin.com);
- эмоциональные репортажи Боба Лефсеца о музыкальной индустрии (www.lefsetz.com);
- советы Джона Кремера о маркетинге книг на www.book-market.com;
- мудрые маркетинговые советы от Энди Серновица на www.damniwish.com;
- инсайдерские политические комментарии от Рича Галена (www.mullings.com);
- рассылка Business Insider Генри Блоджета, в которой он регулярно делится лучшими историями из мира бизнеса, на

www.businessinsider.com.

Издание рассылки для конечного потребителя

Несмотря на то что потребительские рынки более насыщены, чем рынки b2b, там всегда есть место новым развлекательным, информативным или полезным рассылкам, которые предлагают уникальные услуги или забавную точку зрения.

Профиль интернет-миллионера: Рэнди Кэссингем, основатель рассылки This is True^[23]

Рэнди Кэссингем раньше других понял, что существует потребительский рынок электронных рассылок. Многие годы он считал, что *изобрел* выпуск электронной рассылки как вид бизнеса, — во всяком случае до тех пор, пока не обнаружилась более ранняя рассылка. Он начал выпускать свою рассылку, This is True, еще в 1994 году, когда работал в Лаборатории реактивных двигателей NASA в Пасадене. Это значит, что он появился в интернете даже раньше меня!

Рэнди хотел стать обозревателем в информационном агентстве, но у него не было такой возможности. Вскоре на помощь ему пришел интернет. Вот что он рассказывает:

Многие годы я вывешивал вырезки из газет о странных, но реальных событиях и явлениях на доске у своей комнаты в Лаборатории реактивных двигателей. Но просто вывешивать вырезки мне было недостаточно: я не мог удержаться и всегда писал комментарии к статьям. К примеру, одна такая статья была о женщине, которая держала под подушкой две вещи: противоастматический ингалятор и... пистолет. Однажды ночью у нее случился астматический приступ, она схватила пистолет вместо ингалятора, засунула его себе в рот и нажала на курок. По этому поводу написал: «Выстрелив себе в рот, она открыла рты окружающим».

Годы шли, вырезки (и мои к ним комментарии) стали очень популярны в Лаборатории. Я объявлял: «Новые вырезки!» — и садился неподалеку, наблюдая, как толпы людей стекаются к доске объявлений в холле, чтобы узнать новости и посмеяться над комментариями.

В 1994 году Рэнди понял, что на таком спросе, вероятно, можно построить интернет-бизнес. С тех пор его рассылка This is True собрала почти 50 тысяч подписчиков из более чем 200 стран. Почему? Им нравятся смешные истории, которые для них находит Рэнди. Он собирает истории о глупых преступниках, некомпетентных учителях, пьяных крестинах и странных людях со всего мира. Эти истории он сопровождает собственными юмористическими или ироничными комментариями, создавая уникальный и развлекательный контент без каких-либо затрат. Рэнди утверждает, что одним из первых в мире бросил свою работу, чтобы превратиться в интернет-предпринимателя, издателя электронной рассылки. В 1996 году он оставил перенаселенный Лос-Анджелес и уехал со своей женой, родившейся в Колорадо, в аграрный район западного Колорадо, в округ площадью 1500 квадратных километров, где живет всего 4100 человек и на всю округу есть лишь один светофор.

Сегодня империя Рэнди, его электронная рассылка, приносит доход и от рекламы, и от платной подписки. Бесплатная версия рассылки (www.thisistrue.com) содержит объявления от рекламодателей, а платные подписчики отдают 24 доллара в месяц за большее количество историй и отсутствие рекламы. Сегодня он управляет рассылкой This is True и плюс к этому основал еще несколько похожих издательских проектов: Jumbo Joke^[24], Cranky Customer^[25] и сайт о безумных, но реальных судебных исках. Кроме этого, он продает миллионы открыток, стикеров и других сувенирных товаров на www.GetOutOfHellFree.com.

Эту успешную модель интернет-миллионера можно применить и к вашим интересам. Если у вас есть хорошее чувство юмора или другой уникальный трюк, который бы выделял вашу рассылку среди других, прибыль можно извлечь практически из любой ниши. Например, это могут быть новости о городской музыке AllHipHop, вдохновляющие истории о подвигах от Джойса Шоуолтера, модные советы от Daily Candy^[26] (последний был куплен Comcast за 125 миллионов долларов!).

Стремительный рост Thrillist^[27] — более 40 миллионов долларов прибыли в год — и многомиллиардный успех онлайн-сервиса коллективных скидок Groupon основаны на простой модели выпуска электронной рассылки, когда недорогие электронные письма предлагают небольшие порции контента, ориентированного на конечного потребителя.

Как зарабатывать на рассылке

Как вы убедились на примере успеха Эла и Рэнди, самый распространенный способ заработка на рассылке — размещение рекламы. Большинство рассылок бесплатны. Это привлекает читателей и дает возможность вашей аудитории расти в геометрической прогрессии по мере того, как читатели отправляют ваши новые публикации своим друзьям. Если у вас немного подписчиков, получение прибыли от рекламы может быть затруднительным. Если же ваша рассылка ориентирована на ценный демографический сегмент, особенно на отрасль, где у людей есть деньги и они их тратят, вполне вероятно, что вы сможете привлечь рекламодателей и всего при нескольких сотнях подписчиков.

Кроме того, если ваша рассылка по-настоящему хороша, ее можно сделать платной, но при современной конкуренции и издательской гонке в интернете это скорее будет шагом номер два — после того как вам удастся привлечь достаточное количество бесплатных подписчиков и продать некоторый объем «дополнительных» услуг, проверив таким образом лояльность своих читателей.

Как открыть свою рассылку

Инструменты, необходимые вам для создания бизнеса на основе электронной рассылки, уже сформировались и доступны у многих провайдеров за небольшую плату. Для начала необходимо обзавестись аккаунтом у провайдера сервиса электронных рассылок — AWeber, Constant Contact, FeedBlitz, Mailchimp, iContact или любого из их многочисленных конкурентов. Эти компании обычно предлагают свой продукт бесплатно на пробу, а затем, когда появляется небольшое количество подписчиков, берут за свои услуги 20–30 долларов в месяц. За эту ежемесячную плату вы получаете полностью управляемую профессиональную подписную систему для отправки ваших писем. Кроме того, вам предоставят фрагменты HTML-кода, который нужно будет вставить на свой сайт, чтобы собрать электронные адреса. Затем сервис добавит эти новые адреса в онлайн-базу вашего аккаунта, поможет людям отписаться в случае необходимости и начнет

рассылать ваши письма с заданными условиями от лучших интернет-провайдеров (ISP). (Последний пункт важен для того, чтобы ваши письма не воспринимались как спам.)

Вы можете начать с еще меньших затрат, рассылая письма со своего личного почтового ящика, но я рекомендую пользоваться услугами провайдеров. Любой подписной лист новой рассылки обычно начинается с того, что вы просто собираете электронные адреса своих друзей и родственников, но личное управление списком рассылки — неразумная трата времени. Например, у вас появится масса хлопот, когда люди станут постоянно подписываться и отписываться. К тому же большинство ISP будут блокировать ваши сообщения как спам, заметив, что вы рассылаете сотни или тысячи писем с личного ящика.

Рассылки vs блоги — что лучше?

Сегодня самый популярный способ регулярно публиковать небольшие порции информации в интернете — блогинг. И блоги, и рассылки обычно предлагают похожие наборы кратких статей, поэтому основной вопрос в том, что более удобно для вашей аудитории. Ваша цель — привлечь читателей, чтобы заработать некоторое количество денег. Для этого вы должны доставлять контент таким образом, чтобы аудитория его читала и делилась им.

Электронная почта по-прежнему остается моим любимым форматом, поскольку наиболее удобна для читателей. Регулярное посещение вашего блога требует от них выделения в загруженном рабочем дне дополнительного времени. В то же время электронные письма доставляются им в ящики автоматически, благодаря этому их легко читать (и видеть ваши рекламные объявления). Для корпоративной аудитории электронный ящик — ресурс для эффективной работы, так что на нем сконцентрировано максимум внимания.

Глава 10

Как заработать с помощью блога

Блогеры зарабатывают, публикуя контент для нишевых аудиторий, которые никогда не смогли бы себе позволить иметь собственный журнал в эпоху печатных изданий.

Что такое блог?

Блог — это всего лишь тип сайта, на котором регулярно появляются новые короткие статьи, т. е. это еще один вид цифрового журнала. Статьи публикуются в хронологическом порядке (новейшие стоят на первом месте) и посвящены темам, которые интересуют владельца/автора. Первые блоги (от weblogs — сетевой дневник) представляли собой личные дневники продвинутых технарей, которые хотели делиться с друзьями своими ежедневными размышлениями. Теперь же блогерство — крупная индустрия, поскольку серьезные издательские возможности привели к взрыву их популярности. Сегодня любой может быстро и легко завести блог, чтобы рассказать миру, что он думает и чувствует. Интернет-предприниматель может использовать блог в качестве издательского инструмента не только для того, чтобы рассказывать о своих воззрениях в интернете, но и для создания нишевого интернет-журнала, собственного бизнеса.

Блоги отличаются несколькими ключевыми характеристиками, отсутствующими у традиционных газет и печатных журналов, — во многом этим и объясняется популярность интернет-дневников.

- **Дешевизна и удобство.** Публиковать записи в блоге незатратно и просто, а читатели так же просто и безо всякой платы могут получить к ним доступ. Блоги можно читать на разных платформах (с помощью браузера в интернете, на мобильных устройствах, с помощью RSS-ридера, в виде электронного письма и т. д.) в любое время, 24 часа в сутки, семь дней в неделю.
- **Регулярное обновление.** Большинство блогеров размещают новый материал как минимум раз в неделю, а во многих популярных блогах публикуется от пяти до десяти (и больше) статей ежедневно.

- **Интерактивность.** В блогах появилась традиционная журнальная рубрика «Письма читателей», таким образом, читатели получили возможность оставлять комментарии, а блогеры — видеть быструю и простую обратную связь. Это способствовало развитию читательского сообщества, так как блог — площадка, на которой могут общаться представители аудитории со схожими интересами и, обсуждая контент блога, завязывать друг с другом отношения. Так происходит рост трафика, читательской лояльности и качества комментирования материалов блога.
- **Синдикация.** Все блоги используют для распространения информации формат RSS, really simple syndication — простой сбор сводной информации. Это означает, что статьи блога автоматически становятся доступными для простой синдикации на других сайтах, в социальных сетях и онлайн-сервисах. Таким образом, контент блога легко распространяется на новые сайты и привлекает все больше читателей.

Истории успеха блогеров

Блоги существуют уже достаточно долго, чтобы в СМИ появилось множество историй успеха, связанных с ними.

- Грэм Хилл из www.Treehugger.com продал свой блог об экологичном образе жизни за 10 миллионов долларов.
- www.Bankaholic.com Джонса Ву был куплен за 15 миллионов долларов компанией Bankrate.
- AOL приобрел блог Джейсона Калаканиса за 25 миллионов долларов, Huffington Post Арианны Хаффингтон за 315 миллионов, а Techcrunch Майкла Эррингтона больше чем за 25 миллионов долларов.
- Deadline Hollywood Никки Финке был куплен Mail Media Corporation за 14 миллионов долларов.

- Амит Агарвал из Digital Inspiration стал первым индийским блогером-профессионалом и обозревателем Wall Street Journal India.

Можно назвать миллионы более мелких блогеров, которые неплохо зарабатывают, оставаясь независимыми и успешно удовлетворяя потребности своей нишевой аудитории, предлагая ей информацию, которая кажется им ценной или развлекательной.

Как сегодня стать успешным блогером

Чтобы сегодня привлечь внимание к блогу, недостаточно лишь публиковать свои материалы. Нужно творчески подходить к удовлетворению потребностей своей аудитории. Интернет-миллионер Кристин Эспинасс со своим блогом French Word a Day прекрасно с этим справляется.

Профиль интернет-миллионера: Кристин Эспинасс, www.French-Word-a-Day.com

Кристин всегда мечтала стать писателем, но работала всего лишь секретарем на винном заводе. Завод, однако, находился недалеко от Сан-Тропе, куда американка Кристин переехала, выйдя замуж за француза, в которого влюбилась еще в колледже. Чтобы попрактиковаться в письме и, возможно, найти аудиторию для своих рассказов, Кристин завела блог. Прототипами героев она сделала членов своей семьи и местных жителей, в основу сюжета положила события жизни в провинциальной Франции и начала публиковать свои истории якобы с целью обучения читателей французскому языку.

Кристин назвала свой блог French Word a Day^[28], потому что поняла: есть аудитория, которая хотела бы изучать или совершенствовать французский, или просто больше узнать о Франции. Публикуя развлекательные истории о сельской жизни во Франции на английском языке с вкраплениями французских фраз и инструкциями по произношению, она сделала эту аудиторию своими постоянными читателями. Теперь эти люди регулярно читают ее блог и подписываются на его обновления по электронной почте. Аудитория обладала настолько четким профилем, что первых рекламодателей Кристин удалось найти, когда у нее было всего 50 подписчиков.

Она оставила свою работу и ни разу об этом не пожалела. Истории Кристин о жизни и работе на французском винограднике, о ее муже, детях и собаке Смоуки, об общении с местными жителями — французами, об обычных буднях, рассказанные от лица наблюдательной иностранки, вкупе с ее прекрасными фотографиями французских пейзажей сложились в нишевый бизнес, построенный вокруг стиля жизни. Сегодня у ее блога десятки тысяч подписчиков. Она зарабатывает на рекламе на сайте и в электронных письмах, а также на продаже подписки самым преданным поклонникам. Кроме этого, она издала несколько книг по материалам своего блога.

Примечательно, что Кристин собрала свою аудиторию при практически нулевом маркетинге и без помощи социальных медиа. Она говорит, что попробовала Twitter и Facebook, но забросила это дело. «Мне это показалось “слишком рыночным”, — призналась она. — Но если читателям нравится, что вы делаете, поскольку вы тратите на это все свое время, они будут рассказывать о вас своим друзьям в том числе на Facebook, в Twitter и в других социальных сетях».

Я задал Кристин несколько вопросов о блогинге и о том, что он для нее значит.

Скотт: Как ты относишься к своему успеху в бизнесе в качестве блогера?

Кристин: Я всегда помню, что такой успех — большая удача для меня, и я за нее благодарна. В ход идут все мелочи, даже поездка в отпуск. Это действительно помогает ценить каждый момент, поскольку следующий пост, возможно, придется написать именно о нем.

Скотт: Как ты думаешь, есть ли сегодня еще возможности создать бизнес на основе блогинга?

Кристин: О, безусловно, таких возможностей масса. Для энергичного человека, который мечтает работать на себя или делиться с окружающими чем-то важным и получать за это вознаграждение, возможности действительно есть. Всегда здорово услышать свежее мнение от новичка, у которого есть новые идеи. Как бы глупо это ни звучало, в нашем деле все похоже на слоган Nike: «Просто сделай это!» Начните работать и получайте удовольствие от того, что можете использовать свое творчество на полную катушку. Делайте все с улыбкой и от всего сердца, и у вас не будет проблем с подписчиками.

Скотт: Как ты считаешь, блогинг по-прежнему дает билет в более интересную жизнь?

Кристин: На сто процентов. Если вы задействуете свои творческие силы, то непременно найдете свой собственный почерк. Я не могу даже выразить, насколько настоятельно я вам это рекомендую. Возможность работать на себя, делать то, что хочешь, — бесценна.

Скотт: Чем еще ты могла бы заниматься?

Кристин: Не думаю, что хотела бы заниматься чем-то другим. Мне нравится писать о каком-либо персонаже, что мне встретился, или о части света, с которой я познакомилась, — где красиво, где всегда есть надежда, где всегда есть что-то интересное, что можно рассказать другу. Это лучший путь. Я действительно чувствую себя счастливой, занимаясь именно тем, чем хотела бы заниматься.

Неплохо для того, кто завалил французский в школе, правда? Сегодня Кристин с таким же воодушевлением, что и я, отзывается об интернет-бизнесе как стиле жизни. Она рассказала мне, что любому, кто заводит об этом разговор, она тут же задает вопрос: «Почему бы вам не начать свой бизнес в интернете?»

Вы тоже можете попробовать применить эффективную систему Кристин. Начните с популярной темы (такой, как французская культура) и найдите способ подачи материала, который будет заставлять читателей снова и снова возвращаться на ваш ресурс (например, введите рубрику «Слово дня», которое следует выучить, или дайте другие полезные советы). В случае Кристин такой подход позволяет читателям оправдывать время, которое они тратят на чтение ее историй и рассматривание прекрасных фотографий, «образовательными» целями, поскольку таким образом они изучают французский язык.

Секрет интернет-миллионера: придайте своему блогу колорит с помощью фотографий

Как показывает история успеха Кристин, яркий визуальный ряд — важная составляющая блога, поскольку таким образом можно привлечь и удержать внимание читателей. Если вы сами не фотографируете, я рекомендовал бы вам приобретать изображения на www.iStockPhoto.com по разумным ценам и без авторских отчислений, с их помощью вы сможете создать визуальный образ вашего блога. Кроме этого, можно поискать картинки на сайтах обмена

фотографиями вроде Flickr, где лежат миллионы бесплатных фотографий с лицензией Creative Commons^[29]. Фотографы нередко готовы делиться ими за отзыв или ссылку на автора.

Как зарабатывать с помощью блога

Большинство блогов сегодня приносят прибыль за счет размещенной в них рекламы. Чем больше читателей, которые кликают на рекламные объявления, тем больше денег зарабатывает блогер. В главе 24 мы подробнее расскажем о самом популярном рекламном сервисе — AdSense от Google. Зарегистрировав бесплатный аккаунт, вы сможете скопировать код AdSense и вставить его в свой блог — тоже бесплатно. Буквально через несколько минут на вашем ресурсе начнут отображаться рекламные объявления, что и станет первым шагом на пути к монетизации сайта.

Шесть простых шагов для создания вашего первого блога

Сегодня самый простой и быстрый способ открыть свой бизнес — это создать блог. Всего за несколько минут вы можете зарегистрироваться на бесплатном интернет-сервисе и начать набирать сообщение, чтобы поделиться мыслями с миром. Вот краткое руководство к действию.

Шаг № 1: выберите сервис для хостинга вашего блога. Для того чтобы создать блог, можно использовать бесплатные или недорогие сервисы вроде WordPress, Typepad, Blogger или Tumblr. Большая часть программного обеспечения для создания блогов сегодня «хранится» онлайн в «облаке» на удаленных серверах. Это значит, что вы имеете доступ к своим файлам, контенту и программам через интернет-браузер (Firefox, Internet Explorer, Chrome и т. д.), не устанавливая эти программы на свой компьютер. Самый мощный и популярный сервис — WordPress (отчасти благодаря тому, что пользование им бесплатно), но он требует регулярных обновлений и патчей^[30] для удаления ошибок защиты. Я пользуюсь сервисом Typepad. Он не бесплатный, но его поддержание требует меньших усилий, чем WordPress. Blogger —

это бесплатный блог-сервис от Google. Исторически Blogger не был столь же хорошо разработанным инструментом, как WordPress или Турерад, но, возможно, стоит рассмотреть и его, прежде всего потому, что Google, скорее всего, объединит свои блоги, Google+ и другие сервисы. Большинство провайдеров на сегодняшний день предлагают схожий основной функционал. Выберите один и зарегистрируйте аккаунт, затем найдите подходящие декоративную тему для дизайна страницы, картинку для хидера («шапки»), цвета и шрифты.

Стоимость: бесплатно или максимум 20 долларов в месяц.

Шаг № 2: выберите доменное имя. Оно должно быть коротким, запоминающимся, простым в написании, свободным и в идеале с расширением .com. Настройте «подключение домена», чтобы доменное имя стало для вашего нового блога интернет-адресом.

Стоимость: 10 долларов в год и меньше.

Шаг № 3: оптимизируйте свой блог, чтобы привлечь трафик из поисковых систем. Определите ключевые слова, которые будут применять пользователи поисковых систем, заинтересованные в темах, раскрытых у вас в блоге. Примените стратегии поисковой оптимизации (SEO), стараясь включить эти ключевые слова в доменное имя, названия страниц, названия постов, пункты меню, названия файлов и в целом в контент блога. Это поможет Google и другим поисковым машинам распознать, о чем ваш блог, и направлять к вам пользователей.

Стоимость: бесплатно.

Шаг № 4: разработайте внесайтовый маркетинговый план. Обдумайте с самого начала, чем контент вашего блога будет привлекать читателей. Вы собираетесь писать на темы, которые волнуют вашу аудиторию и которые, возможно, помогут ей решить свои проблемы. Чем лучше у вас это будет получаться, тем большее количество читателей станет делиться вашими записями в социальных сетях и давать ссылки на ваш сайт. Это улучшит позиции вашего ресурса в поисковой выдаче и будет способствовать привлечению еще больших объемов бесплатного трафика, так как Google учитывает количество ссылок, упоминаний, лайков и подобных выражений

одобрения в социальных сетях как доказательство того, что контент вашего сайта ценен для пользователей, ищущих информацию.

Стоимость: бесплатно.

Шаг № 5: установите AdSense. Начните участвовать в программе контекстной рекламы Google. Скопируйте и вставьте предоставляемый код в хидер, боковые колонки и/или в шаблоны записей. Это поможет вам зарабатывать всякий раз, когда посетитель блога будет кликать на рекламное объявление.

Стоимость: бесплатно.

Шаг № 6: начните собирать адреса электронной почты. Вы не должны на 100 процентов зависеть от того, придут посетители к вам на сайт или нет, — у вас должна быть возможность самому обращаться к ним. Построение подписного листа — лучший способ этого добиться. Зарегистрируйтесь на сайте провайдера услуг электронных рассылок, таких как Aweber, Constant Contact, Feedblitz или Mailchimp, получите код, вставьте его на свой сайт и начните собирать электронные адреса посетителей блога.

Стоимость: варьируется. Большинство сервисов сначала бесплатны, а позже стоят от 10 до 30 долларов в месяц.

С помощью этих шести шагов вы создадите себе издательскую платформу и начнете позиционировать свой блог в качестве бизнес-системы интернет-миллионера в интернете.

Общая стоимость стартапа: в месяц меньше, чем стоимость одного плотного ужина.

Простые стратегии развития блога

Чтобы заставить ваш блог работать, начните писать небольшие статьи, примерно от 200 до 600 слов каждая, на любую выбранную вами тему. Чтобы увеличить количество читателей, мудрые блогеры снабжают свои записи иллюстрациями и предлагают читателям получать новые записи по электронной почте (т. е. новые статьи будут автоматически доставляться в ящики пользователей). Вы можете публиковать один короткий материал в месяц или десять длинных статей в день —

решение за вами, только вы знаете, о чем и как часто хочет читать ваша аудитория.

Постоянное «производство» записей может быть весьма непростым делом — хорошо, если вам нравится писать. Если же писательство не входит в число ваших любимых занятий, существуют альтернативные стратегии развития вашего блога:

- приглашайте друзей и знакомых из выбранной сферы, чтобы они выступили в вашем блоге с «гостевыми постами»;
- делайте репост бесплатных материалов из статейных банков, например EzineArticles.com или с других сайтов, которые вы найдете по запросу «бесплатные статьи»;
- берите интервью или делайте обзоры, чтобы сократить количество оригинального контента, который вам нужно создать;
- попробуйте применить стратегии сбора материала, описанные в главе 8;
- обратитесь к Простому четырехнедельному плану работы над контентом, детально рассмотренному далее в главе 23.

Поскольку создать свой блог легко, в блогосфере существует высокая конкуренция. Чтобы добиться здесь успеха, обратитесь к предыдущим главам этой книги и определите, насколько прибыльную нишу вы выбрали, а затем вплотную займитесь продвижением своего контента.

Глава 11

Как заработать в качестве автора
подкастов и звезды интернет-радио

Подкасты предоставляют прекрасную возможность собрать аудиторию вокруг нишевых тем. Как и в случае других способов размещения своих материалов в Сети, это означает, что вы можете зарабатывать, собирая привлекательную для рекламодателей аудиторию или продвигая таким способом собственные продукты.

Вы спрашиваете, что такое подкаст? Хотя это слово похоже на технический термин, оно означает простую запись. Это может быть запись радиошоу только для интернета или традиционной радиопрограммы, лекции, телефонного разговора, музыки и любой другой вид аудиоматериала, который понравится слушателям. Сегодня подкасты обычно распространяются в формате MP3 и загружаются для прослушивания в цифровые плееры, например в айподы или смартфоны. Подкасты нередко могут транслироваться онлайн после нажатия кнопки Play на странице, где расположен встроенный аудиоплеер.

Поскольку записи представляют собой цифровые файлы, они могут распространяться по интернету и помещаться в архивы практически бесплатно. Таким образом, несмотря на то что передачи интернет-радио изначально не имеют такой широкой аудитории, как у традиционного радио, MP3-записи можно бесплатно передавать через интернет, и их можно прослушать в Сети долгое время после окончания прямого эфира.

Большинство подкастов в настоящее время выполняют роль инструментов продвижения. Отдельные авторы или компании записывают и выкладывают свои программы в интернет, чтобы создать дискуссионную площадку, где можно было бы обсудить их продукты и услуги.

По мере того как наша жизнь становится все более и более «цифровой», стремительно растет и аудитория подкастов. Раньше они в основном представляли собой шоу о технических новинках, предназначенных для аудитории молодых мужчин — пользователей компьютеров, ведь именно они и были в то время основной аудиторией интернета. В последние годы нормой стало присутствие в подкастах большего числа простых тем: записи о спорте, бизнесе, здоровье, политике и юмористические подкасты собирают большую аудиторию,

чем когда-то была у «технических» шоу. Такая тенденция будет развиваться и дальше, поскольку нишевые аудитории хотят нишевых развлечений, нишевой информации и решения своих проблем. Подкаст — идеальный способ доносить такую специализированную информацию и делать ее более личной с помощью вашего голоса, прекрасный способ обращаться напрямую к своей аудитории, как в радиопередаче.

Профиль интернет-миллионера: «Бетти в небе с чемоданом»

Предпринимателя, который разделяет мои восторги по поводу потенциала подкастов в качестве бизнеса интернет-миллионера, зовут Бетти. Она, вероятно, самая популярная и самая известная в мире стюардесса. Почему? Потому что создает подкасты, в которых делится забавными историями из жизни представителей аэроиндустрии. Оригинальная тема и юмор позволили Бетти создать проект *Betty in the Sky with a Suitcase* («Бетти в небе с чемоданом»), каждый подкаст которого собирает более 20 тысяч слушателей. Слушатели по всему миру загружают в свои плееры истории о путаницах, происшествиях и непонимании во время полетов на самолете. Бетти сама занимается подготовкой записей, основываясь на своем 17-летнем опыте работы в индустрии, кроме того, своими историями с Бетти делятся пилоты, другие бортпроводники и пассажиры.

Совсем недавно я имел удовольствие с ней беседовать.

Скотт: Бетти, как ты начала заниматься подкастами?

Бетти: Я всегда любила рассказывать смешные истории от бортпроводников о невероятных событиях, которые случаются во время полетов и о которых простые пассажиры никогда даже не слышали. Мне нравится рассказывать что-то на публику, и я немного актриса. В 2005 году один из пилотов, с которыми я летаю, пригласил меня записаться для его подкаста. Однажды он взял с собой в полет микрофон и звукозаписывающее оборудование, я рассказала несколько историй. Он попросил меня еще раз записаться для его шоу. Я купила за 500 долларов микрофон и оборудование для записи, но при этом понятия не имела, как со всем этим обращаться (а так всегда бывает, когда ты новичок), поэтому запись, которую я ему послала, была настолько ужасной, что он сказал: «Почему бы тебе вместо этого не организовать собственное шоу?» К тому времени я уже появлялась в его записях, у меня было свое оборудование, а потому я решила, что должна попробовать делать

подкасты сама. К счастью, тот пилот посоветовал мое шоу своей аудитории, и у меня с самого начала были какие-то слушатели. Подкасты превратили мою обычную жизнь в нечто интересное окружающим, а потом и в бизнес.

Скотт: Думала ли ты о том, что запись историй для подкастов станет для тебя бизнесом?

Бетти: Нет. Это произошло абсолютно случайно, и я не предполагала, что буду на этом зарабатывать. Удивительно — в интернете я не занимаюсь ничем, кроме собственно подкастов. Я не пыталась их продвигать, не использовала рекламу, но тем не менее мои усилия принесли плоды. Никому не было дела до того, что именно я говорю, пока я не стала транслировать свои слова в интернете. Как только я занялась подкастами, со мной связался один издатель и предложил написать книгу. До этого никто никогда не предлагал мне писать книги. Теперь, если происходит какое-либо событие, касающееся стюардесс, мне начинают звонить журналисты, потому что мое имя и подкасты стоят на самых верхних позициях в результатах поиска Google. BBC, NPR, журнал Travel & Leisure — все эти «монстры» обращаются ко мне за интервью.

Скотт: Как ты вписываешь производство подкастов в свой напряженный график путешествий?

Бетти: Это еще одно преимущество подкастов и интернет-бизнеса в целом — твоя жизнь может идти своим чередом. Тебе не нужно продавать свое время за деньги. Ты можешь сделать паузу, если происходит что-то важное. Так, я сделала перерыв на несколько недель во время переезда.

Скотт: Кто слушает твои подкасты и сколько всего у тебя слушателей?

Бетти: Я как раз недавно смотрела: там почти миллион загрузок — в это невозможно поверить! Их количество растет, и сегодня, пожалуй, мои подкасты популярнее, чем когда-либо. В настоящий момент каждый эпизод прослушивают порядка 20 тысяч пользователей.

Скотт: Где ты берешь истории?

Бетти: Я беседую с людьми, а после этого они сами шлют мне письма с историями — я их об этом даже не прошу, они просто хотят как-то поучаствовать в шоу. Людям на самом деле нравится старомодная манера рассказывать истории. Непридуманнные истории из жизни вызывают чувство, будто вы лично знакомы с их автором, будто вы друзья. Мои истории обычно у людей в головах, когда они слушают свой айпод.

Скотт: Похоже, у тебя настоящий интернет-бизнес, но ты ведь не вкладывала большое количество денег и времени в создание своего сайта, так?

Бетти: Верно. Я вообще ничего не тратила. Я плачу всего пять долларов в месяц сервису Libsyn.com за то, что они размещают мои записи, сохраняют их в архиве и помогают распространять. Конечно, мой сайт мог бы выглядеть и лучше, мне следует кого-нибудь нанять, чтобы этим заняться, но он и сейчас, без особых затрат с моей стороны, неплохо справляется со своими задачами.

Скотт: Как тебе удалось справиться с технической стороной записи подкастов?

Бетти: Я понятия не имела, что с этим делать, и всему училась в процессе. Слушатели пишут мне о проблемах с аудио, я ищу в Google описание проблемы и учусь ее устранять. Помощь слушателей здесь очень важна.

Скотт: Как ты зарабатываешь на подкастах?

Бетти: Это стало мне удаваться буквально в последнее время. Я поняла, что могу просить слушателей кликать по рекламным баннерам у меня на сайте, например от Amazon.com. Я пробовала разные способы заработка. Этот — оптимальный, он не требует с моей стороны никаких усилий, я трачу на просьбу всего 30 секунд подкаста. Слушатели на самом деле хотят поддержать меня, они хотят, чтобы я продолжала заниматься шоу. Думаю, они выполняют мои просьбы с удовольствием, я получаю с этого комиссионные, и мне не нужно на это ничего тратить! Недавно ко мне обратились потенциальные спонсоры шоу. Если у нас все получится, они заплатят мне лишь за упоминание их компании в начале каждого шоу. Мне эта идея нравится намного больше, чем просто полагаться на то, что слушатели кликнут на объявление и купят рекламируемый продукт.

Скотт: Получается, спонсорство и партнерские программы — твои основные источники дохода?

Бетти: Да, но я работаю над тем, чтобы у моего шоу появились разные источники дохода и чтобы они развивались без моего обязательного участия и больших усилий. Я открыла небольшой онлайн-магазин, где продаю футболки (это обходится мне в шесть долларов в месяц на CafePress.com). С каждой покупки я получаю лишь процент, но мне это нравится, потому что изготовлением продукции, сбором средств и доставкой они занимаются сами. Кроме этого, я написала книгу и теперь получаю авторские отчисления с продаж. Все эти источники дохода могут приносить деньги и спустя какое-то

время. К примеру, люди прослушивают старые выпуски и тоже кликают на объявления. Мне нравится, что я могу не заниматься всей этой суетой.

Однако не все измеряется деньгами. Я по-настоящему счастлива. Шоу приносит и «неосязаемый капитал», и это меня поражает. Люди пишут мне из больницы: «Я был болен, наткнулся на ваш подкаст, и он мне помог выздороветь». Я думаю: «Неужели?» Сейчас я пишу вторую книгу. Никогда не поверила бы, что это скажу, потому что и о первой не мечтала! BBC меня даже назвали первой в мире стюардессой-радиозвездой. Вот уж не рассчитывала, что меня назовут первой в мире в какой бы то ни было сфере! Теперь, если у меня был плохой день, я прослушиваю записи на автоответчике, где знаменитые продюсеры с Национального радио США и журналисты из USA Today или Psychology Today звонят мне с предложениями сделать материал на основе моих подкастов. Я спрашиваю себя: «Чья это жизнь? Всего несколько лет назад она точно не была моей!»

Скотт: Что бы ты посоветовала тем, кто думает о создании подкастов как о бизнесе?

Бетти: В подкаст можно превратить все, чем бы вы ни занимались. И это совсем не сложно. Я знаю немало людей, которые смотрят на что-либо подобное и думают: «Я никогда бы не смог это сделать» или: «У меня не получится». Но если получилось у меня, может получиться и у них. Я бы сказала, что большинство из тех, кому больше 25, не осознают всей важности интернета. А ведь как только ты что-то туда выкладываешь, возникают бесчисленные возможности. Самое сложное — именно начать. Я начала лишь потому, что меня к этому подтолкнул тот пилот. Но как только вы вложите в дело свою творческую энергию и время, у вас появятся и бренд, и своя позиция. Я начала этим заниматься, даже не рассчитывая на результат. Теперь благодаря системе, выстроенной моей аудиторией, у меня появилось несколько источников дохода.

Мой собственный пример — радиошоу об успехах интернет-миллионеров

Как и Бетти, в интернет-бизнесе я больше всего люблю формат подкастов. Мое радиошоу «Интернет-миллионер» существует с 2008 года. Записи доступны бесплатно на www.ClickMillionairesRadio.com, кроме этого, вы можете подписаться на них в iTunes или через www.BlogTalkRadio.com. Плюс мы выкладываем каждую запись в

моем личном блоге ScottFox.com и одновременно на Geekcast.FM, Facebook, в Twitter и Google+.

Тысячи людей прослушивают в интернете каждую запись. Эти подкасты — маркетинговый инструмент в стиле win-win: слушатели получают ценную информацию, я получаю удовольствие, помогая им, а интересные интервью помогают привлечь больше слушателей и новых партнеров.

Вам я тоже рекомендую стратегию создания подкастов. Этот подход особенно хорош для тех, кто скорее склонен говорить, чем писать. Вы без особых затрат можете создавать хороший контент, просто проводя интервью с друзьями, авторами и руководителями компаний, которые работают на вашем целевом рынке.

Как создать свой подкаст

Возможно, вам кажется, что записать подкаст сложно? На самом деле это проще, чем вы думаете. Для записи можно использовать любой микрофон или гарнитуру от телефона, подсоединив их к компьютеру. Нажмите на красную кнопку Record в бесплатной звукозаписывающей программе типа Audacity и начинайте говорить. (Бетти тоже пользуется Audacity — вы можете бесплатно загрузить программу на audacity.sourceforge.net.) Сохраните файл — и у вас уже есть запись. После этого загрузите этот файл на свой сайт, чтобы посетители могли его бесплатно скачивать. Вот и все о создании подкаста.

Конечно, можно потратить немало денег на покупку профессионального оборудования и немало времени на выстраивание уровней, подбор фона и контроль качества. Поскольку подкасты обычно прослушивают в наушниках, качество чрезвычайно важно, это правда. Но в то же время, загружая подкаст, люди обычно не ожидают, что он будет профессионального качества. Они ждут от вас неофициального стиля, уникального взгляда и развлечений, отвечающих их потребностям и интересам.

Итак, Бетти потратила на свое оборудование 500 долларов, и этого вполне достаточно. Вы даже можете записывать подкасты, просто звоня со своего телефона в бесплатный сервис типа BlogTalkRadio.com. Бесплатный базовый аккаунт на этом ресурсе даст

вам возможность не только записать подкаст с помощью телефона, но и ответить на вопросы слушателей и даже взять у них интервью. Кроме того, сервис сохранит ваше шоу в архиве, выдаст вам HTML-код, с помощью которого вы сможете разместить на своем сайте плеер, а также предоставит статистику прослушиваний. Пуристы из сферы подкастов смотрят на Blog Talk Radio свысока, потому что это бесплатный и простой в использовании сервис, — я же считаю это его преимуществами!

Секрет интернет-миллионера: бесплатная публикация в iTunes

iTunes предлагает самый большой в мире архив подкастов. Регистрация вашего подкаста в поисковой системе этого сервиса поможет бесплатно привлечь новых слушателей. Чтобы ваш подкаст отобразился в списке, зайдите в раздел Podcast на iTunes. Нажмите на кнопку Submit a Podcast справа. Вставьте адрес ресурса, где выкладываются ваши записи, и iTunes будет автоматически собирать все новые записи и сохранять их у себя в архиве, чтобы пользователи со всего мира могли найти и загрузить их, а также бесплатно подписаться на обновления.

Как зарабатывать на подкастах

С помощью подкастов вы можете зарабатывать опосредованно и напрямую. Самое простое — зарабатывать опосредованно. Ваши подкасты могут стать инструментом для продвижения уже существующих продуктов, рекламы новых и интервью с известными личностями, интересными для вашего целевого рынка. Если вы все сделаете правильно, вся эта информационная активность вокруг интересов вашей аудитории естественным образом приведет к обсуждению и продвижению продуктов (ваших или ваших рекламодателей). Это увеличит объем продаж, создаст возможности для консалтинга, живых выступлений, партнерств и даже платного спонсорства.

Чтобы получать деньги напрямую, можно продавать рекламные места и спонсорство ваших подкастов. К сожалению, для подкастов пока еще не так просто найти бесплатную систему партнерской

рекламы, подобную Google AdSense (хотя некоторые сети подкастов продают рекламу внутри сети и предлагают отчисления своим членам). Таким образом, в целях заработка вы можете размещать рекламу у себя на сайте и использовать «эфирное время» подкаста для того, чтобы просить слушателей зайти на ваш сайт, как это делает Бетти. Более подробную информацию о том, как привлекать спонсоров и их рекламные бюджеты, вы найдете в главе 24, посвященной секретам интернет-рекламы.

Выгоды создания подкастов

Я большой поклонник подкастов. Это простой и дешевый способ распространить свое рекламное сообщение и в то же время получить удовольствие. Но существуют и другие выгоды подкастов.

- **Заработок.** Подкаст — это не просто «двигатель» вашего контента, но инструмент продвижения ваших продуктов и продуктов рекламодателей.
- **Наличие творческой площадки.** Как автор подкастов, вы хозяин и звезда своего шоу. Вы подбираете гостей, задаете им вопросы, определяете график выхода передач, чтобы сделать шоу максимально интересным и развлекательным для своей аудитории.
- **Знакомства с интересными людьми.** В качестве хозяина своего «радиошоу» вы можете получить доступ для интервью к знаменитостям, известным авторам и важным фигурам в вашей отрасли.
- **Выстраивание отношений.** Регулярно слыша ваш голос, слушатели будут испытывать ощущение, что у них с вами завязались личные отношения. Это здорово, потому что укрепляет лояльность, стимулирует бесплатное распространение положительных отзывов о вас — ведь представители вашей аудитории будут рассказывать о вашем шоу и ваших продуктах своим друзьям.

- **Использование статуса эксперта.** Создавая шоу, посвященное темам вашей ниши, вы быстро получите статус эксперта в данной области в глазах окружающих. Это приведет к возникновению гало-эффекта, что поможет вам получать больше деловых предложений, а также предложений где-либо выступить, кого-либо проконсультировать или поучаствовать в каком-либо событии.
- **Создание библиотеки.** Серия подкастов быстро вырастет в библиотеку. Это актив, который будет продолжать привлекать слушателей и увеличивать трафик на сайты, упомянутые вами «в эфире». Бетти говорит: «Исторически радио было живым. Ты слушаешь, а потом все заканчивается. С подкастами же оно остается, поэтому, как только у вас появляются новые поклонники, они идут и слушают более старые выпуски». Как и Бетти, я лично заметил, что это может приносить вам доход даже спустя долгое время после записи.

Бетти сказала мне, что, «вероятно, не стала бы заниматься созданием подкастов, если бы не получила пинок» от своего друга-пилота.

Считайте, что вас уже пнули!

Секрет интернет-миллионера: простой (бесплатный) способ заполучить гостей для своего подкаста

Одна из сложностей для любого начинающего автора подкастов — поиск интересных гостей для интервью. Я сам сталкивался с подобной проблемой, когда начал этим заниматься в 2008 году. Чтобы решить ее, я создал бесплатный интернет-сервис www.RadioGuestList.com. Вы тоже можете использовать его возможности — теперь это ведущий интернет-сервис по подбору героев интервью для радио или подкастов. Будучи продюсером подкаста, вы можете бесплатно разместить свое объявление о поиске гостя. Используйте простую форму, чтобы описать, кого именно вы ищете, и кратко рассказать о своем шоу. После этого www.RadioGuestList.com разошлет вашу информацию аудитории по всему миру: тысячам экспертов, PR-компаний, авторов и знаменитостей, которые ищут возможности для интервью. Этот бесплатный сервис может сэкономить вам массу времени и быстро превратить ваш подкаст в прибыльный бизнес интернет-миллионера.

Другие примеры подкастов

Вот некоторые из подкастов, которые мне нравятся:

- Six Pixels of Separation Митча Джоэла (www.twistimage.com/podcast): подкаст о маркетинге и коммуникациях, предлагающий современный взгляд на современный маркетинг.
- Mixergy Эндрю Уорнера (www.mixergy.com): вдумчивые интервью с предпринимателями и основателями компаний о стартапах.
- Подкаст Smart Passive Income (www.smartpassiveincome.com/category/podcast): рассказывает о тайнах успеха интернет-маркетинга Пэта Флинна.
- Big Biz Show (www.bigbizshow.com): распространяемое по всей стране «реальное» ежедневное деловое ток-шоу, где я нередко появляюсь в качестве гостя.
- The Stuph File Питера Энтони Холдера (www.peteranthony-holder.com): юмористический подкаст о развлечениях и смешных историях, где я несколько раз давал интервью.
- Podcast Answer Man (www.podcastanswerman.com/category/podcastanswerman): шоу Клиффа Рейвенкрафта поможет вам научиться создавать качественные подкасты.
- Click Millionaires Success Show (www.ClickMillionairesRadio.com). Не забудьте о наших бесплатных выпусках, которые можно прослушать в интернете (или загрузить на свой смартфон или MP3-плеер) в любое время. Интересные и полезные интервью с экспертами в области маркетинга в Facebook, связей с общественностью, контекстной рекламы, партнерских программ и многих других проверенных стратегий успеха интернет-миллионеров сегодня доступны онлайн.

Чтобы найти больше примеров популярных подкастов (и проверить, какие уже вещают в вашей нише), зайдите на эти сайты:

- www.iTunes.com/podcasts
- www.podcastdirectory.com
- www.podcastalley.com
- www.podfeed.net
- www.stitcher.com

Глава 12

Ваше интернет-телешоу

Видео как инструмент маркетинга становится все более популярным в интернете. Создаете ли вы короткие клипы, чтобы продвигать свои продукты на YouTube, организуете ли потоковое «живое» видеовещание с помощью сервисов Ustream или Livestream или же устраиваете видеочаты по Skype или Google+ — любые из этих инструментов помогут вам построить бизнес интернет-миллионера вокруг собственного интернет-видео. Сегодня как никогда просто вы можете создать собственное шоу, распространять его в интернете и зарабатывать на этом деньги.

Только в Соединенных Штатах каждый месяц просматривается 15 миллиардов видеозаписей^[31]. На самом деле второй по величине поисковик в мире — YouTube, он более популярен, чем Bing и Yahoo.

Миллионы людей прямо сейчас ищут в интернете решение нишевых вопросов, связанных с покупкой дома, избавлением от перхоти, обучением языку суахили или уходом за морскими свинками. Благодаря этому у вас есть прекрасная возможность заработать деньги, выложив в интернет собственное полезное или развлекательное видео.

YouTube — лучшее место для предпринимателей, желающих заработать на огромной мировой аудитории интернет-видео. Реклама на YouTube ежегодно приносит миллионы долларов, которыми сервис делится с видеопродюсерами, членами его партнерской программы. Созданная в 2007 году, партнерская программа продает рекламу, которую вы видите на YouTube, и 60 процентов прибыли отчисляет более чем 20 тысячам продюсеров из 22 стран. Сотни этих продюсеров ежегодно получают от рекламы на YouTube прибыль, измеряемую шестизначными цифрами или даже больше, многие из них уволились с работы и получают удовольствие от нового стиля жизни в качестве продюсеров и авторов обучающих и развлекательных видео в интернете.

Интервью с интернет-миллионером: Дэйв Пауэрс, звезда YouTube

Дэйв Пауэрс — бывший личный тренер, прославившийся в YouTube. Хотите верьте, хотите нет, но он построил процветающий интернет-бизнес, загружая на YouTube видео о радиоуправляемых самолетах.

Вот история, лежащая в основе его бизнес-системы интернет-миллионера. Узнав ее, вы увидите, что нечто подобное можете использовать практически в любой нише.

Скотт: Привет, Дэйв. Говорят, ты умеешь зарабатывать в интернете. Но радиоуправляемые самолеты — это ведь крошечная ниша, где обитают только сумасшедшие любители, разве нет?

Дэйв: Я понимаю, что упоминание о летающих игрушках звучит довольно смешно. Но я делаю шоу о радиоуправляемых самолетах RC на YouTube с 2006 или 2007 года. Я запускаю самолеты и потом продвигаю эти видео в интернете. Это приносит мне массу удовольствия.

Скотт: Как это все началось?

Дэйв: Когда я учился в старших классах, родители подыскивали мне хобби, и отец подарил мне радиоуправляемый самолет. Став старше, я стал работать личным тренером в спортклубе. Эта работа не приносила мне удовлетворения, хотелось чего-то достичь в жизни, заняться чем-либо еще. Один приятель сказал мне: «Ты умный малый. Почему бы тебе не начать свой бизнес?» Я ответил с издевкой: «Ну да, и чем я буду заниматься?» Он ответил: «Не знаю. Тебе нравится во время обеденного перерыва играть с управляемыми самолетами. Сделай из этого бизнес».

Я тут же ухватился за эту идею, толком не понимая, что делаю. Я просто был молодым предпринимателем, полным наивности и энергии. Я начал разрабатывать самолеты с управлением и продавать их на популярном форуме, посвященном радиоуправляемым самолетам. Мне ни разу не пришлось платить за рекламу — я просто заходил на разные ветки форума, общался с членами сообщества и постепенно заводил друзей, которые позже стали моими поклонниками. Каждый, кому я продавал свой самолет, мог рассчитывать на суперобслуживание. Все шло хорошо, но скоро заказов стало слишком много. Я перестал справляться с объемами производства и отправкой заказов из однокомнатной квартиры.

Скотт: Получается, ты начал с того, что изготавливал управляемые самолеты и рассылал их по всей стране?

Дэйв: Да. Вы видели фотографии из Азии, где человек едет на велосипеде, а сзади у него — груда коробок метра три высотой? Я выглядел примерно так же — складывал все эти огромные коробки на свой велосипед, связывал их и ехал на почту. Этим я занимался пару лет. Моим друзьям было за меня неловко, но именно так я сделал себе имя в мире управляемых самолетов и собрал базу клиентов. Мне потребовалось некоторое время, чтобы понять,

как стать настоящим предпринимателем, настоящим деловым человеком, а не восторженным юношей, играющим в бизнес в интернете.

Скотт: Затем, когда ты стал взрослее, то понял, что интернет может сделать твою работу проще, а прибыль — больше?

Дэйв: Да, именно так. Я продавал самолеты и запчасти к ним. Мне пришлось туго, потому что одна крупная китайская компания начала продавать нечто подобное напрямую покупателям. Из-за этого я почувствовал себя глупо и ушел — разве я могу сразить Голиафа? Сражения на равных не получится. Поэтому я начал думать: как завоевать сердца и умы «самолетного» сообщества, если я не могу конкурировать в цене, продукте и т. п.? Где их слабое место?

Вэл, моя жена, предложила завести аккаунт на YouTube. Это было в 2006–2007 году, YouTube только появился. Я ответил что-то вроде: «Нет-нет. YouTube не подойдет. Я видел этот сайт. У меня нет времени, потому что я не могу управляться даже с маленькими форумами, на которых работаю сейчас. Я не хочу получить еще один форум».

Скотт: Ты уже снимал видео, чтобы выкладывать его на форумах?

Дэйв: Да, снимал. Видео решало ряд проблем. Люди спрашивали: «А как работает самолет? Что мне нужно? А как приделать эту деталь?» Я отвечал: «Знаете, давайте я сделаю видео и вышлю вам по электронной почте». Однако многие жаловались, что видео не проигрывается у них на компьютере. Чтобы как-то упростить работу, моя жена, устав рассылать файлы с видео, все же завела аккаунт на YouTube. И вдруг наше видео с моделями самолетов за неделю набрало больше просмотров, чем за год на всех ветках форумов. Поэтому я обратил свое внимание на YouTube — надо было решить, как его использовать. Я был обескуражен. Я не знал, что делать.

Скотт: Как ты изучил YouTube достаточно хорошо, чтобы превратить свой канал в звездный?

Дэйв: Я стал вспоминать другие эпизоды в жизни, когда добился успеха, несмотря на то что поначалу был обескуражен и даже напуган. Я спросил себя: «Как я это сделал, как преодолел?» — и понял, что все дело в привычке, надо заниматься этим каждый день. Это все равно что идти в чужой дом, не зная дороги. Если ходить туда каждый день, постепенно начинаешь прекрасно ориентироваться.

Форум, который был мне так хорошо знаком, тоже поначалу вызывал у меня тревогу. Но когда я стал заходить туда каждый день, он стал моим

домом. Я сказал себе: «Так, Дэйв. Тебе нужно посвящать один-два часа в день тому, чтобы изучать YouTube и привыкать к нему». Через пару месяцев я начал понимать схему, по которой действуют крупные игроки, несмотря на то что их видео сильно отличались друг от друга. Я начал понимать это сообщество, бывая там всего лишь два часа в день. Друзья и родители звонили мне и спрашивали: «Чем ты занят?» Я отвечал: «Мне нужно идти, я должен изучать YouTube». — «Да брось, у тебя была прекрасная работа в спортклубе, ты оттуда ушел и продаешь игрушки на своем велосипеде. Теперь ты собрался стать звездой YouTube?» Я отвечал: «Да, я собираюсь стать звездой YouTube. Мне нужно идти».

Скотт: Ты ведь уже был довольно взрослым, верно?

Дэйв: Мне было примерно 28, я был женат и говорил всем, что стану звездой YouTube. В ответ первый вопрос обычно был: «А что такое YouTube?»

Скотт: Хорошо, Дэйв. Я знаю, что многие хотели бы спросить, насколько это все серьезно. Ты можешь привести какие-нибудь цифры?

Дэйв: Конечно. Наш обычный ролик в среднем длится от трех до пяти минут. Он либо рассказывает о наших экспериментах с самолетом на улице, либо дает инструкции для новичков. На сегодняшний день у нас порядка 100 миллионов просмотров всех роликов. В день наш канал на YouTube просматривают примерно 100 тысяч пользователей, что приносит нам несколько тысяч долларов ежемесячно только от рекламных прибылей YouTube.

Скотт: То есть один YouTube приносит тебе реальные деньги, но ведь твой цифровой бизнес не ограничивается только YouTube?

Дэйв: Верно. Мы выкладываем видео на YouTube и получаем за это отчисления. Это 100 тысяч просмотров бесплатного трафика каждый день, и мы можем направить его куда захотим: к нам на сайт или к другому видео. Кроме этого, ролики продвигают наш первый курс, который стоит 47 долларов, на котором можно научиться обращаться с радиоуправляемыми самолетами. Таким образом, мы зарабатываем реальные деньги, продавая цифровые продукты, которые рекламируются в нашем видео. Мы продаем их через ClickBank. Все это превращается в неплохой доход, и достаточно быстро.

Скотт: Многие не решаются иметь дело с видео — им кажется, что для этого нужна большая студия и придется заниматься сложным производством. Но судя по тому, что я видел в твоих роликах, похоже, есть только ты, ручная

камера и летающий самолет в парке. Я пропустил какие-то более сложные записи?

Дэйв: Мы обнаружили, что если видео сделано слишком профессионально, его просто не будут смотреть. Люди идут в интернет, потому что устали от телевидения, от идеально сделанных презентаций, которые будто говорят, что их авторы знают все лучше тебя. Чем ты ближе к реальности, тем с тобой комфортнее и тем больше с тобой хотят общаться. Мы пробовали нанять профессионала, сняли с ним пару роликов и по-честному дали им шанс, протестировали их. Посмотрев на результаты теста, мы решили: «Ого, кажется, мы пошли не той дорогой». Затем мы вернулись к простой съемке, чтобы сделать все более реальным. Именно за этим люди идут в интернет.

Скотт: Давай поговорим о привлечении аудитории. Ты же не покупаешь рекламу?

Дэйв: Нет-нет. Мы пробовали иметь дело с рекламой, но, когда обратились к цифрам, нам не понравилось то, что мы увидели. Для нашей конкретной бизнес-модели лучше потратить время на собственно производство роликов для привлечения трафика, вместо того чтобы платить за рекламу. И мы нашли еще кое-что, что работает в нашем случае: нужно больше слушать, чего ждет вселенная и клиенты, а не делать то, что хочется нам самим.

Скотт: Что ты думаешь о будущем тех, кто хочет найти свою нишу в интернете? Уже поздно, или еще есть какие-то возможности?

Дэйв: Лучшее еще впереди, потому что такие, как вы и я, стали первопроходцами и набили себе шишек. Любой, кто готов слушать экспертов и читать книги, чтобы получить знания, имеет это преимущество. Знание поможет любому.

Скотт: Если говорить о твоём образе жизни, считаешь ли ты, что снимать ролики про радиоуправляемые самолеты — лучшая работа по сравнению с той, что есть у твоих друзей или родственников, работающих в офисе?

Дэйв: Бог мой, да так и есть. Я из «бобров»^[32], живу в Орегоне, в очень красивом месте. Мы переехали из однокомнатной квартиры в большой дом. У меня есть время на то, чтобы наслаждаться домом и окрестностями. И свой рабочий график я планирую так, как хочу. Я могу поработать над роликами с утра, потом отправиться на пробежку, поработать немного вечером, поехать кататься на велосипеде или зайти в кофейню. Деньги решают не все проблемы, но многие из них — точно. А столько энергии, сколько сейчас, у

меня не было за всю жизнь, просто потому что я чувствую себя лучше, более уверенно.

Скотт: Можешь сказать еще что-нибудь читателям напоследок?

Дэйв: Найдите то, что вас увлекает, упорно работайте — и вскоре будете пожинать плоды.

Чтобы воочию увидеть все ролики Дэйва о радиоуправляемых самолетах, найдите его канал на YouTube по адресу www.youtube.com/rcsuperpowers.

Как зарабатывать деньги, выкладывая видеоролики в интернет

Пока вы читаете эти строки, люди используют YouTube как поисковую машину, чтобы найти решение своих проблем, научиться чему-либо и развлечься. Все это дает вам как предпринимателю — интернет-миллионеру великолепные возможности удовлетворить их желания. Какой бы ни была ваша ниша, в интернете вас уже ждет аудитория, которая хочет смотреть ролики на эту тему. Вы можете использовать YouTube как канал для продвижения себя самого и затем получать прибыль собственно с продвижения. Именно этим занимается Дэйв. Он не просто выкладывает ролики на YouTube, чтобы зарабатывать на партнерской программе сервиса, — те же самые ролики направляют трафик к его цифровым продуктам, которые обучают людей конструировать управляемые самолеты. Таким образом, ролики приносят ему доход, при этом продвигая его бренд и увеличивая продажи. Вот настоящая стратегия интернет-миллионера в стиле win-win!

Вам еще не поздно тоже этим заняться. Возможности видео в интернете продолжают развиваться, создавать и распространять ролики становится все проще и дешевле. В то же время у многих из нас в карманах смартфоны, которые позволяют просматривать потоковое видео, и потребители все чаще делают выбор в пользу любительского видео, а не высокобюджетных голливудских фильмов и сетевого телевидения. Короткие полезные любительские ролики,

которые можете создавать и вы, выигрывают у «крутых парней» и предоставляют реальные возможности для создания бизнеса.

Секрет интернет-миллионера: клипы vs шоу

Большинство бизнесменов, выкладывающих видео на YouTube, делают это из маркетинговых соображений. Они снимают короткие клипы, которые по сути своей являются информационной рекламой. Это может быть успешной маркетинговой тактикой, но заметили ли вы, что Дэйв называет свои видео «шоу»? Несмотря на то что длина его роликов всего три-пять минут, Дэйв делает все для того, чтобы они были развлекательными. Переключение мысли с производства рекламы на создание шоу может помочь вам сделать видео более развлекательными, тем самым привлечь больше зрителей и соответственно увеличить прибыль.

Шаги, которые вы можете предпринять сегодня, чтобы стать звездой видео

Несмотря на то что производство видеороликов кажется пугающе сложным, сейчас это проще, чем когда-либо, и дешевле, чем вы ожидаете. HD-видео на большом плоском экране телевизора прекрасно подходит для просмотра кино, но это требует дорогого, высококачественного производственного процесса, которые вовсе не обязательны при создании развлекательного рекламного ролика для интернета. Сегодня практически любой цифровой фотоаппарат и даже большинство смартфонов позволяют снимать видео. Вы можете использовать веб-камеру от своего компьютера, чтобы снять себя самого, или же создавать скринкасты, записывая на видео свои действия в браузере или презентации PowerPoint. Большинство камер располагают программными инструментами, с помощью которых видео сохраняется на жестком диске. Редактировать ролики можно с помощью этих же программ или найти нужную программу для редактирования в интернете (обратитесь к Google, чтобы найти самые новые и лучшие). Приобретите программу вроде Final Cut, чтобы работать над видео самостоятельно. А если вы не хотите учиться работе с видеоредакторами,ставляйте проект на биржу типа Elance,

Guru или даже Craigslist, чтобы найти квалифицированного специалиста, готового за небольшую плату обработать ваш ролик.

Секрет интернет-миллионера: освещение

Как постоянный производитель видеороликов, я обнаружил, что самое сложное в этом деле — освещение. Если вы будете снимать на открытом воздухе, освещение может измениться в любой момент! (Посмотрите ради смеха на мои старые видео на YouTube, они явно темнее, чем им следовало бы быть.) Методом проб и ошибок я понял, почему большинство телешоу снимается в студии, — потому что так появляется возможность контролировать освещение.

Решение. В интернете можно найти недорогое осветительное оборудование для видео.

Я рекомендую продукцию Cowboy Studios. На www.Amazon.com этот производитель предлагает набор из основных прожекторов, штативов и светорассеивающих зонтов дешевле чем за 100 долларов. При небольших вложениях эти наборы помогут вам осветить кухню, комнату или гараж, где вы снимаете свои ролики, чтобы они выглядели более профессионально.

Как создать свой канал на YouTube

К YouTube может присоединиться любой, чтобы использовать его как инструмент продвижения. Сервис бесплатен. С помощью простых движений и кликов мыши вы можете выбрать файл на жестком диске своего компьютера и загрузить его на YouTube. Для нового аккаунта длина одного ролика ограничивается десятью минутами. По мере того как вы будете загружать больше видео и докажете, что не нарушаете правил сайта, YouTube даст вам возможность загружать видео длительностью 20 минут или даже больше. Если вы привыкли к телепрограммам или кино, такая длительность кажется весьма скромной, однако это именно столько, сколько вам нужно, так как в любом случае интернет-пользователи предпочитают короткие ролики.

Спустя несколько минут после загрузки ваше видео будет доступно пользователям YouTube по всему миру совершенно бесплатно. Кроме того, YouTube предоставит бесплатный код для вставки видео на сайт, чтобы зрители могли его распространять дальше по интернету. Если

вы хотите собрать свои видео на одной странице и создать свой канал, это тоже можно сделать бесплатно.

Почему все эти сервисы бесплатны? Потому что YouTube (будучи частью Google) зарабатывает на продаже рекламы на этих страницах, а также перед и сверху вашего видео. (В конце концов, именно благодаря этой рекламе появляются деньги в партнерской программе YouTube.) Если впоследствии вы захотите перейти на видеохостинг без рекламы, то можете за плату обратиться к сервисам Wistia, Viddler, Vzaar, Vimeo или Brightcove. Это будет хорошим решением, если вы создаете рекламные ролики и не хотите, чтобы ваши потенциальные клиенты отвлекались.

Секрет интернет-миллионера: стесняетесь сниматься на видео?

Самое распространенное возражение против видеомаркетинга состоит в том, что большинству людей не нравится, как они выглядят на экране. Если именно это мешает вам создавать собственные ролики, попробуйте сделать скринкасты.

Самая популярная программа, используемая для этих целей, — Camtasia. Для «маков» такую функцию выполняет ScreenFlow. С помощью этих инструментов вы можете записывать любые свои действия на экране, в том числе презентации, работу в браузере, слайд-шоу или даже другие видео. Добавьте к этому свой голос, рассказывающий о том, что пользователи видят на экране, и у вас получится хороший ролик — и не придется волноваться по поводу прически, одежды, освещения или макияжа!

Другие звезды YouTube

Среди других вдохновляющих историй успеха, связанных с YouTube, я могу назвать следующие.

- MPGomatic (www.youtube.com/mpgomatic): Дэн Грей превратил свою любовь к машинам в бизнес в качестве создателя, хозяина и стратега канала YouTube, который приносит ему деньги за обзоры новых моделей машин (и на самых последних моделях он ездит бесплатно).

- Маangchi (www.youtube.com/maangchi). В 2007 году Эмили Ким начала выкладывать ролики о корейских блюдах, снятые у нее на кухне в Канаде. Сегодня ее шоу, посвященное корейской кухне, привлекает зрителей (и позволяет получать рекламные отчисления) со всего мира.
- Эль и Блэр Фаулер (www.elleandblair.com). Две молодые дамы собрали сотни миллионов просмотров видео на YouTube. Сестры начинали с того, что рассказывали о своей «добыче» из магазинов, но сегодня их советы касаются также красоты и моды.
- Сэлман Хан (www.khanacademy.org). Начиная создавать ролики, чтобы обучать своих маленьких кузин математике. Эти видеоролики завоевали такую популярность на YouTube, что он решил основать образовательную компанию. Его сайт KhanAcademy.org на пути к тому, чтобы произвести революцию в школах с помощью Фонда Билла Гейтса (Билл использует эти видео для обучения собственных детей!).
- Эндрю Локк (www.helpmybusiness.com). Бесплатное еженедельное интернет-телешоу Эндрю Help! My Business Sucks! («Помогите! Мой бизнес дерьмо!») рассказывает об успешных продажах чего угодно, от картофеля до фокусов. Кроме того, он предлагает маркетинговые советы и ответы на вопросы зрителей, а также помогает вам «больше успевать и не закидать».
- Райан Хайга (www.youtube.com/nigahiga). Еще учась в школе, Райан и его друг Шон начали выкладывать на YouTube видео, где они поют популярные песни под фонограмму. Но их канал был удален из-за того, что они использовали нелицензионные записи, и тогда Райан стал писать музыку сам. Сегодня юмористические песни канала Nigahiga собирают более миллиарда просмотров на YouTube.

Глава 13

Сообщества в социальных сетях для
развлечения и заработка

Что осталось от традиционного бизнеса после того, как глобальная интернет-конкуренция свела прибыль к нулю и все, что только можно скопировать, стало бесплатно распространяться по Сети? Сохранится ли ваш бизнес, если всемирный доступ к интернету дает возможность конкурентам с целью привлечения новых клиентов или завоевания своей доли на рынке раздавать товары, продажа которых приносила вам неплохую прибыль?

Я вижу здесь лишь две жизнеспособные категории, которые сегодня можно использовать в качестве лучшей основы для устойчивой бизнес-системы:

- оригинальные новости и развлечения в режиме реального времени;
- отношения.

К сожалению, в сфере новостей и развлечений постоянно изобретаются новые формы интернет-практик и донесения информации, что доставляет немало хлопот уже существующему бизнесу. (Никто из CNN не мог предугадать появления Twitter!)

В таком случае, нам с вами остаются лишь отношения.

Сообщества: моя любимая бизнес-модель интернет-миллионеров

Итак, давайте рассмотрим мой любимый тип бизнес-системы интернет-миллионеров: интернет-сообщества, основанные на выстраивании отношений. Все мы не можем без общения и дружеских отношений. Этот факт, обусловленный генетикой, дает вам возможность создать новый бизнес интернет-миллионера, который будет соединять людей в интернете.

Выход в интернет для того, чтобы поболтать с людьми со схожими интересами, больше не ограничивается вечерними часами или выходными. Этот метод взаимодействия становится все более популярным и в бизнесе, в том числе для отдыха от работы или в качестве социализации для тех, кто работает в одиночестве. Если ваш

сайт станет местом, где люди ежедневно общаются со своими друзьями, они будут счастливы регулярно его посещать и не смогут не участвовать в том, что касается их важных отношений. Плюс к этому, конкуренты не смогут создать бесплатных версий таких отношений, чтобы соперничать с вами.

Соединяя ранее разрозненные аудитории в интернет-сообщества, построенные вокруг личных отношений, склотили свои состояния социальные сети, такие как Facebook, но и тысячи более мелких компаний тоже с успехом использовали этот тренд. Если у вас как у интернет-миллионера будет собственная социальная сеть, форум, электронная доска объявлений, клуб с возможностью членства или сообщество, вы сможете стать хозяином круглосуточной интернет-вечеринки, где будут лишь те, с кем вам нравится тусоваться или иметь коммерческие отношения.

Основой для создания сообщества может быть практически любая тема. В идеале вы должны работать с темой или нишей, позволяющей использовать несколько принципов успеха при моделировании бизнеса интернет-миллионера, об этом я подробно рассказывал в главе 5. Если вам это удастся, ваша история может стать такой же удивительной и успешной, как эта.

Профиль бизнеса интернет-миллионера: **www.BackYardChickens.com**

Выращивание кур кажется увлечением, подходящим лишь для тех, кто живет в сельской местности. Но вы будете удивлены, как и я, услышав, что по всему миру можно найти людей, которые выращивают кур и в городах. Вокруг этого оригинального хобби собралось интернет-сообщество www.BackYardChickens.com, самое крупное онлайн-объединение в мире, посвященное выращиванию собственных кур.

Все началось с того, что один ребенок принес из школы ничего не подозревающим родителям цыпленка — он появился в результате школьного проекта^[33].

Отец мальчика рассказал в интернете о простейших конструкциях клеток для кур. Чем больше информации он выкладывал, тем больше

любителей кур заходило к нему на страницу. Посетители начали выкладывать свои конструкции клеток и задавать вопросы, очень много вопросов. Вскоре их стало так много, что один человек уже перестал с ними справляться. В 2007 году это заставило Роба Ладлоу приобрести сайт и создать форум BackYard Chickens. Сайт стал развиваться и превратился в ведущий ресурс, посвященный разведению кур в городе, пригороде и сельской местности. Сто тысяч зарегистрированных пользователей, миллионы записей на форуме — ниша оказалась намного больше, чем можно было себе представить. Процесс оказался весьма захватывающим. Сегодня www.BackYardChickens.com имеет больше 11 миллионов просмотров страниц в месяц, примерно 100 новых пользователей регистрируется на ресурсе каждый день и на форуме ежедневно появляется больше 8 тысяч новых записей (это больше, чем пять записей в минуту, если считать все 24 часа в сутках!). Откуда взялся весь этот трафик? Конечно же, все началось с увлечения курами. Как говорит Роб, «курица — многофункциональное животное! Курицы собирают жучков и сорняки у вас в саду, производят фантастическое удобрение и, конечно же, без их участия не обходится ни один завтрак!»

Сайт зарабатывает на современном увлечении фермерством и органической пищей, а если говорить о глубинных основах, то его успех объясняется тем, что люди помогают друг другу. Любой, кто интересуется выращиванием, разведением кур и уходом за ними, может найти ответы и завязать новые знакомства на сайте www.BackYardChickens.com в любое время дня и ночи. На сайте множество полезных статей, а форум переполнен информацией о специальных клетках для кур, их породах, кормах, высиживании яиц и хищниках, которые представляют угрозу для наседок.

Кроме того, www.BackYardChickens.com зарабатывает на рекламе — как с помощью Google AdSense, так и за счет прямых отношений с компаниями, заинтересованными в общении с аудиторией сообщества. Кроме этого, на ресурсе есть небольшой магазин, где продаются книги: Роб — соавтор книг *Raising Chickens for Dummies* («Выращивание кур для “чайников”») и *Building Chicken Coops for Dummies* («Конструирование курятников для “чайников”»), временные татуировки, стикеры для бамперов и кружки с логотипом

www.BackYardChickens.com. Плюс можно приобрести членство «Золотое перо», которое дает пользователям большой объем для хранения файлов, улучшенный профиль и возможность поддерживать бесплатный для посетителей сайт за 20 долларов в год.

Сайт настолько популярен, что ему не нужно продвижение. Владелец Роб Ладлоу говорит: «Сайт растет медленно, но верно благодаря созданию фантастического контента и удивительного пользовательского опыта. Люди приходят к нам на сайт и рассказывают о нем друзьям, потому что он лучший в своей нише. Поисковые системы учитывают все это и дают нам огромные объемы трафика бесплатно».

Роб сам управляет бизнесом, в том числе его технической стороной, и к этому времени собрал команду из 15 «лучших в мире модераторов», чтобы справляться с ежедневными операциями. Приятная сторона его бизнеса — то, что он в 2008 году ушел со своей работы и теперь работает из дома, встречается с интересными людьми и мелькает на страницах ведущих СМИ, таких как USA Today, Wall Street Journal, Entrepreneur Magazine и многих других. Роб признается: «Свобода делать то, что я хочу и когда я хочу, возможность заниматься любимым делом — это восхитительно!»

www.BackYardChickens.com — основной пример в этой главе, поскольку он демонстрирует, что для создания в интернете бизнес-системы, построенной вокруг сообщества, можно использовать любую нишу. Роб добился успеха, несмотря на то что его сайт прост и не отличается внешним лоском. Вместо оттачивания технической стороны дела он с успехом сосредоточился на том, чтобы удовлетворить нужды своей весьма специфической аудитории и помочь членам сообщества сайта завязать между собой дружеские связи. Именно дружелюбие и помощь побуждают нас становиться членом какого-либо сообщества в реальной жизни, и в интернете это работает точно так же.

Другие истории успеха, связанные с сообществами

Среди примеров успеха интернет-сообществ можно назвать следующие.

- **Architizer.com.** Сообщество Architizer.com, посвященное архитектуре, — единственная социальная сеть, созданная специально для людей, проектов, компаний и продуктов мировой индустрии архитектуры. Бесплатный сайт, живущий на доходы от рекламы, выполняет важную функцию в сфере b2b мира архитектуры: рассказывает о новостях, вакансиях и конкурсах, благодаря чему тысячи архитекторов и представителей смежных отраслей получают возможность общаться и демонстрировать свои работы (www.architizer.com).
- **TuDiabetes.org.** После того как Мэнни Хернандесу поставили диагноз «диабет первого типа», он обнаружил, что информация от страдающих таким же недугом была для него чрезвычайно важна, помогла успешнее справляться с болезнью и вообще сделать свою жизнь лучше. В 2007 году он создал сайт для людей, страдающих диабетом. С тех пор сайт вырос, и сегодня на нем зарегистрировано более 20 тысяч пользователей, которые помогают друг другу и делятся знаниями, а также просто общаются на форуме. Благодаря сайту Мэнни основал Фонд Diabetes Hands, некоммерческую образовательную программу, посвященную диабету. Кроме этого, он написал книгу Ning for Dummies («Ning^[34] для “чайников”»), где рассказал о популярной платформе, которую использует и он сам на TuDiabetes.org, и дал советы, как с ее помощью создать социальную сеть (www.tudiabetes.org).
- **VANetworking.com.** Тоня Сазерлэнд управляет самым большим сообществом виртуальных ассистентов^[35] в интернете. Бесплатный сайт, на котором зарегистрировано более 15 тысяч пользователей, помогает виртуальным ассистентам научиться обслуживать клиентов, искать работу, проходить обучение и формировать отношения, необходимые

для развития бизнеса и поддержки коллег на этом пути. Тоня зарабатывает на рекламе и продаже трех видов членства на сайте. Об успехе ее сайта рассказывала передача Dragon's Den на канадском телевидении (www.vanetworking.com).

- **CommunityCare.co.uk.** Популярный специализированный сайт, посвященный всем сферам профессиональной социальной помощи в Объединенном Королевстве. И сайт, и сообщество выросли из журнала Community Care. Сайт объединяет социальных работников со всего Королевства. На сайте есть форум CareSpace, где они поддерживают друг друга (www.communitycare.co.uk).
- **PbNation.com.** Лучшее интернет-сообщество игроков в пейнтбол выросло из школьного увлечения Тони Рикера. Во время рождественских каникул он создал форум и модерировал его вместе с друзьями. Впоследствии сообщество стало настолько популярным, что отец Тони, Эд, присоединился к ребятам и превратил это в бизнес. Сегодня сайт приносит доход от рекламы (в основном рекламируются продукты, связанные с пейнтболом), а также от продажи сувенирных товаров и разных видов членства. Имея сотни тысяч зарегистрированных пользователей и десятки миллионов записей на форуме, PbNation являет собой великолепный пример нишевого увлечения, которое его создатели превратили в интернет-бизнес — настолько успешный, что, по словам представителя компании, сайт недавно был продан за 3,2 миллиона долларов (www.PBnation.com).
- **CatholicMom.com.** Лиза Хенди делится своей верой с мамочками по всему миру с помощью собственного сайта. У сайта, организованного вокруг блога, а не форума, более сотни пишущих авторов и обозревателей, ежедневно создающих свежий контент, делающих читателей постоянными, а рекламодателей — довольными (www.CatholicMom.com).
- **Gh0stMarket.net.** Да, даже преступники пользуются возможностями интернет-сообществ для создания

нелегального бизнеса. www.Gh0stMarket.net, форум, созданный британскими подростками, имел 8 тысяч зарегистрированных пользователей и торговал номерами кредитных карт, советами хакеров и даже инструкциями по созданию бомбы. Все это продолжалось до 2008 года, когда его наконец закрыли.

Мои собственные истории успеха, связанные с интернет-сообществами

Сообщества — тоже моя любимая бизнес-модель, поскольку я сам заработал немало денег на их создании. На самом деле к управлению прибыльными интернет-сообществами я привлек всю свою семью! Начиная с первой книги я говорю о прибыльном потенциале социальных сетей, сайтов-клубов с членством и интернет-сообществ.

Я написал книгу «Интернет-миллионеры» (Internet Riches) после успеха сайта www.BillOReilly.com, сообщества, которое комментатор Fox News Билл О’Рейли с моей помощью основал в 2002 году. Ресурс www.BillOReilly.com мы создавали независимо от официального сайта телешоу O’Reilly Factor, и с самого начала он сильно отличался от типичных сайтов телезвезд. Мы создали интернет-сообщество с десятками тысяч участников со всего мира, которое приносило своему владельцу миллионы долларов. Спустя годы известность Билла и его нередко спорные взгляды по-прежнему привлекают новых членов форума (каждый из которых платит 4,95 доллара в месяц), а также помогают продавать тонны книг, футболок, ручек и даже ковриков для прихожей фанатам O’Reilly Factor по всему миру. С тех пор как я перестал заниматься этим проектом и сосредоточился на собственных ресурсах, а также на написании книг вроде этой, своим успехом мне отчасти обязаны еще некоторые сообщества.

- **ArtFairInsiders.com.** Эта социальная сеть посвящена художникам, ремесленникам и индустрии художественных выставок-ярмарок. Сайтом занимается моя мама (ветеран выставочного движения), и ежедневно тысячи художников посещают ресурс, чтобы найти здесь последние новости из

мира выставок, советы по организации и участию в ярмарках, а также отраслевые слухи. Будучи ведущим сайтом в своей нише, ресурс растет и развивается, членство здесь бесплатно, поскольку сайт чрезвычайно любят рекламодатели, заинтересованные в аудитории художников и организаторов выставок (www.ArtFairInsiders.com).

- **Клуб любителей вязания SweaterBabe.com.** Моя жена — известный дизайнер орнаментов для вязания. На SweaterBabe.com можно найти ее стильные и современные орнаменты. Сайт — самый популярный по количеству скачиваний PDF-схем в интернете. В 2009 году я уговорил ее создать на его основе интернет-сообщество. Сегодня сотни его членов платят 7,99 доллара в месяц за эксклюзивный доступ к самым последним схемам, которые она создает (www.SweaterBabeClub.com).
- **ClickMillionaires.com.** Вы уже знакомы с моим сообществом, посвященным обучению интернет-бизнесу. Наша миссия — помогать новичкам создавать собственный бизнес и учиться интернет-маркетингу. Как читатель этой книги, вы можете присоединиться к сообществу бесплатно. Этот форум известен как самый дружелюбный в интернете, и для того чтобы стать его членом, вам даже не нужен собственный сайт (www.ClickMillionairesReader.com).

Я предлагаю вам изучить все эти примеры, чтобы найти модель бизнеса, управления сообществом и маркетинговые инструменты, которые вы могли бы использовать для создания собственной бизнес-системы вокруг онлайн-сообщества.

Я специально показал вам самые разные примеры, чтобы вы поняли: сегодня в качестве основы интернет-сообщества можно использовать практически любое нишевое увлечение. Там, где есть интересы, есть и люди. Там, где есть люди, есть проблемы, которые нужно обсудить, шутки, над которыми можно посмеяться, отношения, которые можно построить, и советы, которые стоит дать. Это очень похоже на определение сообщества в «реальном мире», и теперь эти сообщества активно развиваются в интернете с помощью недорогих

платформ для социальных сетей, которые вы можете адаптировать под нужды своего бизнеса как стиля жизни.

Составляющие успеха онлайн-сообществ

Онлайн-сообщества — прекрасный вид бизнеса как стиля жизни, поскольку они включают в себя практически все принципы успеха бизнеса интернет-миллионеров, о которых мы говорили в главе 5. Онлайн-сообщества могут помогать людям, могут быть автоматизированы и отданы на аутсорсинг, могут позиционировать вас в качестве эксперта и приносить стабильный доход. Кроме того, немало контента создает за вас сама аудитория. Если вы изучите примеры нескольких онлайн-сообществ, приведенных ниже, и, возможно, даже присоединитесь к каким-либо из них, то заметите, что все они обладают несколькими факторами успеха, характерными именно для сообществ. Вы можете использовать эти факторы, чтобы развить собственное сообщество в интернете. Итак, успешные интернет-сообщества:

- ориентируются на конкретные нишевые нужды, а не на общие интересы;
- ставят во главу угла помощь своим участникам;
- поддерживают членов сообщества, помогающих друг другу;
- не особенно озадачены «прикручиванием» к сайту всяческих технических «наворотов»;
- практически не тратят (если вообще тратят) время или деньги на рекламу, так как аудитория приглашает своих друзей бесплатно.

Наконец, последний фактор, который делает интернет-сообщества моей любимой бизнес-моделью интернет-миллионеров, заключается в том, что они требуют минимальных затрат на поддержку и приносят максимум удовольствия от работы с ними! Если вы выберете интересный для себя целевой рынок, то сможете создать в интернете такое место, где станете хозяином, где будете «заказывать музыку» и, в том числе, получать прибыль. Как сказал Роб Ладлоу из

www.BackYardChickens.com, «управление таким большим сообществом дало мне возможность знакомиться и работать с удивительными людьми. Это фантастический опыт — использовать предпринимательские навыки и знание интернета и соединять их с радостью и увлечением, чтобы создавать что-либо действительно успешное».

Секрет интернет-миллионера: сюда «хорошие ребята» могут прийти первыми

Интернет-сообщества — прекрасный вид бизнеса для «хороших ребят». В самом деле, «положительность» может наконец стать преимуществом в мире бизнеса, если вы управляете онлайн-сообществом. Поскольку общаться вы будете только через интернет, даже скромники и интроверты смогут завести друзей на форуме и выстроить бизнес, где требуется минимум живых контактов и по-настоящему ценятся вежливость, забота и желание помочь. Через некоторое время ваша индивидуальность раскроется, и «хорошие ребята» (и девушки) наконец-то получают преимущество!

Как онлайн-сообщества могут приносить вам деньги

Бизнес-модель онлайн-сообществ обычно строится на рекламе. Поскольку главное здесь всегда — общение и взаимодействие, сообщества всегда дают впечатляющее количество просмотров страниц. Как только вы вставите на сайт рекламный код (будет ли он от AdSense, партнерских программ или прямых рекламодателей), просмотры страниц могут начать приносить вам деньги без особых усилий с вашей стороны. Контент, создаваемый членами сообщества, и масштабируемость (принципы успеха бизнеса интернет-миллионеров № 5 и № 6 соответственно) во многом являются причиной, по которой я рекомендую сообщества.

Да, намного больше людей просто читают форумы, а не комментируют или оставляют записи, но не стоит недооценивать важность этих наблюдателей. Считается, что лишь один процент пользователей публикуют посты на форумах, а еще девять процентов

оставляют комментарии к ним, но ведь оставшиеся 90 процентов тоже могут кликать на ваши рекламные объявления!

Секрет интернет-миллионера: заработок за счет рекламодателей vs заработок за счет членов сообщества

В большинстве сообществ прибыль не идет напрямую от его членов. В некоторых случаях можно создать достаточно контента «высшего качества», предлагать эксклюзивные сервисы или желаемые обновления и убеждать пользователей что-то покупать или даже оформлять подписку для создания источника стабильного дохода. Однако чаще прибыль онлайн-сообщества приносят за счет рекламодателей, желающих продать свои услуги. Если вы хорошенько поработали и создали сообщество, где частенько «зависает» определенная группа людей, то даже можете попробовать брать плату и с рекламодателей, и с участников сообщества!

Кроме того, многие сообщества имеют интернет-магазины, где продается сувенирная продукция, имеющая отношение к интересам сообщества, или просто вещи с логотипом, с помощью которых члены сообщества смогли бы выразить свою к нему принадлежность. Вы также можете взимать плату за единовременные обновления, например за доступ к какому-либо особому контенту или участие в интернет-событиях, таких как вебинары или конференц-звонки. Лучшей бизнес-моделью для сообщества являются регулярные членские взносы — если, конечно, позволяет контент и одобряет аудитория. Благодаря этой стратегии вы получите стабильную оплату за контент, по большей части предоставляемый аудиторией. Это возможно, если вам удалось создать доброжелательную атмосферу, участники всегда готовы вам помочь и приветствуется такая инициатива. Моя стратегия, касающаяся уровней премиум-членства в сообществе Click Millionaires, именно такова.

Лучшие современные способы сформировать сообщество в интернете

Повторяя успех Facebook, многие компании предлагают инструменты, с помощью которых даже не искушенные в технике пользователи могут создавать собственные социальные сети. Я предпочитаю аутсорсинговые сервисы, поскольку ими проще управлять нетехнарям. Вот некоторые из лучших:

- Ning (www.ning.com)

- SubHub (www.subhub.com)
- SocialGo (www.socialgo.com)
- MemberGate (www.membergate.com)
- Wild Apricot (www.wildapricot.com)

Существует также немало программ (скриптов), которые можно купить через интернет и использовать для добавления на свой сайт форумов, создания закрытых платных разделов и реализации других функций, доступных только для членов сообщества. Кроме того, существует масса плагинов^[36] и инструментов для WordPress, которые можно использовать для создания и управления сообществ на сайтах WordPress.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

Сегодня вы можете создать собственную социальную сеть в стиле Facebook при очень небольших затратах. Стоимость технологий, необходимых для запуска интернет-сообщества, варьируется от единовременной выплаты в 20–300 долларов за приобретение скриптов до ежемесячной оплаты услуг в размере 5–500 долларов. Примерно за 20–50 долларов в месяц вы можете приобрести высококачественную услугу от провайдера. Эти небольшие деньги можно отбить уже с нескольких продаж или ежемесячных членских взносов. Как говорит Конни Меттлер из www.ArtFairInsiders.com, «думаю, люди сильно удивились бы, узнав, сколь небольших затрат требует управление онлайн-сообществ: все, что для этого нужно, — лишь немного времени!»

Как видно на рис. 13.1, вы можете создать прекрасную социальную сеть самостоятельно, при помощи лишь нескольких щелчков мыши, особенно если сделаете выбор в пользу интернет-сервиса типа Ning^[37]. Вам не нужно разбираться в технической стороне дела, поэтому вы можете сосредоточиться на развитии эффективной нишевой стратегии и услуг, которые привлекут вашу аудиторию и побудят их приглашать в сообщество своих друзей.

Секрет интернет-миллионеров: почему бы просто не создать свое сообщество в Facebook?

Принимая во внимание всемирную аудиторию и мощные бесплатные инструменты социальной сети Facebook, многие интернет-миллионеры недоумевают, почему они не могут создать свое онлайн-сообщество там. Вот несколько причин:

- вы не сможете управлять фирменным оформлением;
- вы не сможете управлять разметкой страницы;
- у вас не будет доступа к данным ваших клиентов;
- вы не сможете контролировать изменения в «Условиях предоставления услуг» или в «Политике конфиденциальности»;
- вы не сможете управлять рекламными объявлениями (или зарабатывать на них).

Эти вопросы не имеют особого значения, если в Сети вы лишь развлекаетесь. Но если вы управляете сообществом для *получения прибыли*, то должны сами контролировать свой сайт. Используйте Facebook для продвижения своего сообщества и привлечения новых членов, но направляйте их на свой сайт, если вы хотите заработать.

Appearance

First, choose a theme



Now, make it unique

Basic Theme **All Options** Advanced

Colors

Header	<input type="text"/>	Module	<input type="text"/>
Body	<input type="text"/>	Sides	<input type="text"/>
Side Image	<input type="text"/> <input type="checkbox"/> Repeat Hd <input type="text"/>	Body Image	<input type="text"/> <input type="checkbox"/> Don't Rep <input type="text"/>
Header Image	<input type="text"/> <input type="checkbox"/> Don't Rep <input type="text"/>	Subheader	<input type="text"/>
Top Bar & Footer	<input type="text"/>		
Icons	<input type="text"/>		

Рис. 13.1. Работа над внешним видом в Ning

Глава 14

Простое скачивание цифровых
файлов и продажа информационных
продуктов

«Ура, мамочка!» — такие слова слышит Кэтрин, владелица сайта www.SweaterBabe.com, каждый раз, когда включает свой компьютер. После каждого скачивания схемы орнамента для вязания с популярного сайта моей жены ей приходит оповещение и проигрывается запись голосов наших детей, поздравляющих свою маму. Учитывая, что ежедневно совершаются сотни продаж, компьютер нередко производит больше шума, чем сами дети! Представьте, что вы настроили свой почтовый клиент таким образом, что при очередной совершенной сделке звенит звонок, раздаются аплодисменты или вы слышите громкое одобрение? Это забавный и простой способ поддержать свой успех в деле продажи цифровых продуктов (к тому же это производит неизгладимое впечатление на гостей!).

Продажа вещей друг другу — одна из самых распространенных форм взаимодействия. Благодаря интернету появился новый вид «виртуальных продаж», с помощью которых вы тоже можете заработать. Под этим понимается продажа информационных продуктов, которые распространяются как цифровые файлы.

Вместо того чтобы открывать магазин и продавать там товары или даже принимать заказы онлайн и доставлять их на дом с помощью курьеров, проверенная бизнес-система интернет-миллионеров заключается в том, чтобы продавать загружаемые цифровые файлы, которые мгновенно и автоматически доставляются по интернету. Ваши клиенты могут найти цифровые товары, заплатить за них и получить их на свой компьютер с помощью всего лишь нескольких щелчков мыши.

Вот несколько примеров цифровых файлов, которые вы можете продавать и доставлять через интернет:

документы	видео
музыка	рисунки
рецепты	фотографии
схемы	компьютерные программы
электронные книги	диаграммы
инструкции	

Все, что сохраняется на жестком диске в качестве цифрового файла, можно загрузить на свой сайт и продавать через интернет. Возможно, эта бизнес-система кажется очевидной, но я хотел бы остановиться на ней, поскольку она обладает одним преимуществом, которое предприниматели-новички нередко упускают из виду: продажа цифровых продуктов может быть намного прибыльнее, чем продажа физических товаров.

Как зарабатывать, продавая электронные книги и информационные продукты

Сокращая немалое количество затрат, характерных для традиционных продаж в физических магазинах, продавцы цифровых товаров имеют огромное преимущество. Поскольку покупатель скачивает лишь копию цифрового файла (а не оригинал) на свой компьютер, один и тот же файл можно продавать несколько раз, и при этом не возникнет ни складских расходов, ни дополнительных расходов, связанных с распространением! Содержание сайта может обходиться вам в 100 долларов в месяц вместе с интернет-магазином и рекламными инструментами для бизнеса, но на эту сумму не повлияет количество продаж товара — продадите вы хоть один продукт, хоть тысячу. Если ваш товар продается по 25 долларов, в месяц для покрытия расходов вам достаточно будет продать всего четыре копии. Если же вы продадите тысячу файлов, расходы по-прежнему останутся на уровне 100 долларов. Таким образом, 24 900 долларов, или 99,6% прибыли, останется у вас!

Чтобы глубже вникнуть в практику продаж цифровых товаров, я обратился к Бо Блэквеллу, руководителю рынка информационных продуктов ClickBank.

Интервью с интернет-миллионером: Бо Блэквелл, гуру в понимании клиентов ClickBank

Скотт: Какие типы файлов продаются в интернете лучше всего?

Бо: То, как люди создают и распространяют цифровые продукты, с годами меняется. Самый распространенный формат сегодня — электронные книги, но используются и видеофайлы, и аудио, и даже частично программы. Электронная книга — это не что иное, как цифровая копия документа, сохраненная в формате PDF. Некоторые пользуются форматом Word. От вас требуется лишь создать пошаговое руководство об органическом садоводстве или дрессировке собаки. Создать электронную книгу так же просто, как набрать эту информацию в Microsoft Word и затем конвертировать файл в формат PDF, который читается на самых разных устройствах. После этого кто-либо покупает у вас этот продукт, неважно, через ClickBank, ваш собственный сайт или другую платформу, и вы предоставляете покупателю возможность скачать книгу через интернет.

Скотт: Итак, если вы продаете цифровые файлы, это значит, что вы создаете контент или собираете информацию, а затем сохраняете ее в том или ином формате. После этого заводите свой интернет-магазин, и покупатели платят вам за онлайн-доступ к продукту. Похоже, основную характеристику товара нельзя отнести к физическим. «Цифровой продукт» — это не пара туфель, пакет корма для собак, бутылка шампуня или запчасть для машины. Это информация, которую ты пакуешь таким образом, чтобы ее можно было доставить по электронной почте или загрузить с сайта.

Бо: Да, именно так. Я называю это маркетингом информационных продуктов, поскольку большую часть времени вы создаете продукт на основе своих знаний или для решения какого-либо вопроса или проблемы. Затем вы доносите это знание, упакованное в качестве решения, доступного для скачивания.

Скотт: Ты можешь привести примеры продуктов, созданных на основе личных знаний?

Бо: Да. Здесь существует такой огромный выбор тем, что все ограничивается, пожалуй, лишь вашим воображением. На ярмарке ClickBank представлены сотни разных категорий продуктов, но я видел их все, начиная от электронной книги о привлечении колибри в свой сад до товаров, рассказывающих о том, как воспитывать детей, чинить машину, готовиться к марафону. Суть в том, что каждый из нас — эксперт в каком-либо деле, даже если об этом не догадывается, воспринимая это как нечто само собой разумеющееся. Экспертом можно быть в области, связанной с вашей работой в качестве бухгалтера для некоммерческих организаций, или с вашим увлечением садоводством или снубордингом, или просто с жизненным опытом. Вы совершенно естественно можете превратить эти знания в

продукт, осознав, что люди, только начинающие интересоваться предметом, хотят о нем узнать. Или расскажите, как вы справлялись с трудностями, когда только начинали, и таким образом сможете помочь другим пройти сложный этап быстрее.

Скотт: То есть я удовлетворяю какие-либо нужды, предоставляя массу практических советов в нишевых категориях?

Бо: Да. Практические советы прекрасно для этого подходят, люди ищут именно такие товары. Сегодня они пользуются поиском Google или социальными сетями вроде Facebook. Такую информацию не будут искать в «Желтых страницах». Эти продукты вырастают на основе того, что покупатель ищет в Сети в надежде решить свою проблему. Кто-то сидит в интернете по ночам, кто-то ищет ответы по выходным. Они находят ваш продукт, покупают его и тут же получают доступ к нему. Продажа цифровых товаров дает возможность решить проблемы сразу же, без необходимости ходить по магазинам или обращаться за помощью к экспертам.

Скотт: Ты имеешь в виду, что успех информационных продуктов во многом обусловлен тем, что люди просто не знают, где можно найти что-либо подобное. Они не могут пойти в Target или Walmart и купить то, что им надо. Человеку, интересующемуся разведением австралийских длиннохвостых попугаев или еще чем-либо непонятным, не так-то просто найти для себя подходящую книгу.

Бо: Ты ставишь правильный акцент на «нишевости» товара, так как многие думают: «О, чтобы заработать большие деньги, мне нужно найти большой рынок, где есть много потенциальных покупателей». Но в торговле цифровыми и информационными товарами важно то, что люди не обязательно должны покупать у вас что-либо постоянно, поскольку ваши расходы невероятно малы. Если человек найдет даже маленький рынок, он сможет и на нем прекрасно заработать. Еще один потрясающий момент: можно работать с клиентами по всему миру. То есть в отличие от обычного магазина, в интернете товары могут покупать в середине ночи откуда-нибудь из Австралии. Обычно новые заказы выполняются моментально, и вам не приходится ничего проделывать вручную.

Скотт: Как работа с информационными продуктами сказывается на стиле жизни предпринимателя? По какой причине он делает выбор в пользу этого вида бизнеса?

Бо: Основное преимущество здесь — свобода. Это чрезвычайно важно в современном мире, где ситуация с работой всегда нестабильна, и даже если

ты чувствуешь себя в безопасности, она может быть призрачной. Никто не будет за тебя решать каждый день, где и когда тебе нужно быть. Ты можешь сделать перерыв и заняться тем, что тебе интересно, или же просто выйти на улицу в середине дня, если там прекрасная погода, как сегодня здесь в Колорадо. Я знаю продающих информационные продукты предпринимателей, которые работают десять минут в день и при этом богатеют. Кто-то из них действительно усердно работает, но условия своей работы они определяют сами: могут работать, сидя в кафе, или заниматься делами с десяти вечера до двух ночи, а потом проспать весь день. Ты на самом деле сам делаешь свой выбор, сам проектируешь свой стиль жизни, ты не обязан работать на хозяина. В интернете у вас есть доступ к клиентам 24 часа в сутки, вам не нужно быть в конкретном месте, чтобы ваш бизнес развивался, и это правда здорово.

Скотт: Сколько требуется вложений для начала? Не исчезают ли все традиционные затраты на аренду площадей, страховку, электричество, парковку, мебель и рекламу, когда начинаешь заниматься информационным маркетингом?

Бо: Исчезают. Уровень затрат для начала поразительно низок, особенно сейчас. Еще пять лет назад дизайн сайта и приобретение технологических платформ могли обходиться довольно дорого. Сегодня же это до глупого дешево. Меньше чем за 100 долларов можно получить сайт, хостинг, доменное имя, продукт для продажи и возможность принимать заказы. Для этого понадобится примерно неделя.

Необходимо будет решить, как развивать свой бизнес. Я знаю немало людей, которые в одиночку зарабатывают шестизначные суммы в год, не имея желания нанимать сотрудников. Знаю я и других, кто нанимает виртуальных помощников при загрузке всего четыре часа в неделю. Так что масштаб затрат и самого бизнеса зависит от вас, от того, какой стиль жизни вы хотите создать.

Скотт: Здорово. Опять встречаем эти слова: «стиль жизни».

Бо: Да. Кое-кто говорил мне: «Я мог бы с легкостью удвоить продажи, но в таком случае мне придется работать каждую неделю на десять часов больше, а я этого не хочу». Другие говорят так: «Я хочу по полгода жить на юге Франции, поэтому построил бизнес, который позволяет мне осуществить эту мечту». Я обожаю слушать эти истории. Так здорово иметь возможность делать такой выбор и жить так, как хочется.

Скотт: Какова цена цифровых продуктов, которые продаются на ClickBank?

Бо: Цены на разные товары сильно отличаются. В среднем они колеблются от 30 до 40 долларов. Возможно, для электронной книги это покажется слишком высокой ценой, но здесь мы имеем дело с очередным преимуществом сферы информационных продуктов в сравнении с рынком традиционных книг, CD или DVD. Многие новички индустрии информационных продуктов думают: «Я не могу продавать свою электронную книгу дороже, чем традиционные книги или DVD. Почему бы тогда людям не купить обычную книгу?» Но это не тот случай. Если продукт решает проблему или учит тому, что необходимо знать, вы будете удивлены, узнав, как много люди готовы платить, чтобы получить в точности то, что им нужно.

Электронная книга может быть всего 100 страниц, но продаваться за 40 или 50 долларов, и покупатели будут абсолютно счастливы, поскольку это именно то, что они искали.

Давай рассмотрим это на примере воспитания собак. У человека появился щенок, который начал грызть все вокруг, писать в доме и рыться в саду. На грани сумасшествия владелец отправляется в интернет. Он вводит поисковый запрос: «Как заставить мою австралийскую овчарку перестать грызть все вокруг?» и находит электронную книгу на сайте, где сказано: «Я научу вас, как в течение часа заставить австралийскую овчарку перестать грызть вещи». Как вы думаете, будет ли готов человек, сидя за компьютером поздно вечером в субботу, заплатить десять долларов, чтобы собака перестала сгрызать все в доме? Будет, с вероятностью 100 процентов. Он не захочет ждать следующего дня, ему надо решить свою проблему прямо сейчас, поэтому ему не жаль дополнительных денег.

Скотт: И это принесет еще больше прибыли, поскольку затраты будут минимальны. Вы потратились на сайт и внесли единовременную оплату размером 50 долларов в ClickBank, чтобы ваш продукт оказался в списках, — если вы продаете через ClickBank. После этого продажи будут приносить вам немало прибыли, поскольку вы уже написали книгу, и это уже необратимые затраты. Продадите вы одну копию или тысячу, на затратах это не отразится. Конечно, изменяемая величина здесь — расходы на рекламу, но если вы сможете дать какую-то рекламу и продать какое-то количество копий, маржа в любом случае будет высокой.

Знаю, что мои читатели любят цифры. Ты можешь поделиться какой-либо статистикой по ClickBank?

Бо: Мы существуем примерно 13 лет, и с каждым годом наши продажи стабильно растут. Наши выплаты партнерам и поставщикам за это время составили порядка 2 миллиардов долларов. У нас есть от 15 до 20 тысяч поставщиков продуктов, которые создают, продают и доставляют продукты,

программы или подобные цифровые товары. Прямо сейчас на продажу выставлено примерно 50 тысяч актуальных товаров.

Еще одна деталь о ClickBank: у нас есть более 100 тысяч партнеров, которым может быть интересно вас рекламировать в обмен на комиссионные. Эти полупрофессиональные интернет-маркетологи регулярно заходят на ClickBank с такими мыслями: «Есть здесь что-то интересное для моей аудитории?» Они выбирают ваши товары и продают их за вас. Вы платите этим «партнерам» только в том случае, если они совершают продажу, так что мы имеем прекрасную ситуацию, где выигрывают обе стороны.

Скотт: Как ты считаешь, есть ли у новичков в работе с информационными продуктами сегодня возможности для построения бизнеса?

Бо: О, безусловно, возможности есть. Я приведу конкретный пример. Один из наших лучших создателей и продавцов продуктов зарабатывает порядка миллиона долларов в год, а начал он этим заниматься всего два года назад. До этого он никогда ничего не продавал через интернет, к тому же они вместе с партнером выбрали для работы суперконкурентную нишу здоровья и фитнеса, где уже существуют тысячи продуктов. Но они проделали путь буквально от нуля до семизначной цифры за два года, просто определив для себя верный фокус, убедившись, что их продукт удовлетворяет нужды потребителей. При этом они эффективно взаимодействуют с партнерами и постоянно улучшают технику продаж.

Поэтому совершенно точно можно сказать, что возможности для бизнеса здесь есть. У людей всегда имеются вопросы, в решении которых им нужна помощь, и сегодня все проще и проще устанавливать с ними контакт через интернет. С технологиями электронной коммерции, ставшими доступными и простыми в использовании, как никогда, сегодня на самом деле лучший момент для начала своего дела.

Ого! Два миллиарда выплат продавцам информационных продуктов! Конечно же, ClickBank не единственное место в интернете, где продаются цифровые товары. Помните, чем дольше вы медлите, тем более конкурентным становится рынок. Но мы еще далеки от той ситуации, когда можно сказать «слишком поздно». Как заметил Бо, не бывает плохого времени для старта.

Факторы успеха при работе с

информационными продуктами

Давайте повторим некоторые факторы успеха, о которых сказал Бо.

- 1. Удовлетворяйте нужды и решайте проблемы.**
Удовлетворяйте нужды, отличающиеся от ваших, чтобы зарабатывать, помогая людям решать их жизненные проблемы. Нишевые информационные продукты могут помочь клиентам, которые ищут нишевые решения, а продажа цифровых файлов — прекрасный способ эти решения клиентам доставлять. Выстраивайте свои продукты вокруг этих решений, и ваши продажи будут расти. Маленький трюк или техника, которую вы разработали для улучшения своей жизни, препятствия, которые вам удалось преодолеть, проблема, которую вы помогли решить своим родственникам, — все это можно превратить в деньги. Именно такого рода решения ищут потенциальные покупатели. С помощью интернета Google может направить внимание желающих решить проблему на ваш продукт.
- 2. Большие прибыли при низких затратах.** Вы в буквальном смысле можете создать документ в Microsoft Word — и ваш продукт готов. После этого можно снова и снова продавать один и тот же цифровой файл. Ваши запасы неограниченны, а прибыль чрезвычайно высока. Это отличный пример реализации принципа успеха интернет-миллионеров № 3 (автоматизация) и принципа успеха № 6 (масштабируемость). И если вы будете использовать партнерскую сеть ClickBank для продвижения своих продуктов, сюда можно добавить также и принцип успеха № 4: аутсорсинг.
- 3. Мгновенное удовлетворение.** Цифровая «доставка» продукта основана на преимуществе, которое я называю принципом удобства. Люди хотят информацию и продукты тогда, когда хотят, и так, как хотят. Они обожают мгновенную доставку, и, предлагая ее, вы сможете больше зарабатывать на импульсных покупках. Если вам удастся удовлетворить этот принцип

удобства, цена уже будет иметь меньшее значение. Конкретное решение моей конкретной проблемы, которое я могу получить прямо сейчас? Это прекрасно продается практически по любой цене.

Как начать продавать цифровые продукты

Создайте файл или что бы то ни было, что будет ценным для вашей аудитории. Это может быть ваш комментарий по поводу последних политических событий, чертежи для постройки новых домов, МРЗ-или видеозаписи вашей группы — словом, что угодно. Затем загрузите файлы на свой сайт или в магазин. Чтобы продавать свои цифровые файлы, вы, скорее всего, захотите воспользоваться проверенной платформой для электронной коммерции. Большинство полнофункциональных сервисов для создания интернет-магазинов предоставляют возможность для продажи цифровых файлов наряду с физическими товарами, которые вы, возможно, уже продаете через интернет. К примеру, я использую такой сервис, предоставляемый моей собственной платформой www.InternetMillionaireDomains.com, и это стоит всего 8,99 доллара в месяц. Вы можете воспользоваться также сервисами, которые специализируются только на продаже цифровых файлов: e-Junkie, Payloadz или ClickBank.

Секрет интернет-миллионера: самый быстрый и недорогой способ продавать товары через интернет

Самый простой способ продавать цифровые файлы через интернет — зарегистрироваться на PayPal в качестве продавца. После этого у вас появится доступ к их бесплатным инструментам — установке кнопки «Купить». С помощью нескольких щелчков мыши и простого копирования-вставки вы сможете установить кнопки «Купить сейчас» на своей интернет-странице, что позволит клиентам переводить вам деньги за покупки. Загрузите цифровой продукт на одну из страниц своего сайта и настройте кнопки PayPal так, чтобы новые покупатели автоматически направлялись на эту страницу после оплаты. Там вы дайте ссылку, чтобы новые клиенты могли сразу же скачать ваш файл. Когда кто-либо платит вам за цифровой

файл, PayPal перечисляет вам деньги и автоматически перенаправляет покупателя на страницу загрузки. После каждого заказа вы получаете электронное уведомление о переведенных средствах. Мои поздравления, интернет-миллионер!

Часть четвертая

Если у вас нет собственного
продукта

Глава 15

Реклама и продвижение чужих продуктов

Если у вас нет собственного продукта или вы не хотите тратить время на его создание, то можете использовать электронную почту, социальные медиа, подкасты, блоги, видеоролики и все инструменты, которые мы обсуждали в предыдущих главах, чтобы зарабатывать на чужих продуктах. Продвигая продукты других людей, вы начинаете с уже проверенных товаров и для получения прибыли используете собственные навыки, обсуждая этот товар в интернете, анализируя его или просто рекламируя. Это неплохая стратегия, если вам нравится что-то продвигать, если вы любите делиться чем-либо в социальных сетях, таких как Pinterest, Twitter или Google+, если вам нравится снимать видео для YouTube, если вам интересно брать у кого-либо интервью или делать обзоры товаров и при этом вы предпочли бы избежать большого количества писанины, исследовательской работы и собственно производства — именно это и требуется при создании новых продуктов.

Сервисы интернет-продвижения

Вы можете создать бизнес, подобный описанным ниже примерам, предлагая свои услуги по продвижению компаниям/предпринимателям, заинтересованным в диалоге с вашей целевой аудиторией.

1. На www.AnyLuckyDay.com рекламодатели платят основателю ресурса Джанкарло Массаро за продвижение и ежедневный розыгрыш одного нового продукта каждый день. Он продвигает продукт рекламодателя, выкладывая о нем видео на YouTube, делая запись в Twitter и Facebook, а также рассылая информацию о нем своим подписчикам. Каждый день у аудитории есть шанс выиграть приз, просто оставив комментарий на сайте, а автор продукта получает прекрасное информационное сопровождение в социальных сетях и интернете в целом.
2. Джейсон Седлер помогает компаниям достигать до новых клиентов, надевая каждый день разные футболки с логотипами

разных компаний и таким образом продвигая их продукты. Надев футболку, человек-билборд снимает оригинальные рекламные видео для YouTube, транслирует видеошоу в прямом эфире интернет-сервиса Ustream, делится фотографиями в Facebook и Twitter. Начиная он в 2009 году в одиночку, а сегодня у него штат из четырех «профессиональных носителей» футболок в разных уголках Соединенных Штатов. Информацию о Джейсоне Седлере можно найти на сайте www.IWearYourShirt.com.

Многие компании хотели бы развивать свои бренды в Сети, но у них для этого не хватает сотрудников или они еще новички в социальных медиа. Рассмотренные сервисы зарабатывают тем, что решают проблемы таких компаний, рассказывая о них в интернете.

Обзоры

Вы можете также выбрать нишу и делать обзоры новинок — продуктов и услуг, которые другие компании продают в этой нише. Приведем примеры.

- Руми Нили начала вести свой блог Fashion Toast в 2008 году. Фотографии Руми в различных нарядах и соответствующие комментарии привлекли внимание модников по всему миру. Сегодня доходы от рекламы (и большое количество бесплатной одежды) дают Руми возможность фотографироваться, вести свой блог и путешествовать по всему миру (чтобы еще больше позировать для фотографий и делать больше записей в блоге), рассказывая о последних модных тенденциях своей аудитории.
- RottenTomatoes.com — ведущий сайт с кинообзорами, но Сенх Дуонг создал его лишь с целью собрать в одном месте все статьи о фильмах Джеки Чана, которые он смог найти в интернете. Сегодня сайт может похвастаться 20 миллионами посетителей в месяц, а его владельцем стала компания Warner Brothers.

- Рэй Уильям Джонсон — автор канала на YouTube с самым большим количеством подписчиков. Количество просмотров его роликов составляет почти 2 миллиона. Что можно увидеть в его роликах? Обзоры, критику и шутки в адрес других вирусных роликов!

Интервью

Основой для создания бизнеса интернет-миллионера могут стать интервью.

- Уэйн Херлберт записывает интервью с авторами новых бизнес-книг для своего подкаста Blog Business Success Radio и делает обзоры этих книг для своего блога Blog Business World. Уэйн, будучи одним из самых «стойких» авторов радишоу на Blog Talk Radio, с момента старта своего проекта в 2006 году провел интервью более чем с 400 ведущими авторами деловой литературы, директорами компаний, бизнес-аналитиками и предпринимателями. Уэйн не просто получает удовольствие, работая из дома в Виннипеге (Канада). Его интервью и обзоры привлекают клиентов, заинтересованных в услугах SEO и консультировании в области соцмедиа.
- Эндрю Уорнер — владелец схожего бизнеса под названием Mixergy. Его интервью обычно представляет собой видеочат с основателями компаний-стартапов. Он провел интервью с сотнями предпринимателей и скомпилировал все, что от них узнал, в десятки онлайн-курсов. Людям очень нравятся его бизнес-советы для успешных стартапов, и Эндрю зарабатывает одновременно на рекламе, продаже курсов и взимании платы за премиум-членство в сообществе.

Аффилированный маркетинг (партнерские программы)

Еще один способ стать интернет-миллионером — принять участие в программах аффилированного маркетинга^[38]. Такой тип интернет-

маркетинга может приносить деньги с каждой продажи, которую совершает владелец продукта благодаря рекламному объявлению, размещенному у вас на сайте или в электронной рассылке. Комиссия с продаж может начинаться от небольшого процента и достигать до сотен долларов с каждой сделки.

Несмотря на то что аффилированный маркетинг чаще рассматривается как самостоятельный бизнес, я склонен воспринимать его как рекламную стратегию, с помощью которой можно заработать деньги, если имеется уже сформированная аудитория. Как и в случае с многоуровневым маркетингом^[39] (о котором мы будем говорить в следующей главе), если у вас еще нет такой аудитории или вы продвигаете лишь один продукт, заработать будет достаточно сложно. Однако если аудитория у вас имеется, участие в партнерских программах компаний, продающих качественные товары или услуги, интересные для вашей аудитории, может быть простым, незатратным и очень прибыльным бизнесом.

Обратитесь к главе 24 «Секреты интернет-рекламы» за более подробной информацией о предпочитаемых мной партнерских программах и о том, как интернет-продвижение продуктов других людей может стать бизнес-стратегией интернет-миллионеров при минимальных рисках.

Распродажи и товары дня

Еще один вариант — создать сайт с распродажами для нишевой аудитории. Сегодня Woot.com работает с товарами дня в сегменте технологических продуктов, Haute Look и Gilt.com — в нише моды и качественной одежды. Но остаются тысячи других ниш, где можно было бы собрать целевую аудиторию и зарабатывать деньги, рекламируя и перепродавая продукты третьей стороны. Как насчет товаров дня для сантехников или строительных подрядчиков, которые всегда покупают много материалов? Или туристических предложений для семей, скидок на лекарства — для пенсионеров, на мебель и продукты — для управляющих ресторанами, на снаряжение — для владельцев яхт, на инструменты — для дантиста?

Описанные выше стратегии можно применить практически в любой сфере. Есть лишь немного ниш, не готовых к таргетированному продвижению в соцсетях, видео, розыгрышам, партнерским предложениям, обзорам, интервью с ключевыми лицами индустрии или скидкам. В каждой нише компании нуждаются в рекламе своих продуктов (и нередко готовы за это платить), а аудитория хочет об этих продуктах узнать. Расположитесь в середине этого уравнения, в той сфере, которая вам нравится, и вы сделаете первый шаг на пути к созданию собственной бизнес-системы интернет-миллионера.

Прямые поставки — это не решение

Недавно член сообщества www.ClickMillionaires.com из Великобритании написал мне письмо с вопросом.

Уважаемый Скотт,
я хотела бы узнать о плюсах и минусах прямых поставок и о том, как начать использовать эту систему.

Спасибо,
Лиз
Камбрия, Великобритания

Вот мой ответ на письмо Лиз.

Добрый день, Лиз.

Похоже, вы, как и многие предприниматели, очарованы многообещающей системой прямых поставок, которые только приходят в интернет-бизнес. Однако это не очень удачное решение для мгновенного заработка в интернете, который вы ищете. Да, прямые поставки дадут вам возможность продавать качественные товары, не вкладываясь в запасы. Намного легче перенаправлять заказ покупателя напрямую производителю или дистрибьютору, а не обрабатывать и выполнять его самостоятельно. Однако изучение системы прямых поставок не стоит делать первым шагом к новому бизнесу, поскольку вам придется подбирать товары для продажи до того, как вы определите свои интересы, найдете целевой рынок с потребностями, которые способны удовлетворить, разработаете план интернет-маркетинга и т. д. Списки компаний, работающих по системе прямых поставок, которые вы видите в интернете, могут быть полезны, но ваш бизнес следует строить

скорее на продаже рекламы, информационных продуктов и товаров по программам аффилированного маркетинга.

Мой совет? Сэкономьте (или, по крайней мере, отложите) деньги, которые вы хотели потратить на участие в системе прямых поставок. Вместо этого разработайте свою личную стратегию интернет-бизнеса, который будет направлен на удовлетворение нужд покупателя, и соберите вокруг этого аудиторию. А потом ищите продукты, которые будут удовлетворять эти нужды.

Всего наилучшего,

Скотт Фокс

Примечание. Я не считаю себя экспертом по прямым поставкам, поэтому, готовя эту книгу, решил разобраться в вопросе более подробно. Я связался с руководителем одной из компаний, предоставляющих информацию по прямым поставкам, чтобы записать с ним интервью для моего подкаста «Успехи интернет-миллионеров». Сначала он был дружелюбен, но впоследствии, собрав обо мне информацию, отменил интервью! Нет нужды говорить, что я остался при своих скептических настроениях...

Глава 16

Сетевой маркетинг. Правда об MLM

Я всегда весьма скептически относился к многоуровневому маркетингу (MLM). Продажа товаров по завышенным ценам друзьям и родственникам, по моему мнению, скорее грозит поставить в неудобное положение, нежели может принести какой-либо доход. Однако я слышал, что MLM обрел вторую жизнь в интернете, поэтому решил изучить сетевой маркетинг в рамках подготовки этой книги. В этой главе я представлю новый взгляд на MLM. Надеюсь, вы извлечете из этого пользу.

Если вы потратили некоторое время на изучение различных возможностей для бизнеса, то, вполне вероятно, уже не раз сталкивались с понятием сетевого маркетинга (который также известен как многоуровневый маркетинг или прямые продажи). Индустрия MLM привлекает новичков обещаниями простых доходов и невероятных призов для лучших продавцов. Кажется, что продавать товары по схеме MLM довольно просто, поскольку, когда вы только приходите в сеть, вас учат продавать моющие средства, косметику, витамины, услуги или что бы то ни было внутри своей личной сети друзей, родственников и знакомых. Затем, начав продавать товары представителям своего круга, вы, как ожидается, сделаете кого-либо из этих друзей своим распространителем. Когда люди, находящиеся в иерархической структуре под вами, начнут продавать, часть доходов с их продаж станет поступать вам в качестве комиссии.

В этом и заключается привлекательность сетевого маркетинга: вы можете быстро стать «менеджером», построив собственную организацию агентов по продажам. Если вам удастся это сделать, можете перестать продавать товар сами и начать зарабатывать на продажах, которые совершает ваша команда. Сеть отношений между дистрибьюторами создает несколько уровней компенсаций на основе места каждого человека в иерархии. В организации продаж продукта есть так называемые нижестоящие дистрибьюторы, поэтому возможность получать доход одновременно от собственных продаж и от продаж тех, кого вы набрали себе в команду, и называется многоуровневым маркетингом. А поскольку агентов по продажам вы набираете из собственной сети знакомых, эта система часто называется также сетевым маркетингом.

Теперь о результатах моего исследования. У меня есть для вас и хорошие, и плохие новости.

Сначала хорошие.

Если вы никогда прежде не работали на себя, сетевой маркетинг может стать мотивирующим шагом на пути к предпринимательству. Лучшие компании сетевого маркетинга предлагают своим новым членам обучение, качественные материалы, даже товарищество и удовольствие быть частью большой команды.

В сетевом маркетинге можно заработать неплохие деньги, особенно если компания позволяет вам использовать современные маркетинговые технологии в интернете. Интернет вдохнул новую жизнь в процесс вовлечения друзей, родственников и знакомых в личную сеть представителей, благодаря которой вы в качестве MLM-дистрибьютора можете получать доход.

Плохие новости касаются примерно того же.

Благодаря интернету сегодня стало очень просто находить друг друга и делиться какой-либо информацией, поэтому традиционные техники набора дистрибьюторов и привлечения покупателей больше не действуют. Многие MLM-компании испытывают сегодня трудности, так как все их дистрибьюторы находятся в сети одновременно. Из-за такой конкуренции выделиться в качестве MLM-представителя сегодня намного сложнее, чем раньше. Если ваши друзья и родственники предлагают такие же товары той же аудитории по тем же самым ценам и с такими же условиями доставки, что и вы, заработать таким же способом становится очень сложно.

Чтобы узнать о современных возможностях сетевого маркетинга, я поговорил с Энн Сиг. Она добилась успеха в традиционном MLM, но, кроме этого, прекрасно понимает специфику интернет-бизнеса, поэтому может их сравнить и сопоставить. В конце концов, если MLM на самом деле предлагает возможности для создания прибыльного бизнеса, мне это тоже интересно!

Интервью с интернет-миллионером: Энн Сиг, эксперт по сетевому маркетингу (MLM)

Скотт: Что дает тебе право называться экспертом по MLM?

Энн: Я занимаюсь сетевым маркетингом 24 года. Пришла в него, когда была беременна вторым ребенком. В 2002 году мы потеряли свой бизнес по ремонту автостекол, которым владели 12 лет, — новое законодательство уничтожило эту сферу. В итоге мужу пришлось перебиваться случайными заработками, а я с головой ушла в разработку собственного сетевого бизнеса. Как только я стала применять собственные маркетинговые технологии по подбору новых членов организации, то вырастила собственную сеть очень быстро. В 2006 году за три месяца я увеличила свой доход от 2 тысяч до 90 тысяч долларов.

Я смогла привлечь к работе и мужа, и сына, который сегодня стал моим деловым партнером.

На интернет-продажах нам удалось заработать более 10 миллионов долларов, 4 миллиона — только на одной моей книге, и миллионы долларов на других рекламных предложениях. Самое мудрое решение из когда-либо мною принятых — проигнорировать советы моего вышестоящего руководителя и взять образовательный процесс в свои руки, поскольку никто так не интересуется твоим бизнесом, как ты сам.

Скотт: Какие проблемы ты видишь в современном сетевом маркетинге?

Энн: Мне кажется, термин «сетевой маркетинг» несколько вводит в заблуждение. Большинство MLM-компаний обучают своих сотрудников крайне ограниченному числу маркетинговых инструментов. Многие здесь не добиваются успеха, так как их учат тем методам, которые они не считают возможным применять. Я стала искать в интернете другие решения, не относящиеся к индустрии сетевого маркетинга, и, слава небесам, нашла их. Именно тогда я начала постигать истинную сущность маркетинга.

Скотт: Как ты подбираешь для себя компанию или продукт, как оцениваешь, стоит ли тебе с ними работать?

Энн: На этот вопрос не существует четкого и быстрого ответа, но я могу сказать, что обращаю внимание на определенные вещи: есть ли у компании четкое понимание маркетинга? Какой маркетинговой модели они обучают, насколько терпимы к людям, которые используют собственные маркетинговые приемы?

Чтобы определить, есть ли у аудитории спрос на продукт или же рынок перенасыщен, нужно развить у себя маркетинговое мышление. Маркетинг весь посвящен тому, как находить «голодную» целевую аудиторию с деньгами.

Скотт: Это очень трезвый взгляд на MLM-индустрию в сравнении с тем, что я слышал годами. Остались ли в этой сфере возможности для бизнеса?

Энн: Да. Должна сказать, потенциал огромен. Я занимаюсь бизнесом по всему миру. У меня есть партнеры в Таиланде, Сингапуре и Аргентине. Мы знаем глобальную экономику буквально как свои пять пальцев. Сегодня действительно интересно жить, но, чтобы добиться чего-либо и принять участие в этой глобальной экономике, чтобы почувствовать себя у руля, нужно приобретать маркетинговые навыки.

Скотт: Получается, собственный маркетинг сегодня — жизненно необходимый навык?

Энн: Именно так! В нынешней экономике, когда работа по найму уже не так популярна, думаю, стоит сосредоточиться на развитии собственных навыков и умении продавать себя, потому что продукты не продаются сами по себе — их нужно рекламировать.

Скотт: Получается, ты рекомендуешь сформировать разные источники дохода, а не фокусироваться на продвижении продуктов лишь одной компании?

Энн: Совершенно верно. Если все, что вы делаете, — это традиционный MLM, такая бизнес-модель несовершенна. К тому же это небезопасно. Я знаю некоторых людей, которые говорят: «Почему я не могу делать что-то одно?» Ну ты можешь, если хочешь, но не стоит надеяться, что можно получать постоянный доход, работая лишь с одной компанией.

Чтобы создать свою организацию, необходимо иметь собственные активы, собственный контент, маркетинговые инструменты, книги, видео и еще много всего. Ваша структура может приносить вам миллионы долларов, как в моем случае. Теперь у вас есть реальный бизнес. Это придает массу сил. Мой совет: сначала освоить маркетинг и научиться получать доход на основе спроса, а потом уже продвигать что угодно по своему выбору.

Сетевой маркетинг выходит в интернет — эврика!

Для меня сетевой маркетинг всегда был связан с чьим-то энтузиазмом, а не с чем-то реальным, — казалось, будто в этом участвует какая-то магия. Однако подход Энн довольно здравый: даже если это MLM, суть остается неизменной, *бизнес есть бизнес*. Все остальное — лишь пыль в глаза и плохое знание маркетинга. Вы не сможете построить устойчивую бизнес-модель, приставая к родителям одноклассников

вашего ребенка, пытаясь привлечь к делу родственников или, как говорит Энн, «гоняясь за людьми по магазину», чтобы случайный встречный вдруг оформил ежемесячные поставки моющих средств, здоровых напитков, витаминных добавок или шоколада.

Вы не должны выбирать компанию лишь потому, что она обещает вам большие комиссионные, заработок на «мерседес» и путешествие на Гавайи или же огромную пользу для здоровья при использовании ее продуктов. Как в случае с любым другим коммерческим предприятием, вам стоит вкладывать свое время в работу с MLM-компанией, которая:

- предлагает качественный продукт, отличающийся от продукта конкурентов;
- позволяет вам подойти к продвижению продукта в интернете со всем возможным творчеством;
- обращается к многочисленной, заинтересованной аудитории.

Если вы найдете MLM-структуру, удовлетворяющую всем трем требованиям, то у вас появится возможность для построения реального бизнеса, а не просто многоуровневой пирамиды. Теперь многоуровневый маркетинг стал мне более интересен, чем раньше.

Обратите внимание, Энн много работает с интернетом и рекомендует создавать бизнес не вокруг единственного продукта, а вокруг себя самого. В таком случае MLM становится лишь одним из ваших источников дохода. По-моему, это уже вполне похоже на систему интернет-миллионера!

Вопросы для оценки возможностей при работе с MLM-компанией

В следующий раз, когда у вас возникнет предложение от компании, работающей по принципу сетевого маркетинга, почему бы не взглянуть на него лишь как на очередную возможность создать свой бизнес? Прежде чем очаровываться системой комиссионных или возможностью выиграть айпад в ежеквартальном конкурсе продавцов, задайте себе несколько вопросов.

- Есть ли спрос на этот продукт по этой цене?
- Какое маркетинговое обучение предлагает мне компания?
- Какие у меня есть ограничения для рекламы этого продукта?
- Могу ли я создать собственный сайт для продвижения продукта или мне нужно использовать для этого сайт компании (если это так, то сколько это будет стоить)?
- Насыщен ли рынок подобными продуктами и нет ли переизбытка продавцов?
- Как я могу дифференцироваться и разработать эффективный маркетинговый план, чтобы привлечь покупателей вне круга друзей и родственников?
- Если я вложу свое время, репутацию и энергию в продвижение продуктов компании, что у меня останется в качестве активов, если вдруг компания неожиданно исчезнет?
- Как продажа этого продукта поможет мне сформировать собственную аудиторию или как он сможет дополнить уже продаваемые мной продукты, чтобы я смог выстроить бизнес-систему интернет-миллионера с множественными источниками доходов?

Как и многие другие области индустрии, многоуровневый маркетинг превратился в интернет-маркетинг. Добиться успеха в сетевом маркетинге сегодня — значит продвигать продукты, обладающие реальной ценностью, с помощью эффективных инструментов интернет-маркетинга, а не просто упрашивать родственников купить косметику или оплатить еще какие-либо услуги.

Итак, MLM может стать успешной бизнес-моделью для интернет-миллионера, однако в этом случае это скорее стратегия монетизации аудитории или нишевого интереса, а не собственно бизнес. Чтобы просчитать, каким образом вы сможете заработать с помощью этой стратегии, вернитесь к первой части книги и выясните свои жизненные цели, а также обдумайте, как выстроить аудиторию, которая будет счастлива регулярно с вами контактировать. Как только вы это сделаете, у вас появится возможность продавать этой аудитории

продукты MLM (или какие-либо другие на ваш выбор), чтобы создать собственную историю успеха бизнесмена — интернет-миллионера.

Глава 17

Удовольствие, гибкость, фриланс —
как стратегия формирования стиля
жизни

Профиль интернет-миллионера: Христин

Профессия: профессиональный художник-фрилансер.

Биография: с 2008 года полностью уйдя на фриланс, я выполнила порядка 350 проектов. Рисованию и дизайну начала учиться с двух лет, и с тех пор это моя страсть. Я живу своей мечтой, и, как всегда мне говорили родители, если ты любишь то, чем занимаешься, это очень сложно назвать работой!

Яркая деталь: я работала в рекламе около десяти лет, но решила стать фрилансером ради гибкого графика, который позволял бы мне заботиться о семье и проводить с ней больше времени. Благодаря огромным возможностям Сети и интернет-сообществу я могу зарабатывать на жизнь, занимаясь тем, что мне нравится, и при этом успевать жить! Что может быть лучше этого?

Вам не обязательно быть руководителем

Большая часть этой книги посвящена созданию нового бизнеса, который вы могли бы возглавить. Однако есть и другие способы добиться успеха в интернете. Один из самых простых и гибких — выбрать путь фрилансера, независимого специалиста.

Работа фрилансера предполагает занятость на проектной основе без необходимости ходить каждый день в один и тот же офис, отчитываться перед одним и тем же начальником, тратить одно и то же время на дорогу, обедать с одними и теми же людьми и т. д. Работая на других, можно также избежать большинства сложностей, ответственности и административных обязательств, связанных с формальным созданием бизнеса. Фриланс — это тоже продажа своего времени, но, в отличие от «настоящей» работы, на своих условиях и по своему графику.

Работая в качестве фрилансера, вы можете буквально создать себя заново, сформировать комфортный для вас стиль жизни. Фактически вы начнете строить свой бизнес по оказанию услуг другим компаниям и этим зарабатывать себе на жизнь.

Вы будете:

- работать удаленно;

- выбирать проекты, которые вам интересны;
- назначать за свою работу такую цену, которая сделает каждый проект привлекательным;
- между проектами брать отпуск и путешествовать;
- избегать неинтересных или неприятных для вас занятий;
- формировать свой график, исходя из приоритетов вашего стиля жизни;
- зарабатывать дополнительные деньги с помощью частичной занятости, а не только на основной работе;
- исследовать различные карьерные пути;
- развивать у себя новые навыки.

В этом и состоит прелесть фриланса — в возможности заниматься тем, что нравится. Пусть оплата не всегда высока и не исключено, что вы лишитесь социальных гарантий, зато вы сможете выбирать те проекты, в которых действительно заинтересованы.

Принимая участие в таких проектах, которые потребуют от вас новых навыков, вы будете получать доход и при этом самосовершенствоваться. Далее вы можете развиваться в тех нишах, что вам больше всего интересны, повышать свои ставки и изучать стратегии, которые ваши заказчики используют для расширения своего бизнеса, — таким образом вы можете применить эти стратегии для запуска собственного бизнеса интернет-миллионера.

Как найти работу в качестве фрилансера

Вы можете сказать: «Да, все это звучит прекрасно, но где мне искать проекты и клиентов, готовых мне платить?» И тут нам на помощь опять приходит старый друг интернет. На смену газетам вакансий пришли интернет-рынки проектов. Подобно тому, как eBay соединяет продавцов и покупателей старого гаражного барахла, проектные ярмарки помогают заказчикам находить независимых исполнителей. На таких ярмарках представлены тысячи проектов, требующих самых разных услуг, и некоторые из них могли бы оказывать и вы.

Среди популярных «проектных ярмарок» можно назвать oDesk (www.odesk.com), Freelancer (www.freelancer.com), vWorker (www.vworker.com), Elance.com (www.elance.com), Guru.com (www.guru.com) и Hire My Mom (www.hiremymom.com).

Эти площадки помогают находить друг друга как компаниям, ищущим внешних исполнителей, так и независимым специалистам. В этом случае таким специалистом можете быть *вы*.

Есть ли у вас необходимые навыки?

Возможно, вы никогда не задумывались о том, есть ли у вас технические навыки, необходимые для работы в качестве фрилансера через интернет. Да, сегодня большая часть опубликованных проектов касается информационных технологий, но тенденции в обществе и бизнесе таковы, что компании начинают использовать внешних исполнителей для оказания услуг самого широкого спектра. На одном только ресурсе www.Elance.com прямо сейчас зарегистрированы 142 723 проекта от 160 765 активных клиентов, которые ищут помощь для самых разных проектов. Сегодня в интернете могут найти работу не только РНР-программисты и веб-дизайнеры, но и фрилансеры — агенты по продажам, копирайтеры, создатели видеороликов и даже юристы, инженеры и переводчики. Если у вас нет этих узкопрофессиональных навыков, вы можете выполнять задачи, связанные лишь с базовыми знаниями компьютера и здравым смыслом, например, можно стать административным помощником или специалистом по обслуживанию клиентов. Я даже видел проект, где требовался специалист, проверяющий грамматику.

Чтобы раскрыть тему фриланс-занятости как возможности создания для себя бизнеса интернет-миллионера, я взял интервью у Фабио Розати, руководителя www.Elance.com.

Интервью с интернет-миллионером: Фабио Розати, руководитель www.Elance.com

Скотт: Какого рода навыки наиболее востребованы на Elance и с чего бы вы советовали начать новичку в этой сфере?

Фабио: Перечень востребованных навыков постоянно меняется, поэтому важнее всего понять, что у вас хорошо получается, и одновременно увидеть, что сегодня лучше всего продается на рынке. Идеальный фрилансер преподносит свои навыки таким образом, что они оказываются интересными работодателю, ищущему именно такой набор компетенций.

К примеру, вы можете быть хорошим графическим дизайнером, но если вам удастся представить себя как графического дизайнера, имеющего опыт в создании инфографики, и, кроме этого, вы выложите пару интересных примеров в свое портфолио, это поможет вам выделиться и обрести на рынке конкурентное преимущество: сегодня многие ищут дизайнеров, умеющих создавать инфографику.

То же самое с разработчиками программ: если вы потратите время на изучение инструментов, позволяющих создавать программы для операционной системы Android, то сможете начать с небольших Android-проектов. Через несколько месяцев у вас появится портфолио и некоторый вес в сообществе разработчиков для Android, вы сможете выигрывать больше заказов, поскольку спрос на экспертов в Android-кодировании растет на нашем сайте каждый год на 800 процентов.

Скотт: Есть ли проекты для тех, кто не настолько подкован технически?

Фабио: Конечно. Например, у нас есть огромное и постоянно растущее сообщество специалистов по обслуживанию клиентов. Ни один малый бизнес не способен обеспечить функционирование телефонной линии в режиме 24 на 7 или системы дополнительных сообщений по электронной почте, поскольку нанимать кого-либо на постоянную работу было бы слишком дорого. Поэтому владельцы малого бизнеса ищут тех, кто готов удаленно общаться с их клиентами в разных часовых поясах в режиме частичной занятости. У них есть возможность сделать так, чтобы на телефонные звонки всегда кто-то отвечал, и без услуг фрилансеров они просто не смогут этого добиться. Входной барьер здесь весьма низок, поскольку основными навыками для клиентского обслуживания являются вежливость, сообразительность и способность ясно формулировать свои мысли по телефону или на письме.

Скотт: Во сколько обходится поиск работы с помощью вашего сервиса?

Фабио: Нанимать исполнителей и предлагать свои услуги заказчику на нашем сайте можно совершенно бесплатно. Один графический дизайнер из Лос-Анджелеса, Стив Сото, начинал подрабатывать на Elance. Он работал здесь только по вечерам и выходным, поскольку у него была основная работа. Прошло два года, и он уже владелец собственной компании со

штатом сотрудников, а Elance он использует как источник практически 100 процентов своего нового бизнеса. Ему необходимы дополнительные рекламные инструменты для привлечения клиентов, поэтому в дополнение ко всему набору оказываемых нами бесплатных услуг он оплачивает членство на сайте.

Скотт: Вы можете примерно оценить объем вашего рынка?

Фабио: Через наш сервис мы выплатили фрилансерам почти 500 миллионов долларов, 160 миллионов из которых были выплачены лишь в течение последних 12 месяцев. Эта цифра год от года растет примерно на 70 процентов, и рост все увеличивается, так как рынок фрилансеров расширяется. Все больше и больше людей открывают для себя выгоды заключения договоров через интернет, и все больше и больше людей наслаждаются удаленной работой. Приходит больше заказчиков, которые публикуют больше проектов; больше талантливых специалистов находят плюсы в этой модели и выходят на рынок, поэтому получается весьма эффективный цикл.

Скотт: Сколько здесь можно заработать?

Фабио: Это зависит от времени, которое вы готовы на это потратить, — десять часов в день или десять часов в неделю. На Elance есть те, кто зарабатывает по 40 и 50 тысяч долларов в год, а есть и такие, кто получает сотни тысяч долларов. Все зависит от того, насколько люди сосредоточены на своем бизнесе.

Скотт: Насколько фрилансер может быть уверен, что получит плату за свой труд?

Фабио: В этом и состоит одно из преимуществ нашей платформы. Прежде всего, мы предоставляем массу статистики об обеих сторонах. Можно увидеть, как давно человек пользуется нашей системой, с кем он уже работал, сколько денег было потрачено на фриланс-проекты, сколько всего у него опубликованных проектов. Можно увидеть даже отзывы, которые он оставил о других фрилансерах, с которыми работал, и решить, насколько они справедливы и обоснованны. Плюс к этому, решая работать через Elance, вы можете воспользоваться двумя возможностями платежа.

Опция А: если вы хотите работать за фиксированную плату, то можете попросить своего клиента перевести деньги на условное депонирование. Когда вы вышлете свой продукт, мы перечислим вам деньги. Опция Б: если у вас почасовая оплата, система будет автоматически учитывать ваше время и

вышлет данные заказчику. Затем мы получаем у него деньги и гарантируем, что вам оплата поступит в течение пяти дней.

Скотт: Что нужно для того, чтобы зарегистрироваться на сайте и начать работу в качестве фрилансера?

Фабио: Можно назвать три основных шага. Во-первых, вам будет предложено пройти процедуру отбора, которая позволит выбрать для участия в программе лишь тех, кто настроен серьезно и мотивирован, а также тех, чью личность и местонахождение мы можем подтвердить.

Во-вторых, зарегистрировавшись в системе, вы получаете цифровой профиль, подобие резюме. Вы можете загрузить сюда фотографию и примеры своих работ — изображения, веб-страницы, отрывки текстов и все, что может иметь значение.

Третий этап касается вашего дифференцирования. Если есть желание, можно пройти некоторые из более чем 400 тестов на владение определенными навыками и тем самым поучаствовать в своего рода рейтинге среди тех, кто предлагает услуги, подобные вашим. Скажем, у нас есть специалист по WordPress, который проходит тест и оказывается в числе одного процента лучших в мире профессионалов, работающих с WordPress. Это на самом деле поможет ему брать больше хороших заказов. Час его работы будет цениться намного больше, чем у других специалистов в этой сфере, поскольку результаты теста значительно выше. Так что вы можете выделиться именно таким способом.

Однако вам нет необходимости проходить все три этапа и не обязательно делать все это за один раз. Есть те, кто регистрируется и начинает действовать в течение получаса, другие проходят все описанные этапы, и им требуется несколько больше времени.

Скотт: Если на сайте работают 500 тысяч специалистов, как каждый из них может конкурировать с остальными? Можете ли вы поделиться стратегиями дифференцирования или маркетинговыми секретами, с помощью которых можно добиться здесь успеха?

Фабио: В первую очередь определитесь с набором навыков, которые будете выделять особо. Не пытайтесь позиционировать себя как специалиста, который хорош во всем, — это не работает. Если вы не сузите свой фокус, то вас будут воспринимать как человека, знающего понемногу обо всем, и поэтому ни о чем конкретно. Лучше всего сказать, что у вас есть определенная страсть, и потом строить вокруг этого свой профиль. Подберите примеры, доказывающие ваше мастерство, покажите свои достижения, перечислите навыки и выберите ключевые слова, все, что

поможет сделать ваш профиль заметным на Elance. Это довольно просто сделать.

Как только вы создадите свой профиль, следующим шагом будет написание заявок. Самая большая ошибка здесь — подавать заявки, не «подогнанные» под конкретный проект, который вы хотите выиграть. Люди обращают внимание именно на это. Если вы не стали тратить время на чтение описания проекта и не можете в одном предложении сформулировать для конкретного клиента, почему вы считаете, что лучше всего подходите для этой работы, не стоит даже беспокоиться и подавать такую заявку.

Не надо ждать, что, подав заявку, вы тут же получите заказ. Если так случилось — вам очень повезло. У нас полно таких примеров, но большинству требуется отточить свои приемы. От успешных фрилансеров мы всегда слышим одно: нужно продолжать действовать и учиться на своих ошибках.

Скотт: Вы можете поделиться с нами какими-нибудь историями успеха?

Фабио: У нас их сотни. Вот, например, Бен Грэн из Айовы. Раньше он работал в банке и на Elance пришел в качестве автора текстов, чтобы заработать дополнительные деньги, когда его жена забеременела. Через год он оставил хорошо оплачиваемую престижную работу в банке и все свое время стал посвящать работе через Elance. На сегодняшний день у него десятки выполненных проектов и портфолио с географией клиентов от Токио до Австралии и Соединенного Королевства. Получается, он специалист интеллектуального труда, живущий на Среднем Западе и имеющий транснациональный бизнес. Это потрясающая история.

Джули Бэбикен, живущая в пригороде Чикаго, работала в бухгалтерской фирме, но внезапно была уволена. Она могла бы потратить время на поиски новой работы, но вместо этого решила, что хочет сама контролировать свою жизнь. Постепенно она начала строить собственный бизнес. Теперь Джули полностью оставила карьеру бухгалтера и зарабатывает на жизнь в качестве графического дизайнера и владелицы небольшого агентства.

Думаю, такие люди, те, кто взял карьеру в свои руки, — настоящие герои нашей экономики.

Скотт: В центре историй, что вы рассказываете, — люди, которые на самом деле создали себя заново, изменив свою карьеру и начав заниматься проектной фриланс-работой. Банкир стал креативным текстовиком, бухгалтер — графическим дизайнером. Это захватывающие истории не только с финансовой точки зрения — это о жизни.

Фабио: Это подходит не каждому, но способны на это многие.

Как по-новому выстроить свою жизнь с помощью фриланса

Если у вас есть навыки, с помощью которых вы хотели бы зарабатывать по вечерам или выходным, или если вы хотите создать собственную практику на основе нового набора навыков, прекрасный способ этого добиться — предложить свои услуги на проектной ярмарке в интернете. Такого рода работа приносит заработок с платежей клиентов, обычно за конкретный проект или в качестве почасовой оплаты. Если у вас уже есть ценные специализированные знания, вы можете просить более 100 долларов за час, однако более распространенные навыки обычно стоят 10 долларов в час или меньше. По мере роста числа довольных клиентов вы сможете постепенно повышать свои ставки, а также станете понимать, какого рода проекты вам нравятся больше всего, чтобы в этой области развить более специализированные, высокооплачиваемые навыки.

Развивая свой профессионализм и пополняя копилку достижений, вы можете избежать трудностей, ответственности и многих административных требований, связанных с формальным открытием бизнеса. Все это возможно благодаря выполнению заказов для других через сервис, подобный www.Elance.com. Сервис занимается счетами, ведомостями учета отработанного времени, сбором платежей — и все это для вас бесплатно. Вы определяете для себя интересные проекты и участвуете только в таких, которые будут приносить вам удовольствие даже после долгого трудового дня.

Используя подобную стратегию, можно спроектировать свою жизнь и заново выстроить карьеру. Быть может, вы будете строить бизнес вокруг расшифровки записей или обслуживания клиентов, продаж или написания текстов, редактирования видео или программирования, возможно, вы юрист или начинающий дизайнер. Все эти разнообразные навыки можно использовать в разных проектах. Развивая больше навыков и ведя учет своих достижений, вы сможете поднимать свои ставки и выстраивать свою жизнь вокруг работы, которую любите и за которую вам неплохо платят.

Даже если у вас нет специальных навыков, вы можете стать виртуальным помощником и работать удаленно, помогая другим управлять их бизнесом. Электронная почта и Skype, недорогие услуги телефонии, все доступные сегодня интернет-инструменты делают удаленное выполнение такой работы простым как никогда. Начните с пяти или десяти баксов в час, но если вы будете хорошо выполнять свою работу в течение продолжительного времени, можно легко поднять ставку. Есть те, кто работает за 50, 80, 100 долларов в час. Я решил обратиться к некоторым примерам, упомянутым Фабио в интервью, и обнаружил парня, который один выполнил через Elance более 3 тысяч проектов и заработал более 700 тысяч долларов.

Фриланс может стать началом новой карьеры и нового стиля жизни

Я понимаю, что фриланс — это путь не для каждого. Но я хотел включить в книгу эту главу, потому что многие из вас читают мои книги и блог, слушают мои подкасты, смотрят видео на YouTube, возможно, даже являются членами клуба www.ClickMillionaires.com, но чувствуют, что в их жизни все еще что-то не так. Вы хотите сделать шаг, знаете, что интернет — это то место, где этот шаг нужно сделать, но не знаете, с чего начать.

Акцент в интернете чаще всего делается на том, что вы должны иметь собственную идею и превратить ее в компанию. Я тоже являюсь большим поклонником такой идеи и надеюсь, что именно так вы в итоге и поступите. Но работа в качестве фрилансера по принципу частичной занятости может стать вашей точкой входа в прибыльную сферу собственного бизнеса, и риски здесь будут намного ниже, чем при основании собственной компании.

Фрилансерство — прекрасный способ получать деньги за изучение интересных вам аспектов интернет-бизнеса. Это как стипендия в колледже: вам платят за то, что вы учитесь. Да, возможно, сначала вам придется выполнять не такие масштабные работы, как вы представляли, но ведь прежде чем побежать, нужно научиться ходить.

Если «аналитический паралич» взял вас за горло и вы не знаете, с чего начать, пробный заплыв в качестве независимого исполнителя проектов может стать прекрасной стратегией для начала.

Фриланс несколько отличается от моего обычного подхода к интернет-миллионерам, но это действительно может стать для вас возможностью. Вы сами будете решать, сколько работать и какие проекты выбирать. Если вы изучите эту сферу, да еще будете получать за это деньги, то сможете изменить свою карьеру и даже самого себя и построить бизнес интернет-миллионера, который будете обожать.

Прибыльная стратегия виртуального помощника

Сегодня не нужно быть программистом или иметь специализированные знания для того, чтобы стать хорошо оплачиваемым специалистом, работающим виртуально. Основные навыки работы с компьютером и профессиональная манера держаться могут стать фундаментом для собственного бизнеса в качестве виртуального помощника — работающего удаленно, например из дома, а не из офиса, где нужно постоянно находиться с начальником. Виртуальные помощники зарабатывают тем, что помогают более крупным организациям в выполнении самых разных задач, от тривиальных административных до глобальных маркетинговых. За последние десять лет виртуальные помощники стали экономически оправданной альтернативой офисным ассистентам.

Когда виртуальные помощники только появились, они занимались в основном лишь традиционными административными функциями, т. е. планировали встречи, занимались корреспонденцией и организацией командировок, отвечали на звонки и т. д. Но благодаря электронной почте и дешевым услугам телефонии, предлагаемыми интернетом, они быстро стали эффективными помощниками руководителей и владельцев бизнеса по всему миру. Сегодня в обязанности виртуальных помощников могут входить практически все виды работ, которые можно выполнять через интернет, от электронной переписки

до исследований, от маркетинга в социальных медиа до PR-кампаний и т. д.

Виртуальные помощники — это фрилансеры, но обычно им платят больше и более регулярно (нередко за месяц вперед). Многие из них имеют опыт работы в качестве административного персонала в офисе (некоторые даже сами были руководителями), но это необязательное условие. Если вы умеете профессионально вести себя в деловой среде, то тоже можете стать виртуальным помощником.

Чтобы прорекламировать свои услуги и найти новых клиентов, большинство виртуальных помощников участвуют в проектных ярмарках. Кроме того, более подробную информацию о своих навыках и предпочитаемых типах работ они размещают на персональных сайтах. Там они могут также давать информацию о ценах на свои услуги и предлагать «пакеты» со скидками, обычно подразумевающие предоплаченное количество часов на месяц вперед. Расценки традиционно начинаются с минимальной зарплаты (или ниже для виртуальных помощников, живущих за пределами Соединенных Штатов), но нередко виртуальный помощник получает 80 и даже 100 долларов за час, если обладает специальными знаниями. Приведу пример:

	Пакет 1	Пакет 2
Средняя расценка за час 35 долларов	10 часов в месяц 315 долларов (10% экономии)	20 часов в месяц 560 долларов (20% экономии)

Плюс работы виртуальным помощником в том, что она предлагает все преимущества стиля жизни интернет-миллионера: свободный график, работа из дома, разнообразие тем и множество людей, с которыми можно работать, кроме того, это более стабильный доход, если говорить об оплате за месяц вперед. Работая виртуальным помощником, вы будете получать удовольствие от того, что являетесь частью команды компании, но при этом не несете никаких расходов и не тратите время на переезды, как если бы вы работали с командой в одном офисе.

Глава 18

Миллионеры (и миллиардеры!) —
подражатели

Кристоф Линдер — инженер, прозябающий на офисной работе в Германии, но у него большие планы. Он нашел популярный онлайн-курс самопомощи, базирующийся в Соединенных Штатах, и недоумевал, почему ничего подобного нет в Германии. По вечерам и выходным, после «настоящей работы» он переводил и локализовывал этот курс для Германии. Три года спустя Кристоф — владелец состояния, измеряемого семизначными цифрами, а его бизнес распространился на шесть активных сайтов, некоторые из которых представляют собой лицензированные популярные цифровые продукты из Соединенных Штатов.

Неужели во время чтения вас не осенила подобная идея?

Вот еще один проверенный способ заработать в интернете — симитировать уже существующий успешный бизнес! Копирование и перенесение бизнес-модели, сервисов или дизайна из одной индустрии в другую или копирование заграничной модели предлагает вам массу возможностей для построения бизнеса интернет-миллионера. Конечно, я не имею в виду воровство существующего бизнеса. Но новый взгляд на успешную бизнес-модель, перенесение ее на новый целевой рынок или создание проверенного ценного контента в новых форматах может стать прекрасным началом для собственного дела.

Если тот или иной бизнес существует, значит, спрос на его услуги присутствует. Копируя его, вы экономите массу времени и средств, требуемых на исследования и разработку продукта. Вы можете копировать детали, которые видите на других сайтах, например разметку и дизайн, или же полностью повторить бизнес-модель.

Наиболее впечатляющий пример такого подхода — бизнес братьев Сэмвер из Германии. Марк, Оливер и Александр Сэмверы стали миллиардерами, «импортируя» успешные бизнес-модели из США. Они начали с того, что в 1999 году создали немецкую копию eBay. Всего четыре месяца спустя eBay приобрела ее за 50 миллионов долларов.

Успех был впечатляющим, и Сэмверы не остановились на достигнутом. Они основали компанию Jamba, специализирующуюся на рингтонах, и продали ее за 273 миллиона долларов корпорации Verisign. Затем они вложились в немецкий клон Facebook и в 2007 году

продали его за 100 миллионов долларов. Потом пошли дальше и инвестировали средства в американские компании, в том числе в Facebook и LinkedIn, что дало им еще больше возможностей для инвестиций в стартапы, особенно в те, которые планировали экспансию в Европу (или из нее). Недавно они создали немецкий аналог Groupon и умудрились его продать Groupon всего через пять месяцев.

Как показывает успех Сэмверов, большинство сайтов-копий появляется за океаном, поскольку оригинальные сайты на английском языке на местном рынке использовать не так удобно. Играть здесь роль и то, что местные законы о защите интеллектуальной собственности обычно предлагают меньшую степень защиты основателям оригинальных сайтов, чем в Соединенных Штатах. К примеру, в одном только Китае после запуска Groupon появилось более тысячи его клонов.

Ваша собственная бизнес-система «подражателя»

Как бы то ни было, вам не обязательно искать подобного рода возможности на иностранных рынках. Если вы нашли успешную бизнес-стратегию, существует множество способов применить ее в своих целях и получить прибыль. Конкуренция может требовать от вас немало сил и средств, если вы попытаетесь войти в капиталоемкую отрасль, такую как автомобилестроение или интернет-поиск (где Ford и Google тратят миллиарды на специалистов и инфраструктуру).

Создание нового сайта, напротив, сопровождается меньшими рисками, дешевле стоит и может дать вам возможность обслуживать нишевые интересы с большой прибылью. Многие популярные интернет-компании так сильно выросли, что уже не обслуживают конкретные нишевые интересы должным образом, и поэтому здесь с ними можно посоперничать.

Например, на рынке аукционов доминирует eBay, но, возможно, осталось место для интернет-аукциона, который вы могли бы создать на основе своего увлечения, сообщества или интересного вам

продукта? Быть может, это будет аукцион игрушек для котов или аксессуаров для ухода за животными? Или же аукцион подержанной офисной мебели, хоккейных сувениров или свадебных платьев, надетых лишь однажды?

Возможно, есть общий блог, который читает вся индустрия. Но вы можете создать новый, скажем, только для людей, работающих на определенную корпорацию или в определенном регионе, или для иностранных сотрудников американских компаний. А можно вообще создать подкаст для любой из перечисленных категорий.

Каталоги создавать еще проще. Существует масса общих каталогов, но, быть может, стоит создать специальный список дошкольных учреждений, где преподают французский, или каталог дантистов в Джорджии, или список поставщиков запчастей для подержанных «кадиллаков» в Канаде.

А как насчет того, чтобы:

- переформатировать востребованный контент или сервис, например превратить популярный блог в подкаст или электронную рассылку — в электронную книгу или серию видеороликов?
- создать рассылку или блог, где будут освещаться новости конкретной отрасли (как NTS Media Online Эла Петерсона, о котором рассказывалось в главе 9) или только одной MLM-компании, которая вам симпатична?
- создать видеошоу или серию роликов с советами по нанесению макияжа, как это успешно сделали сестры Фаулер на YouTube (глава 12), — но на испанском, русском или китайском?
- усовершенствовать существующие идеи с помощью новых медиа и способов доставки информации; к примеру, Craigslist убил индустрию газетных тематических объявлений, предложив подобный сервис в интернете. Какие проверенные сервисы или информацию вы можете предложить, используя современные возможности?

- все смешать и соединить: если вы нашли интересный рынок, посмотрите на существующие сайты конкурентов, выберите лучшие черты каждого и создайте собственную версию, в которой соединятся подход к работе с контентом одного, модель продаж другого и хитрости маркетинга в социальных сетях и построения сообществ третьего?

Подобный творческий подход дает возможность интернет-миллионерам частично имитировать проверенный крупный бизнес и эффективнее обслуживать нишевые интересы клиентов. Посмотрите на личные интересы, которые вы выделили, выполняя упражнения из первой части книги, посмотрите на сервисы, которые вам нравятся, или подумайте о тех, которых вам не хватает. Суть опять в том, чтобы определить потребительский спрос и проблемы, которые вы могли бы решить. После этого ищите самый простой и привлекательный способ предоставить решения этой аудитории с выгодой для себя.

Как зарабатывать на проверенных бизнес-моделях

Ваш сайт могут купить — даже до того, как он начнет привлекать большое количество трафика, — если будет очевиден спрос аудитории на новую версию уже популярного сервиса. Именно таким способом братья Сэмвер заработали большую часть своих денег: они создавали сайты, обслуживающие местную аудиторию, и вскоре владельцы оригинальных сайтов уже стучали к ним в дверь с толстой чековой книжкой в кармане.

Сайты распродаж — последняя волна копий, на которых немало заработано. Groupon выкупил свои копии в России, Японии, Германии и Чили. А www.DailyDeal.de, клон Groupon, созданный в Берлине в 2009 году, приобрел Google. Основатели, братья Фабиан и Ферри Хайлеманн, по некоторым оценкам, продали компанию за 100 миллионов долларов и еще 50 миллионов должны получить в будущем. Вам это тоже под силу. Возможно, у вас нет технического образования, чтобы повторить один из этих высокотехнологичных

примеров, но, вероятно, вам и не так нужны 150 миллионов долларов, чтобы вести образ жизни, который бы сделал вас счастливым.

Как повторить успешный сайт и создать собственный бизнес

Чтобы создать свою версию успешного сайта, вы можете воспользоваться популярными веб-сервисами, о которых будет рассказано в следующих главах. Благодаря им вы сможете начать быстро и при минимальных затратах. Если же ваше новое предприятие уже пользуется спросом и вы готовы потратить некоторое количество денег, чтобы создать что-то «настоящее», отправляйтесь на проектные ярмарки, о которых мы говорили в главе 17. Вы можете опубликовать информацию о своем проекте с описанием сайта, который хотели бы получить. Через некоторое время вы получите заявки от фрилансеров-разработчиков со всего мира с предложениями помощи в реализации вашего видения.

Часть пятая

Как найти свою нишу в интернете

*Секрет успеха в том, чтобы сделать
свою работу отдыхом.*

Марк Твен

Возможно, вам кажется, что вам нечего сказать или у вас нет знаний, достаточных для создания бизнеса, но я уверен, что это не так. Посмотрите на свою жизнь. Скорее всего, вы являетесь членом многих пересекающихся инсайдерских групп: нынешнее и прошлые места работы, индустрия, в которой вы заняты, школа, которую вы окончили, семья, соседи, любимые спортивные команды и увлечения, дети или родственники. А еще — национальные корни, религия, политические предпочтения, благотворительные организации, которые вы поддерживаете, проблемы со здоровьем, с которыми сталкивались вы сами или члены вашей семьи, вопросы, связанные со страхованием, путешествиями, оформлением интерьеров, садоводством... Все, чем вы занимаетесь каждый день, добавляет вам знания в личную копилку в самых разных областях — скорее всего, вы этого даже не осознаете.

Мы живем в уникальную эпоху: розничный маркетинг разбивается на ниши, и старые СМИ теряют внимание своей аудитории. Потребители и бизнес по всему миру кардинально меняют свои покупательские привычки и способы потребления информации. В результате этих фундаментальных изменений расцветают миллионы небольших цветков, нишевых возможностей для вас — вы можете построить бизнес-систему вокруг своего стиля жизни, опираясь на собственный опыт и интересы. В интернете вы можете объединить покупателей со схожими интересами, чьи нужды незаслуженно забыты, и удовлетворить их спрос полезными, прибыльными продуктами — что, в свою очередь, улучшит и ваш стиль жизни.

Ваша задача — найти нишу, которая вам нравится, и собрать заинтересованную аудиторию до того, как это сделают конкуренты. Если вам это удастся, можно считать, что огромный рывок в сторону бизнеса интернет-миллионера сделан.

Самое главное — начать прямо *сейчас*.

Глава 19

Привлекайте внимание и формируйте
прибыльную аудиторию в своей нише

Сегодня мы все заняты, и все становится только хуже. Продуктов и информации, пытающихся привлечь наше внимание, много как никогда. Чтобы добиться успеха, ваша компания, продукт или контент должны четко отвечать на главный вопрос потребителя: «Стоит ли на это тратить мое время?»

В XX веке для того, чтобы сделать покупку, мы отправлялись в магазин. И этот магазин делал огромные долгосрочные инвестиции в здания, оборудование, персонал, рекламу и каналы дистрибуции, необходимые для пополнения запасов. В то же время сфера медиа ограничивалась профессионалами, работающими на крупные газеты, теле- и радиокорпорации или издательства. Сегодня же и ритейлеры, и медиабизнес сражаются за свое существование с интернет-магазинами и поставщиками любительского контента. Плюс к этому внимание пользователей рассеивается, из магазинов их уводят видеоигры, Facebook и мобильные устройства (и видеоигры, в которые они играют через Facebook на своих мобильных устройствах!).

Как зарабатывать в экономике нового внимания

Сегодня спрос аудитории намного важнее, чем предложение продукта, поэтому самая важная задача при создании своего бизнеса интернет-миллионера — найти свою аудиторию. Не делайте ошибки, думая в первую очередь о тех товарах, что вы собираетесь продавать. Фокус на предложении — устаревший способ начинать свой бизнес, он был эффективен в те дни, когда были сложности с дистрибуцией. Если вы не сможете сделать все правильно с первого раза, то рискуете потерять тысячи долларов и остаться с полным гаражом образцов никому не нужных продуктов. Сегодня благодаря интернету доступной стала практически любая вещь или информация, поэтому стоит потратить время на поиск людей, которым вы можете помочь, чьи нужды в ваших силах удовлетворить, чьи проблемы — решить, и выстроить аудиторию вокруг этого потребительского спроса.

Чтобы всего этого добиться, нужен хороший сайт. «Хороший» — значит более полно, чем общий медиапоток или ритейлер, отвечающий

нишевым интересам потребителя. Однако не стоит торопиться. Каждый день покупателя состоит из множества часов, и вокруг можно увидеть множество покупателей. Итак, ваша первейшая задача не в том, чтобы найти или создать идеальный продукт, а в том, чтобы привлечь внимание. Если вы соберете потребительскую аудиторию, то сможете зарабатывать деньги через интернет практически на всем — от африканских муравьедов до микробиологии и анекдотов. Все, что вам нужно, — определить способ удовлетворить нужды выбранных групп читателей, слушателей и участников вашего контента, продукта или сообщества. После этого вы сможете зарабатывать, комбинируя продажу рекламных площадей, цифровых продуктов, подписки и всего, что только вы сможете придумать, — лишь бы это интересовало аудиторию.

Начните формировать свою аудиторию сегодня, потому что если вы начнете сейчас, когда на вас никто не смотрит, то сможете делать ошибки и получать удовольствие от создания своего сайта и экспериментов с социальными медиа. Кроме того, заводить друзей проще, когда давление обстоятельств еще не стало слишком сильным, и эти отношения могут превратиться в необходимые вам связи, без которых сложно построить долгосрочный успешный бизнес. Начиная с малого, вы можете по дороге учиться тому, что наиболее важно для вашей аудитории, следовательно, у вас будут все шансы обслуживать их интересы лучше и с большей выгодой для себя. Плюс, если вы захотите все наверстать позже, вам это дорого обойдется! Появятся конкуренты, и, скорее всего, придется пробиваться на рынок с помощью дорогостоящей рекламы.

Не стоит думать, что уже слишком поздно

Возможно, это покажется вам сегодня невероятным, но даже спустя 15 и более лет развития интернет-бизнеса в Сети можно найти ниши, в которых вы способны заработать. Однако с момента выхода моей первой книги, *Internet Riches*, в 2006 году в интернете появилось больше многомиллиардных бизнесов, чем я могу сосчитать, — YouTube, Facebook, Twitter, Zynga^[40], Groupon и т. д. Все эти сайты появились будто из ниоткуда и собрали сотни миллионов

пользователей (и миллиарды долларов прибыли). И это лишь имена крупных компаний, о которых слышал каждый. Представьте, сколько более «скромных» предпринимателей заработали в интернете состояние, выраженное в шести-, семи- и восьмизначных числах, и тоже добились успеха.

Интернет-реклама, электронная коммерция, международная экспансия и особенно мобильные технологии, объединившись, создают для вас новые бизнес-возможности, пока вы читаете эту книгу. Даже спустя 20 лет коммерческого развития интернет до сих пор привлекает лишь 15 процентов всех расходов на рекламу в Соединенных Штатах, а продажи через интернет составляют лишь восемь процентов от всего американского ритейла^[41]. Таким образом, в интернете определенно можно заработать миллиарды долларов, и это доступно в том числе и вам!

Интернет дает людям возможность общаться, невзирая на ограничения времени, места и даже языка. В Сети они находят друг друга, обсуждают редкие занятия и нишевые увлечения, общаются на узкоспециальные или профессиональные темы, хотя раньше были изолированы друг от друга. Благодаря этому появляются новые нишевые рынки, на которых вы можете заработать, особенно если у вас есть возможность создавать услуги, продукты или сообщества, способные удовлетворить прежде игнорируемый спрос этих групп, или же вы можете предоставить им площадки для общения друг с другом. Суть в том, чтобы найти аудиторию, чьи интересы не до конца удовлетворены и которая вас лично так интересует, что вы готовы строить вокруг этого бизнес.

Почему я люблю ниши

Нишевые интересы и субкультуры — лучшее место, где вы можете найти своих потенциальных покупателей, и на это имеется ряд причин.

- Конкуренция в нишах не так развита, поэтому вы можете быстро собрать вокруг себя аудиторию и начать зарабатывать деньги.

- Люди, которых можно найти в каждой нише, обычно полны энтузиазма по поводу своей темы. Это даст вам возможность значительно сэкономить на рекламе, поскольку эти люди уже знают других, кто интересуется этой же темой. Если им понравится, как вы работаете, они расскажут об этом своим друзьям. В эпоху интернета такого рода «сарафанный маркетинг» весьма эффективен с экономической точки зрения.
- Если вы выберете нишу по душе, работа станет нравиться вам, как никогда. В этом и есть смысл бизнеса как стиля жизни интернет-миллионера.
- Наконец, ниши — это, по сути, все, что осталось. Крупные, очевидные возможности для бизнеса в интернете практически все реализованы. А на те новые, что появляются, быстро набрасываются команды с венчурным капиталом, большим опытом, техническими навыками и связями. Вам не стоит конкурировать с этими ребятами. Прекрасный рецепт собственного прибыльного бизнеса — построить нечто небольшое в нише, которая вам близка и доставляет радость.

Примеры рыночных ниш

Не пренебрегайте ни одной из категорий, которые вас интересуют, — сегодня деньги есть *именно в нишах*. Можно найти немало возможностей для бизнеса в подкатегориях, которые заслуживают более специализированных товаров или услуг.

На рисунке 19.1 видно, что такая, на первый взгляд, узкая ниша, как французская культура, может быть разбита на множество более мелких подниш. Каждая из них, в свою очередь, имеет свою потенциальную аудиторию — и она поддержит интернет-миллионера, который первым построит здесь бизнес.

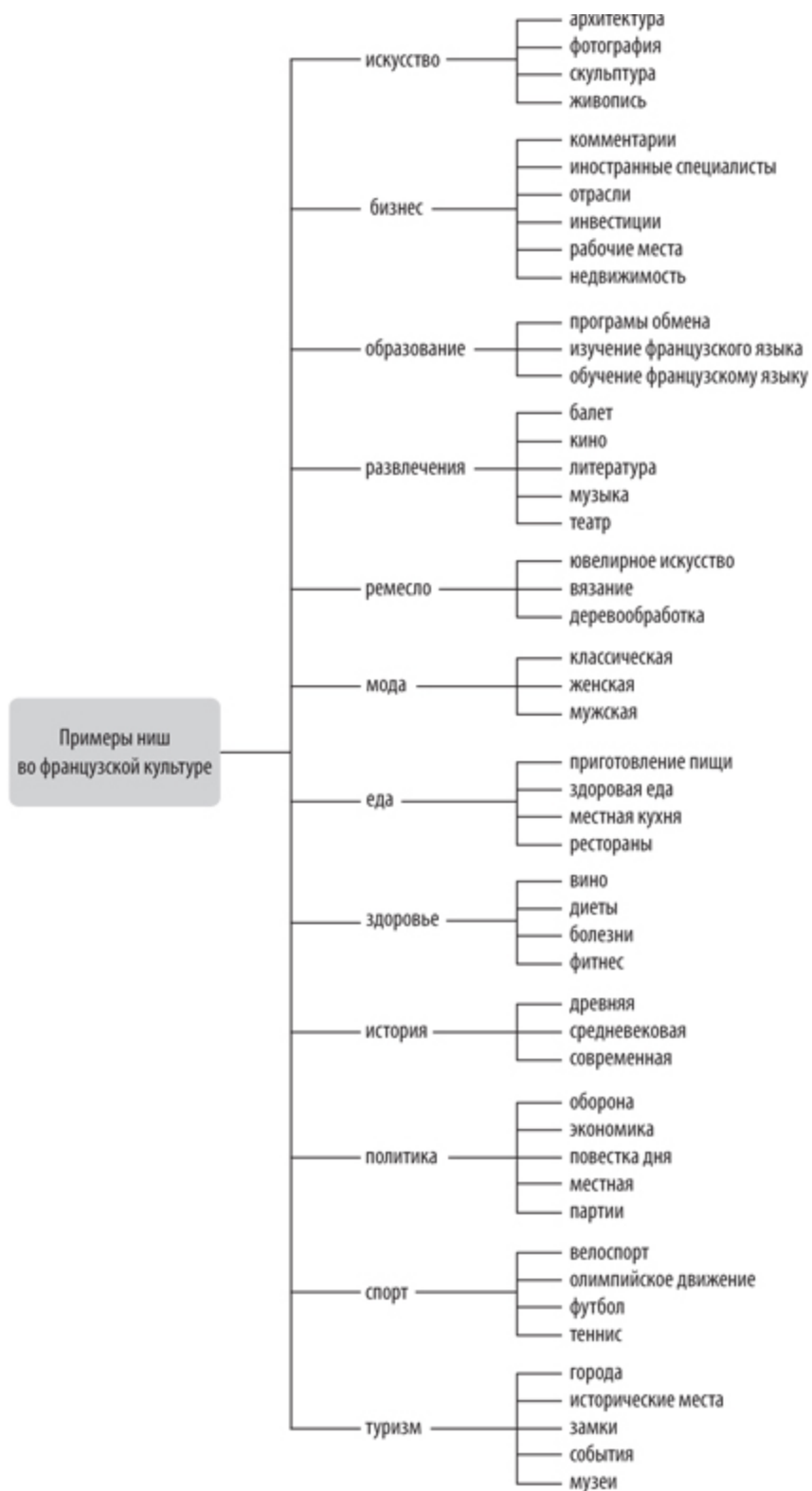


Рис. 19.1. Примеры ниш во французской культуре

***Примечание.** Эта интеллект-карта показывает лишь примеры возможных ниш для русского языка и для потребительских аудиторий. Можно найти множество других, если вы копаете глубже, говорите на других языках или нацелены на корпоративную аудиторию, а не на потребительскую.*

Приведем еще несколько примеров ниш, чтобы вы поняли, в каком ключе думать об интересных для вас рынках.

Основной рынок > Рынок > Подрынок > Ниша > Подниша

- Здоровье > Болезни > Диабет > Детский диабет > Детский диабет в Канаде.
- Воздушное пространство > Самолеты > Реактивные самолеты > Шоу реактивных самолетов > Участники шоу реактивных самолетов.
- Образование > Средняя школа > Международные программы по обмену учениками > Международные программы по обмену учениками с Россией.
- Недвижимость > Жилая недвижимость > Недвижимость для сдачи в аренду > Аренда в Техасе > Аренда недвижимости на Техасском побережье на период отпусков.
- Спорт > Крикет > Поклонники крикета из Пакистана > Поклонники крикета из Пакистана, живущие в США.

Секрет интернет-миллионера: сначала заработайте свой первый доллар!

Прежде всего сконцентрируйтесь на том способе получения прибыли, который должен сработать с наибольшей вероятностью, — так вы увидите, что ваши усилия не напрасны, и сможете оплатить свои счета. Если для того, чтобы ваша прекрасная идея выстрелила и вы начали зарабатывать деньги, вам необходимы 100 тысяч пользователей, вы обрекаете себя на неудачу. Вместо этого сделайте все, чтобы как можно скорее заработать свой первый доллар. Затем заработайте два доллара. Продолжайте свой путь, заработайте несколько долларов, но следите за тем, чтобы выстраивать такую бизнес-систему, которая требовала бы от вас минимума усилий.

Не нужно разоряться, с самого начала пытаться воплотить слишком масштабные идеи или те, что требуют много времени для отдачи. Когда у вас будет доход, реализовывать эти идеи станет значительно проще, поэтому не стоит доставать из кармана последний доллар, прежде чем вы получите хоть какую-то прибыль.

Чтобы найти потенциально прибыльные ниши для бизнеса и избежать слишком большой конкуренции, часто приходится перелопатить четыре или пять уровней.

Деньги не единственная ваша цель

Оценивая потенциальные ниши для своего бизнеса, держите в уме баланс между деньгами и стилем жизни.

Да, в первую очередь вы будете думать о том, сколько сможете заработать. Но не забывайте о Списке покупок для моделирования стиля жизни, который вы составили, читая главу 4. Вы можете найти его в своем Журнале идей интернет-миллионера. Заново «проектируя» свою жизнь, вы получаете беспрецедентную возможность встроить свои жизненные цели в ежедневные процессы нового бизнеса, который вы для себя создаете.

Ваша цель — доход от продаж продукта или рекламы, как текущий, так и постоянный. В идеале ваша ниша должна вам дать возможность выстроить «лестницу» продаж, где будут товары разной ценовой категории. Через какое-то время дорогие продукты принесут вам дополнительный доход от самых лояльных покупателей.

Глава 20

Система определения ниши для
бизнеса интернет-миллионера

Чтобы помочь вам найти прибыльную и приносящую удовольствие нишу для собственного бизнеса, привожу здесь свою Систему интернет-миллионера, состоящую из девяти шагов. Уделите некоторое время тому, чтобы проработать описанные ниже упражнения. Думаю, разрабатывая свой новый бизнес, построенный вокруг стиля жизни, весьма скоро вы увидите, что обладаете уникальным опытом и взглядами, которыми стоит делиться с окружающими. Обязательно держите под рукой ваш Журнал идей интернет-миллионера, чтобы записывать туда все ответы по мере выполнения упражнений.

Девять шагов для определения своей ниши в интернете

Чтобы помочь вам разработать бизнес-систему интернет-миллионера, построенную вокруг ваших личных интересов, я расскажу вам о девяти шагах Системы определения ниши для бизнеса интернет-миллионера (см. рис. 20.1). С ее помощью вы найдете лучший для себя нишевый рынок и создадите собственный бизнес вокруг стиля жизни.

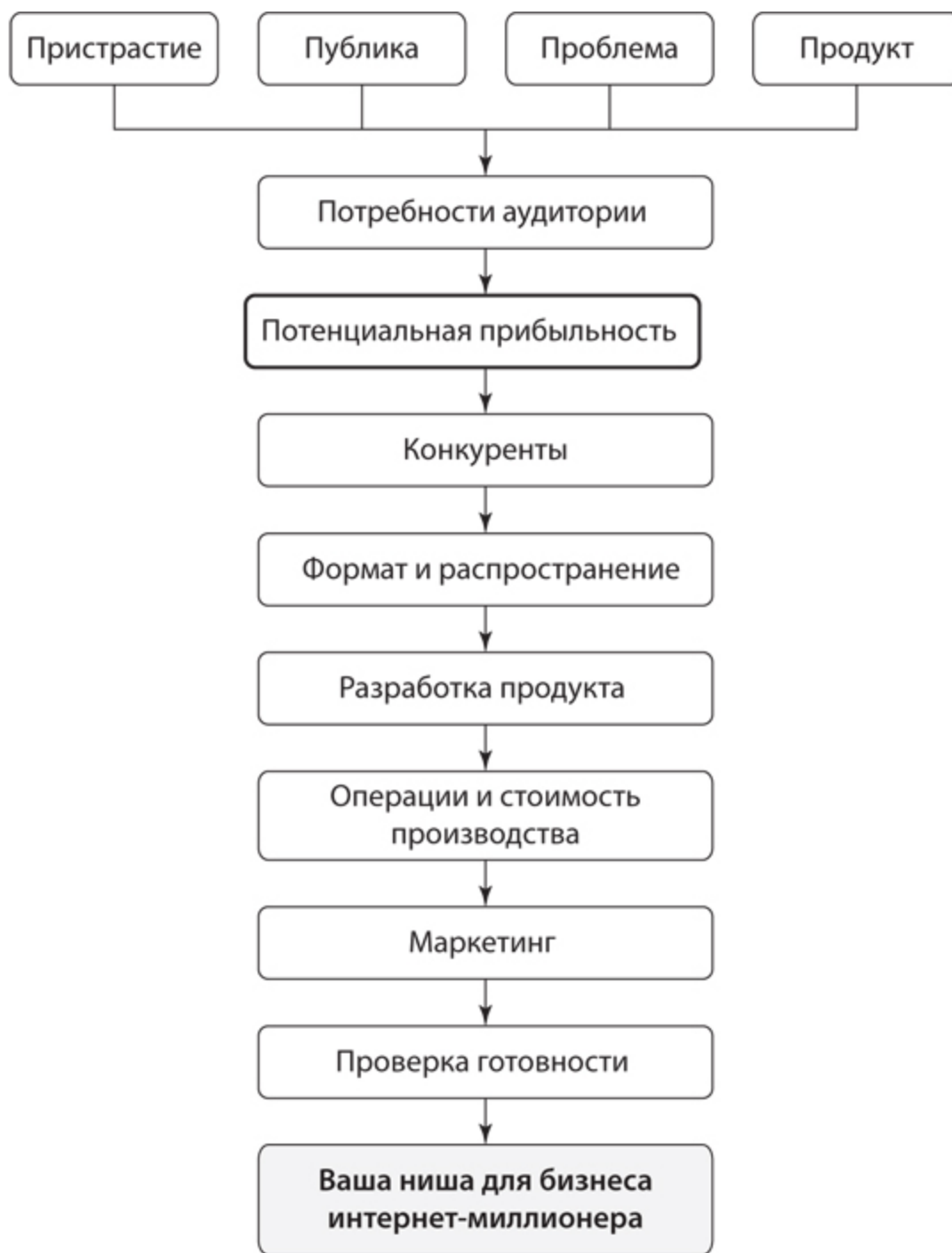


Рис. 20.1. Система определения ниши для бизнеса интернет-миллионера

Шаг 1: начните с четырех «П»

Прежде чем начать процесс определения своей персональной ниши, в качестве основы для нового бизнеса выберите одну из этих четырех «П»: пристрастие, публика, проблема, продукт.

Разработка модели нишевого бизнеса вокруг пристрастия. Если вы хотите выстроить свой бизнес вокруг хобби, увлечения, темы или какой-либо отрасли, начните анализировать свои хобби, пристрастия, знания, призвание, которому следуете, идею, которую вам хочется донести миру, сферу бизнеса, где у вас есть специальные знания, или тему, заслуживающую, по вашему мнению, широкого обсуждения.

Разработка модели нишевого бизнеса вокруг публики. Подумайте, с какими людьми вам больше всего нравится проводить время. Если ваш бизнес будет нацелен на оказание услуг этим людям, у вас появится возможность проводить вместе еще больше времени. Начните анализировать свою биографию, образование, семейные корни, увлечения — так вы сможете найти людей, с которыми вам хотелось бы работать больше всего. Сегодня основой аудитории нового интернет-бизнеса могут стать практически любые интересы, которые вы с кем-либо разделяете. Кому бы вы хотели помочь больше всего?

Разработка модели нишевого бизнеса вокруг проблемы. Обратите внимание на потребности, недостатки и неудобства, с которыми вы встречаетесь в своей повседневной жизни. Если есть проблема, есть и потребность в ее решении, и ваш бизнес интернет-миллионера мог бы быть на этом построен. Начните с анализа проблем клиентов, затем разработайте решения, которые мог бы предложить ваш бизнес. Основной вопрос здесь такой: можете ли вы как-то упростить жизнь людей?

Разработка модели нишевого бизнеса вокруг продукта. Оцените свой бизнес или личную жизнь: можете ли вы назвать продукт, который заслуживает широкой аудитории? Возможно, вам самому захочется создать такой. Или, может быть, у вас уже есть продукт, услуга или информация, которую бы вы хотели продавать.

Чтобы определить, какое из четырех «П» (пристрастие, публика, проблема и продукт) вы будете использовать в качестве основы для своего нового бизнеса, не забудьте найти в Журнале идей интернет-миллионера результаты упражнений по формированию стиля жизни, которые вы выполняли, читая главу 4. Используйте Список покупок для моделирования стиля жизни, вспомните, что вам нравится или не нравится в вашей жизни и работе, и станет ясно, какое из четырех «П»

подойдет вам лучше всего. Как только вы пройдете первый шаг и найдете свою нишу для бизнеса интернет-миллионера, переходите к следующим шагам.

Секрет интернет-миллионера: набросайте идеи и не оценивайте их (пока)!

Уделите необходимое время выявлению возможностей, которые лучше всего подходят вашему Списку покупок для моделирования стиля жизни и, кроме того, являются потенциально наиболее прибыльными. Время, потраченное на поиск по-настоящему интересной для вас ниши, окупится с финансовой точки зрения и даст вам возможность перестроить свою жизнь с помощью бизнеса, который будет вам приносить удовольствие! Не стоит сразу же делать выводы о своих идеях. Продолжайте и не бойтесь творчества.

Отведите как минимум десять страниц в своем Журнале идей только для записей идей, которые будут у вас возникать в ответ на вопросы о четырех «П».

Шаг 2: аудиторию необходимо проанализировать

Теперь подумайте, каковы потребности аудитории, которую привлекают выбранные вами пристрастие, публика, проблема или продукт. Каким образом вы можете помочь своей аудитории? Согласно первому принципу успеха интернет-миллионера (глава 5), основа выдающегося бизнеса — умение помогать другим. Если говорить о людях, разделяющих ваше пристрастие или имеющих проблему, с которой вы готовы работать, какие из их основных потребностей сможет удовлетворить ваш интернет-бизнес, так чтобы при этом вы могли заработать?

Шаг 3: потенциальная прибыль

Оцените объем вашего целевого рынка, а также потребности и покупательскую способность ваших потенциальных клиентов на этом рынке. Готова ли аудитория тратить деньги на товары, услуги или информацию, которую вы собираетесь ей предложить? Глядя на потребности, которые вы перечислили в предыдущем шаге, подумайте, будут ли клиенты платить за вашу помощь? Если да, есть ли продукты, которые вы могли бы продавать прямо сейчас? Станут ли

рекламодатели платить вам, чтобы вы рассказывали об их товарах посетителям своего сайта?

Шаг 4: анализ конкурентов

Посмотрите на похожие сайты, чтобы понять, что уже работает на обслуживание потребностей, подобных тем, на которые нацелен ваш бизнес. Если вы потратите время на анализ, рынок покажет вам, что работает. Смотрите не только на прямых конкурентов, но и на похожие продукты/услуги на других рынках. Что предлагается на этих сайтах? Вам нравится то, что они делают, или вы считаете, что ваш сайт мог бы справиться с этим лучше? Можно ли сказать, что контент сайта классный, подходящий и достаточно специализированный для качественного обслуживания выбранной ниши? Вы не должны изобретать колесо, особенно на первых порах. Возьмите все лучшее, что сможете найти на похожих сайтах, и разработайте собственную бизнес-модель и продукты. Если сравнивать вас и потенциальных конкурентов — что нового и отличающегося вы можете предложить людям, чтобы они захотели читать ваш блог, смотреть ваше видео, покупать ваши электронные книги и т. д.?

Секрет интернет-миллионера: уважайте конкуренцию, но не бойтесь ее

Сам факт существования конкурентов вовсе не означает, что вы не сможете добиться успеха! Не прекращайте генерировать идеи из-за переживаний насчет конкурентов. На любом крупном рынке есть как минимум три-пять ведущих игроков. Да, лучший забирает большую часть бизнеса — но остальные тоже зарабатывают, иначе бы они просто этим не занимались! Второе — или даже пятое — место на рынке может стать прекрасной возможностью для создания бизнеса интернет-миллионера — и собственного стиля жизни.

Шаг 5: анализ формата и распространения

Формат, который вы выбираете для распространения своего контента, может иметь огромное влияние на успех, даже если речь идет об одной и той же информации. К примеру, блог, подкаст или видеоролик

собирают разные аудитории. Итак, если вы уже нашли то, что нужно аудитории, какой способ будет лучшим для донесения до нее этой информации? Вам стоит подумать о следующих форматах:

- блог;
- форум;
- рассылка;
- подкаст;
- видео;
- телесеминар;
- мобильное приложение.

Лучший формат для вашего бизнеса интернет-миллионера — тот, который предпочитает ваша целевая аудитория. Итак, где ваши клиенты проводят время и каким образом они предпочитают потреблять информацию?

Шаг 6: разработка продукта

Превратите результаты своих исследований, жизненные приоритеты и идеи в прототип «продукта», который вы будете создавать. Какие вещи, услуги и идеи предлагают вам лучшую возможность заработать? Что из них вы включили бы в свой Список покупок для моделирования стиля жизни и привычную среду? Протестируйте каждую идею с помощью остальных вопросов упражнения, чтобы понять, насколько они вам подходят.

Заострите внимание на помощи людям и предложении им конкретного решения их проблемы. Вы должны продавать им «лекарство» (то, без чего не обойтись), а не витамины (их просто «неплохо было бы иметь»).

Шаг 7: операции и стоимость производства

Чтобы оценить каждую из бизнес-идей, имеющихся у вас к настоящему моменту, ответьте на следующие вопросы:

- сколько времени и денег вам потребуется, для того чтобы запустить свой новый проект?
- каковы постоянные текущие расходы?
- требуют ли сайт, контент, реклама и сам продукт регулярного обновления?
- какая часть производства может быть автоматизирована с помощью программных средств (принцип успеха интернет-миллионеров № 3)?
- можете ли вы нанимать людей для выполнения работ или требуется ваше личное участие в проекте (принцип успеха интернет-миллионеров № 4)?
- можете ли вы выстроить бизнес таким образом, чтобы аудитория максимально участвовала в создании контента (принцип успеха интернет-миллионеров № 5)?
- если бизнес станет успешным, будет ли его масштаб увеличиваться естественным образом или же для обслуживания большего количества клиентов понадобятся дополнительные ресурсы — временные или денежные (принцип успеха интернет-миллионеров № 6)?
- как увеличение масштабов повлияет на прибыльность — положительно или отрицательно?

Эти отрезвляющие вопросы помогут вам отделить возможность получить прибыль от простых мечтаний. Кроме того, я бы не советовал вам брать деньги у внешних инвесторов, поэтому калькуляция расходов на запуск и ежедневные операции важна, чтобы взвесить, сможете ли вы открыть свой бизнес самостоятельно.

Шаг 8: маркетинговый анализ

Поиск экономически эффективных способов диалога с целевой аудиторией — важнейшая часть любого бизнес-плана. К счастью, интернет делает разговор с новыми покупателями простым, как никогда. Еще лучше то, что с помощью интернета ваши клиенты могут рассказывать о вас своим друзьям — используя инструменты

социальных медиа, таких как Facebook, Twitter, Google+, блоги, обзоры сайтов и т. п. Хорошая стратегия сегодня — выстраивая свой бизнес, предлагать много бесплатной информации и советов, которыми хочется поделиться. Это помогает привлекать новых покупателей и побуждает их распространять о вас информацию — при минимальных затратах с вашей стороны. Внимательно изучите маркетинговые стратегии конкурентов. Постарайтесь найти в их маркетинговом подходе брешь, которую сможет заполнить ваш бизнес, отстраиваясь от них и эффективно донося сообщение до своей целевой аудитории. Помните, поставки товара сегодня уже не представляют сложности. На повестке дня — потребительский спрос, который вам нужно определять и поощрять.

(Более детальную информацию о современных маркетинговых стратегиях, социальных медиа, SEO и техниках привлечения аудитории ищите в видеотренинге интернет-миллионера: www.TrafficBuildingSchool.com или в моей книге e-Riches 2.0: Next Generation Online Marketing Strategies. В обоих источниках вы найдете массу доступных рекомендаций, как привлечь на ваш сайт больше посетителей с помощью экономичных маркетинговых стратегий: электронной почты, блогов, социальных сетей, подкастов, онлайн-видео и даже связей с общественностью.)

Шаг 9: подумайте и примите решение самостоятельно (проверка готовности!)

Если бы я спросил своих клиентов, что им нужно, они бы пожелали просто более быструю лошадь.

Приписывается Генри Форду

Ваша цель — найти людей, с которыми бы вы хотели проводить время и у которых есть ярко выраженные и постоянные потребности, а затем выстроить систему удовлетворения этих потребностей, такую, чтобы вы могли зарабатывать деньги и при этом наслаждаться собой и своей новой работой. Однако данные всех исследований в мире не обязательно дадут вам правильный ответ по поводу вашей личной ситуации.

Теперь вы «начальник», и ваше первое решение в качестве руководителя будет касаться того, куда направить свою энергию. Вам потребуется взвесить разные факторы и сделать трудный выбор: какие из идей нового бизнеса воплотить первыми. Бизнес вокруг стиля жизни должен отражать вашу индивидуальность и ваши личные цели ярче, чем это могут описать электронные таблицы.

Если вы хотите создать бизнес интернет-миллионера для себя, нужно начать думать о себе, делать собственные исследования, оперировать собственными цифрами, вкладывать в дело личное время и деньги. Если вам необходима помощь в принятии этого важного решения, скачайте расширенную электронную версию Системы определения ниши для бизнеса интернет-миллионера. В ней вы найдете десятки дополнительных страниц и конкретные вопросы для каждого из шагов, с их помощью сможете подробно проработать процесс выбора ниши. Электронная книга доступна на сайте www.ClickMillionaires.com сразу после регистрации.

Нишевая математика: формула успеха интернет-миллионера

Интерес нишевой аудитории к тому, что вы говорите и продаете, намного важнее собственно ее размера. Большая аудитория с посредственным интересом может приносить меньше дохода, чем небольшая, но заинтересованная и вовлеченная. Уровень вовлеченности аудитории напрямую связан с прибылью, поскольку показывает, насколько заинтересованы ваши поклонники в том, чтобы покупать ваши товары, приглашать в сообщество своих друзей и регулярно возвращаться на ваш сайт и кликать по рекламным объявлениям.

Если эту идею попытаться изобразить в виде математической формулы, получится примерно следующее:

$$\text{Размер аудитории} \times \text{Доход с одного члена аудитории на основе уровня вовлеченности} = \text{Потенциальный доход}$$

Если у вас 100 тысяч поклонников с низким уровнем вовлеченности, который дает лишь 1 доллар в год от покупок или переходов по рекламным объявлениям на одного члена аудитории, вы получаете в год 100 тысяч долларов.

Заработать 100 тысяч в год можно и другими способами:

- 10 тысяч поклонников со средним уровнем вовлеченности 10 долларов дохода с одного человека в год — ваша прибыль 100 тысяч долларов в год;
- 1 тысяча поклонников с высоким уровнем вовлеченности 100 долларов дохода с одного человека в год — ваша прибыль 100 тысяч долларов в год;
- 100 поклонников с очень высоким уровнем вовлеченности 1 тысяча долларов дохода с одного человека в год — ваша прибыль 100 тысяч долларов в год.

Как видите, играет роль и размер аудитории, и уровень ее вовлеченности, заинтересованности вашим контентом и продуктами. «Закон больших чисел» — финансовый урок, который я выучил на первом месте работы, будучи инвестиционным банкиром на Уолл-стрит. Я о нем рассказал в своей первой книге *Internet Riches*. Этот закон гласит: «Маленькое число, умноженное на большое число, становится большим числом». Банки используют эту математику, собирая маленький процент со всех огромных сделок, с которыми имеют дело, и получают миллиарды долларов прибыли каждый год. В контексте бизнеса интернет-миллионера «большое число», необходимое вам для заработка в интернете, может отражать либо количество членов вашей аудитории, либо качество маленькой аудитории, т. е. степень заинтересованности вашими продуктами, контентом или релевантными рекламными объявлениями.

Если в ваших силах привлечь большую аудиторию и сформировать действительно высокий уровень ее вовлеченности, ваша нишевая математика может выглядеть следующим образом:

10 тысяч поклонников × Очень высокий уровень вовлеченности 1 тысяча
долларов дохода с одного человека в год = Ваша прибыль 10 миллионов
долларов в год!

В качестве владельца собственного бизнеса интернет-миллионера вы можете делать выбор: либо привлекать большое количество посетителей на сайт, либо повышать уровень заинтересованности небольшой группы. С привлеченной аудиторией вы можете работать, играя с рекламой, продуктами, контентом и ценообразованием.

Размер рынка: ищите большие возможности, но сохраняйте свою компанию маленькой

Теперь, зная формулу успеха интернет-миллионеров, вы можете использовать ее для самостоятельной оценки потенциальных подходов к бизнесу. К примеру, если посмотреть на интернет-товары, необходимые для диетического питания, можно заметить, что их продажи нередко успешны, так как обе переменные из формулы у них высоки: огромная аудитория (все хотят похудеть) и высокий уровень вовлеченности (похудение — личное дело и постоянная потребность). Это приносит хорошие деньги тем, кто создает «диетические» товары. К сожалению, этот успех означает также огромную конкуренцию в таких популярных нишах, как диеты. Таким образом, ваша цель — найти нишевый рынок с большой потенциальной аудиторией, но невысокой конкуренцией.

Не стоит откусывать кусок больше того, что вы способны прожевать. Решая, с какой аудиторией вы будете работать, я призываю вас быть амбициозными, но одновременно и мудрыми. Вариант «сыграть по-крупному» и нацелиться на большой, широкий рынок выглядит привлекательно, но большинство крупных и очевидных рыночных возможностей уже заняты. Вам нужно быть мудрее и искать возможности, которые «крутые парни» пока не разглядели или посчитали слишком маленькими, чтобы ими заняться.

С другой стороны, выбирать совсем уж незначительную нишу тоже не стоит. Когда я прошу выбрать нишу, новички моего интернет-сообщества нередко останавливаются на таких, которые слишком мелки, чтобы в них зарабатывать. Часто они так беспокоятся о конкуренции, бесцельно потраченном времени или же так неуверены в

себе как в предпринимателях, что ограничивают себя «удобными» и знакомыми целевыми рынками. Самый распространенный случай — географические ограничения. Среди примеров можно назвать работу с такими маленькими аудиториями, как интересующиеся продажей жилья в одном районе, учащиеся одной начальной школы, прихожане одной церкви, ассоциация выпускников одного небольшого колледжа, спортивная команда с ограниченным количеством болельщиков.

Эти аудитории интересны и любопытны, но их размеры естественным образом ограничены, поскольку в основе лишь небольшая группа людей. Если в районе лишь 300 домов, или всего 500 людей посещают эту школу, церковь или участвуют в спортивных событиях, чтобы заработать какие-то деньги, вы должны будете продать что-либо каждой семье, каждому владельцу дома, каждому болельщику.

Такого рода целевые рынки хороши для тестирования своих идей, но вам нужно думать наперед о том, как вы будете расти и привлекать большее количество поклонников, чтобы увеличить продажи и/или трафик для рекламодателей. По мере роста бизнеса ваш сайт о недвижимости, возможно, станет работать с несколькими районами, или же на нем появится информация о дополнительных услугах, например о сантехниках, садовниках и страховщиках, так как это тоже интересно вашей аудитории домовладельцев. Если говорить о других примерах, возможно, вы захотите публиковать новости школ или церквей поблизости, или информация о спортивных событиях будет касаться всей лиги, а не только любимой команды.

Секрет интернет-миллионера: самые простые аудитории

Аудитории, которые легче всего привлечь в вашу систему онлайн-бизнеса, — те, что имеют постоянные причины общаться (например, уже существующие в реальном мире сообщества), но разбросаны географически. Эти группы — естественные пользователи интернета, они общаются легко и без оглядки на часовые пояса. Дайте им площадку для общения и информацию, которая бы соответствовала их специальным интересам, и они вас отблагодарят.

Эксперты не могут поверить в такой успех

Когда вы начнете «устраиваться» в своей нише, то, скорее всего, у вас появятся сомнения в правильности выбора. Пессимисты вокруг вас будут отрицать потенциал всего, что им непонятно.

Однако традиционные определения корпоративного успеха не подходят к бизнесу интернет-миллионера. Профессора школ бизнеса не обращают на такие компании внимания, поскольку здесь нет большого количества работников, которыми нужно управлять, а банкиры предпочитают концентрироваться на крупных корпорациях, поскольку у них более внушительные капиталы. Профессора и банкиры смотрят на бизнес в стиле жизни со снисходительной усмешкой, игнорируя тот факт, что стиль жизни, жизненные интересы — это ваша *первейшая забота* в жизни!

Не стоит обращать внимание на их ограниченные взгляды. Важно понимать, что, когда бизнес приносит всего тысячу долларов в месяц, игра стоит свеч, если эта тысяча появляется на регулярной основе, автоматически, при минимальных усилиях с вашей стороны.

Поскольку с помощью интернета вы можете обратиться к большому числу людей и распространять информацию и цифровые продукты по всему миру совсем недорого, сегодня можно создавать бизнес при небольшом штате сотрудников или совсем без них, в тех нишах, которые по традиционным деловым меркам считаются слишком мелкими.

А поскольку дело происходит в интернете, ваш новый бизнес имеет все шансы на то, чтобы его заметили миллиарды людей. С правильным подходом к разработке продукта и хорошим маркетингом даже крошечный процент этих потенциальных клиентов может сделать вас интернет-миллионером.

Секрет интернет-миллионера: миф о гениальной идее

Чтобы зарабатывать деньги в интернете, вам не нужно быть гением с прорывной идеей. Медиа превозносят Марка Цукерберга и Стива Джобса, но в интернете есть еще немало состояний, сколоченных не с нуля, а на основе усовершенствования уже существующих идей. К примеру, тот же Facebook не был полностью оригинальной идеей. Заинтересованность аудитории в онлайн-общении существовала задолго до основания этой компании. Успех Facebook был подготовлен многими предшествующими ему социальными

сетями, форумами, электронными рассылками и сайтами. Чтобы лучше удовлетворить нужды аудитории, Facebook просто использовал новые инструменты и коммуникационные возможности. Так же и Google не был первой поисковой машиной — он использует успех предыдущих поисковиков, но обслуживает потребности аудитории лучше, чем предшественники.

Возможно, вам не терпится завоевать мир с новой гениальной идеей. Но то, что вы не станете это делать тут же, вовсе не значит, что вы не сделаете этого никогда! Я бы предпочел, чтобы вы начали с малой ниши, чтобы перерасти ее позже, чем стали бы разбрасываться и бороться с огромной конкуренцией. Намного важнее создать основу в виде умеренного успеха, от которого можно оттолкнуться, чем пытаться завоевать мир с самого начала. Если вы откусите слишком большой кусок, то истратите все деньги, время и терпение до того, как у вас действительно все получится. Большинство историй успеха основаны на регулярных ежедневных операциях и эффективном удовлетворении нужд клиентов, а не на «гениальной идее», с которой большинство людей связывают предпринимательский успех.

Услуга и твой план (УТП)

Основная мысль моего рассуждения об определении ниши для бизнеса следующая: вы выиграете, если сосредоточитесь на помощи другим людям. Мы можем устраивать мозговые штурмы, анализировать конкуренцию, обрабатывать данные и т. д., но во главе всего стоит спрос. Помогая другим, вы облегчаете их бремя, даете им возможность больше зарабатывать, лучше себя чувствовать, наслаждаться жизнью — именно такая стратегия способна привести вас к успеху. Чтобы подчеркнуть важность этого, я бы хотел представить вам свое (новое) определение термина УТП, который используется в бизнес-школах.

Обычно эта аббревиатура расшифровывается как уникальное торговое предложение. Однако я бы советовал не беспокоиться о том, чем вы можете *торговать*, а найти *уникальную услугу* и составить *план*. Можете ли вы оказать услугу, по-настоящему нужную другим? Какому уникальному плану *вы* следуете, какую видите цель? Что есть в *вас* такого, что стоит преумножать и чем стоит делиться с миром? Как *вы* можете все это объединить с потребностями окружающих, чтобы предложить стоящую услугу, полезную для других, способную принести вам деньги и что-то изменить в этом мире? Это и есть

основные вопросы, к ответу на которые вас готовили предыдущие упражнения и мои книги.

На эти вопросы можете ответить только вы сами — и в теории, и на практике. Сообщество ClickMillionaires.com и я лично готовы вам помочь. Пора сделать что-то стоящее, а не просто смотреть телевизор, пытаться сбросить вес и заработать деньги. Что вас ждет? Как вам стать тем человеком, которым вы хотите и заслуживаете быть? В этой жизни у вас есть лишь один дубль, это не репетиция в костюмах. Как вы намерены потратить отпущенные вам дни?

Глава 21

Тестируйте потребительский спрос,
чтобы избежать потери времени в
будущем

*Хороший план, реализованный сегодня,
лучше идеального плана, который
будет реализован завтра.*

Генерал Джордж Паттон

Эта книга призвана научить вас грамотно инвестировать свое время в поиск или создание продуктов, которые ждет ваша аудитория. Надеюсь, благодаря предыдущим главам у вас появились не только классные идеи и новые способы проводить свое время, но и продукты, услуги и системы, ценные для вашей целевой аудитории настолько, что они готовы вам за них платить. Чтобы помочь вам проверить свои новые теории о потребительском спросе, в этой главе я расскажу о быстрых и недорогих способах протестировать бизнес-идеи на реальных людях и сделать простой финансовый анализ, прежде чем вы зайдете слишком далеко. Тестирование — лучший способ оградить себя от неэффективной траты времени и денег.

С помощью инструментов, описанных ниже, вы сможете быстро собрать информацию, которая поможет вам улучшить свои продукты и увеличить прибыль. В самом начале получение обратной связи от реальных людей намного важнее, чем усилия сделать продукт идеальным. Сайты и информационные продукты легко менять, а инструменты тестирования сегодня широко распространены. Нет ничего стыдного в том, чтобы сегодня запустить сайт с новым продуктом, а позже решить, что он не работает. Подарок индустрии программного обеспечения современному бизнесу — то, что подобные проекты вы можете называть просто «бета-тестами». Google делает это постоянно, и вы тоже можете.

Тактики тестирования новых бизнес-идей

Предлагаю вам быстрые и недорогие способы протестировать свои идеи.

- **Поговорите с потенциальными клиентами.** Не стоит спрашивать своих друзей и родственников, что они думают о вашем бизнесе. Они скажут вам то, что, по их мнению, вы хотите услышать, так как они любят вас. Вместо этого постарайтесь выудить информацию из своих потенциальных клиентов и даже конкурентов. К примеру, зайдите на форум, где общаются ваши потенциальные клиенты, или даже

сделайте несколько холодных звонков^[42] потенциальным покупателям в вашей нише; поговорите с ними об их потребностях и своем предложении. Многие люди с готовностью ответят на несколько простых вопросов, если вы будете дружелюбны и вежливы.

- **Проведите интернет-исследование или опрос.** Организуйте простой онлайн-опрос о своих новых продуктах или о своем сайте с помощью бесплатных инструментов, например на www.Vizu.com. Или проведите более детальное исследование, технически это легко осуществимо с помощью сервиса www.SurveyMonkey.com. Попросите друзей, родственников, коллег распространить вопросы по своей сети тоже. Вы даже можете потратить некоторое количество денег на контекстную рекламу, чтобы в опросе участвовало больше людей. Инструменты социальных медиа, таких как Facebook, Twitter и Google+, также прекрасно помогут вам распространить опрос за пределы своего круга, чтобы люди, с которыми вы не знакомы лично, могли дать вам полезные и объективные ответы.
- **Исследуйте интернет по ключевым словам.** Google AdWords предлагает прекрасный бесплатный инструмент Keyword Tool. Вы можете вбить ключевые слова для вашего сайта или продукта, и, всего один раз кликнув мышкой, получите ответ системы: ежедневное количество поисковых запросов по этим словам в Google. К примеру, если вы продаете матрасы, то для анализа можете использовать слова «матрац», «матрацы», «матрасная пружина» и т. п. Keyword Tool моментально скажет вам, что по слову «матрац» есть примерно 9 140 000 поисковых запросов в месяц во всем интернете и 5 миллионов запросов в вашем регионе. Конечно, вы уже знаете, что матрац — популярный продукт. Идея в том, чтобы вы попробовали этот инструмент со своими словами и посмотрели, сколько людей ищут то, что вы хотели бы продавать. Необходимо, чтобы ключевые слова, связанные с вашим продуктом, использовались как минимум для тысяч

поисковых запросов в месяц, это будет свидетельствовать об интересе аудитории. Позже вы сможете использовать эту информацию для оптимизации своего сайта и привлечения бесплатного поискового трафика.

Инструменты Google и другие полезные ресурсы можно найти по адресу www.GoogleKeywordsTool.com.

- **Проверьте возможности контекстной рекламы.** Если вы планируете зарабатывать на рекламе, нужно проанализировать, сколько рекламодатели готовы платить за рекламу на сайтах со схожей тематикой. Для этого опять зайдите на AdWords, однако теперь сыграйте роль рекламодателя. Если вы создадите бесплатный аккаунт рекламодателя, то сможете протестировать свои ключевые слова с помощью инструкций из главы 23. Таким образом вы поймете, сколько может стоить каждый клик.
- **Получите обратную связь о дизайне сайта.** Создав дизайн своего сайта, вы могли бы также постараться получить обратную связь о его внешнем виде. Возможно, вам кажется, что сайт прост в использовании и красив, но потенциальные клиенты могут посчитать, что им неудобно пользоваться и он не так уж приятен визуально. Объективный отзыв о дизайне можно получить в интернете.
 - Ресурсы www.Usertesting.com, www.UsabilityHub.com, www.FiveSecondTest.com и www.Usabilla.com предлагают тестирование юзабилити и дизайна онлайн. У них есть экспертные группы, состоящие из реальных людей, которые быстро и недорого сделают анализ вашего сайта.
 - www.Unbounce.com поможет вам оптимизировать посадочные страницы вашего сайта. Сервис добивается этого, помогая вам с легкостью создавать варианты страниц, чтобы увидеть, какие из них привлекают больше кликов и конвертируют большее количество посетителей в покупателей.

- www.ExpertWebSiteReviews.com — мой личный сервис, предоставляющий анализ в формате видео. Закажите анализ, и я создам для вас специальный видеоролик, где буду лично говорить о дизайне, юзабилити, SEO, разметке и товарной стратегии сайта. Это доступный, персонализированный и весьма полезный сервис, который уже собрал немало отзывов от благодарных клиентов на самом сайте и на моем канале на YouTube.

Как видите, получить обратную связь от клиентов в эпоху интернета стало значительно проще!

Секрет интернет-миллионера: будьте проще

Лучшие новые идеи для бизнеса просты — это простая идея в простой упаковке, которую быстро схватывают клиенты из вашей целевой аудитории. Каждый, кто о ней слышит, вдруг чувствует «озарение», поэтому не стоит стараться обогнать самого себя: никому не интересен третий или четвертый этап потенциально «невероятного» успеха вашего бизнеса до тех пор, пока не станет предельно ясно, что представляет собой первый и какие выгоды он несет клиентам.

Оценка продаж

Теперь давайте применим простой анализ цифр для того, чтобы сравнить одни бизнес-идеи с другими с финансовой точки зрения. Даже если вы ненавидите математику и совершенно не разбираетесь в цифрах, будьте уверены: в такой ситуации находится большинство начинающих предпринимателей. Мудрое предположение в любом случае окажется вам полезнее, чем полное отсутствие расчетов.

Попробуем оценить ваш потенциальный доход с помощью формулы успеха интернет-миллионеров из раздела «Нишевая математика» предыдущей главы:

$$\text{Размер аудитории} \times \text{Доход с одного члена аудитории на основе уровня вовлеченности} = \text{Потенциальный доход}$$

Вставьте цифры на каждое из пустых мест, и увидите свою бизнес-идею в действии. Эта простая математика позволит вам произвести

приблизительный расчет потенциала вашего нового нишевого бизнеса.

Оценка первого года:

$$\frac{\text{_____}}{\text{(Величина аудитории)}} \times \frac{\text{_____}}{\text{(Доход с одного члена аудитории на основе уровня вовлеченности)}} = \frac{\text{_____}}{\text{(Потенциальный доход)}}$$

Не забудьте учесть регулярный доход от продуктов, предоставляемых по подписке (принцип успеха интернет-миллионеров № 7).

Теперь, оценивая второй год, добавьте прирост аудитории или дополнительные доходы от расширения линейки продуктов или услуг, улучшенных версий, продажи более дорогих предложений или регулярных поступлений с подписки — вполне вероятно, что ваш растущий бизнес будет развиваться в одном из этих направлений.

Оценка второго года:

$$\frac{\text{_____}}{\text{(Величина аудитории)}} \times \frac{\text{_____}}{\text{(Доход с одного члена аудитории на основе уровня вовлеченности)}} = \frac{\text{_____}}{\text{(Потенциальный доход)}}$$

Дополнительные средства не появятся внезапно, однако если вы делаете реалистичные допущения, вполне возможно, что ваши оценки второго года будут близки к реальности.

На третий год, надеюсь, у вас возрастет величина аудитории, повысится уровень ее вовлеченности, а также увеличатся доходы от продаж продуктов и рекламы.

Оценка третьего года:

$$\frac{\text{_____}}{\text{(Величина аудитории)}} \times \frac{\text{_____}}{\text{(Доход с одного члена аудитории на основе уровня вовлеченности)}} = \frac{\text{_____}}{\text{(Потенциальный доход)}}$$

Как использовать оценку продаж

Такие приблизительные подсчеты помогут вам определить потенциальную прибыль различных бизнес-моделей, так что вы сможете более просто их оценить и выбрать что-то конкретное. К

примеру, если по самым оптимистичным оценкам ваша аудитория будет состоять лишь из тысячи лояльных посетителей и все они сделают у вас покупку в среднем максимум на 1 доллар (или принесут вам 1 доллар от переходов по рекламным объявлениям) в год, ваш ожидаемый доход будет лишь тысяча долларов в год. Это можно считать нормальным результатом для первого года, если вы планируете наращивать доход во второй и третий годы. Если же нет, это скорее похоже на приятное времяпрепровождение. Если вы хотите, чтобы ваше увлечение переросло в прибыльный бизнес, нужно менять нишу, продукты или маркетинговый план.

Как видите, «уровень вовлеченности» — заменитель более сложных инструментов моделирования уровня дохода. Однако вместо того, чтобы тратить массу времени на финансовые модели, лучше потратить его на моделирование своего стиля жизни, определение ниши, разработку продукта и маркетингового плана. Работа над выигрышными стратегиями в этих областях позволит вам продвинуться дальше, чем сложные финансовые таблицы.

Создайте «портфолио» бизнесов множественных источников дохода

Если вы сами себе начальник, одно из удовольствий состоит в том, что вы можете реализовывать собственные бизнес-идеи. Наличие многих идей может стать проблемой, если работаешь на кого-либо, так как в большинстве случаев от вас требуют сосредоточиться на одном проекте в конкретный момент времени. Но для интернет-миллионера вести несколько бизнесов параллельно — нормально и даже выгодно, не говоря о том, что это интересно. Более того, вы можете выстраивать все эти проекты вокруг своих личных интересов, таким образом, у вас появится «портфолио» текущих проектов, от работы над которыми вы получаете удовольствие!

Это и есть путь интернет-миллионера — исследовать новые ниши и работать в них столько, сколько потребуется для выстраивания бизнес-системы, способной обслужить этот рынок. Не забывайте в каждой из них прежде всего заработать свой первый доллар. Однако

как только вы начнете получать деньги на регулярной основе, автоматически и без дополнительных усилий с вашей стороны, можете продолжать путь дальше! Возможно, вам захочется вернуться и усовершенствовать некоторые из своих предыдущих проектов, чтобы повысить их прибыльность.

Таким образом вы можете управлять самыми разными проектами (и интересами). Это помогает реализовать непреодолимую потребность затевать что-то новое, которую постоянно испытывают предприниматели. Постарайтесь ставить себе временные рамки, чтобы не распыляться. К примеру: «В течение трех месяцев я буду работать над этим новым сайтом о коллекционировании бабочек, затем на неделю вернусь в сообщество, посвященное механике Volkswagen, а в марте буду готов потратить три недели на создание блога об итальянской кухне».

Секрет успеха венчурных инвесторов

Возможно, это покажется вам невероятным, но венчурные инвесторы зарабатывают деньги именно с помощью такой работы с портфолио. Они вкладывают средства сразу в несколько стартапов и не ждут, что окупится каждая из инвестиций (и вы не должны ожидать ничего подобного). Но если одна из компаний в их портфолио добьется успеха, то она не только оплатит все издержки, но и сделает их богатыми.

Я сомневаюсь, что вы располагаете миллионами долларов, чтобы подражать венчурным инвесторам, но зато у вас есть собственное время и возможность создать интернет-бизнес при минимальных затратах. Поэтому, делая инвестиции в три, пять или десять проектов, вы повышаете свои шансы на успех. Я тоже так поступаю. У меня одновременно работают от пяти до десяти (или больше) сайтов, каждый на своей стадии развития. Некоторые из них небольшие и приносят лишь несколько долларов в день от рекламы, но не требуют от меня работы или обновлений, другие новые (и, возможно, находятся на пути к провалу), третьи успешны и приносят тысячи долларов в месяц. За некоторое время я создал портфолио интересных интернет-

проектов, которые помогают людям по всему миру, при этом требуя от меня лишь частичной вовлеченности в их работу.

Вы тоже можете это сделать. Ваша предпринимательская история успеха ждет вас!

Следуйте своему призванию

Есть ли у вас призвание, послание, которое, как вы чувствуете, вы рождены донести миру? Если да, то результаты исследований не смогут доказать жизнеспособность вашей идеи. На самом деле чаще всего анализ наносит удар по успеху предприятия, идея которого идет от сердца, а не от ума. Как думаете, стоит ли вам следовать своему призванию в любом случае? Конечно!

Числовой анализ не сможет просчитать то, что находится у вас в сердце, или проверить вашу интуицию.

Возможно, вы сошли с ума — но сегодня широкий охват интернета дает возможность распространять любое сообщение, если вы по-настоящему решили этого добиться.

Часть шестая

Детали: создание бизнеса и
получение прибыли

Глава 22

Системы интернет-миллионеров:
производство и операции

В интернете можно найти множество, огромное множество сервисов, владельцы которых обещают, что с их помощью вы сможете зарабатывать деньги. К сожалению, большинство из них — бизнес, построенный на получении доходов *от вас*, тех, кто стремится создать в интернете бизнес интернет-миллионера. Именно по этой причине я столь скептически настроен по отношению к дорогим продуктам или тому, что предлагают различные «гуру», особенно если я не тестировал эти продукты сам. Мне бы хотелось, чтобы вы экономили средства и вкладывали свое время в реализацию системы «сделай сам». Как только вы найдете прибыльную нишу и разработаете эффективную стратегию работы на рынке, то сможете вкладывать свои с трудом заработанные средства в более дорогие проекты по развитию. До этого времени я советовал бы вам пользоваться недорогими сервисами.

Рекомендуемые поставщики

Самые удобные и доступные интернет-сервисы работают через браузер, т. е. вы можете получить доступ к ним в любое время через интернет, вместо того чтобы покупать программу и устанавливать ее себе на жесткий диск. При использовании подобных сервисов у вас нет необходимости разрабатывать, приобретать, устанавливать или поддерживать программное обеспечение самостоятельно. «Облачные технологии» — ранее известные как «программное обеспечение как услуга» (SAAS) или «поставщики программных ресурсов» (ASP) — дают вам возможность:

- использовать мощные профессиональные программы, хранящиеся «в облаке» (например на удаленном сервере);
- платить за их использование лишь небольшую сумму раз в месяц или в год;
- не беспокоиться об обновлениях и совместимости программ — за вас это сделает сервис;
- хранить ваши данные в безопасности на сервере;

- использовать новые функции и расширения без необходимости разрабатывать или устанавливать их самостоятельно.

На самом деле, даже если вы предприниматель без технического образования, то с удивлением обнаружите, что сегодня на своем сайте можно соединить практически любые интернет-сервисы для ведения бизнеса, какие только можно представить, стоит лишь подписаться на использование систем рассылки, публикации контента, хранения данных, рекламы, маркетинга и обработки платежей через интернет.

Ниже представлены ссылки на некоторые из предпочитаемых мной ресурсов, где можно найти полезные обзоры, обсуждения и рекомендации.

Популярные инструменты для создания сайтов и блогов:

- WordPress (www.wordpress.com)
- Site Build It (www.TrySiteBuildIt.com)
- Jimdo (www.JimdoReview.com)
- Squarespace (www.SquarespaceReview.com)
- Weebly (www.WeeblySiteBuilder.com)
- Homestead (Intuit) (www.HomesteadWebsiteInfo.com)
- Typepad (www.TypepadReview.com)
- Tumblr (www.tumblr.com)

Платформы для создания интернет-сообществ:

- Ning (www.ning.com)
- SubHub (www.subhub.com)
- SocialGo (www.socialgo.com)
- MemberGate (www.MembergateReview.com)
- Wild Apricot (www.WildApricotReview.com)

Выпуск электронной рассылки и управление списком рассылки:

- AWeber (www.AweberEmailReview.com)
- FeedBlitz (www.FeedblitzReview.com)

- MailChimp (www.mailchimp.com)

Регистрация доменного имени:

- Internet Millionaire Domains (www.InternetMillionaireDomains.com)
- Go Daddy (www.godaddy.com)

Дизайн логотипа: LogoNerds (www.CheapLogoInfo.com)

Текстовые рекламные объявления:

- AdSense (www.google.com/adsense)
- adBrite (www.adbrite.com)
- Kontera (www.kontera.com)
- Text Link Ads (www.TextLinkAdsReview.com)

Партнерские программы:

- Commission Junction (www.cj.com)
- LinkShare (www.LinkshareAffiliateReview.com)
- ShareASale (www.ShareasaleAffiliates.com)
- Site Build It (www.JoinSBI.com)
- Amazon Associates (affiliate-program.amazon.com)
- Click Millionaires Affiliates (www.ClickMillionairesAffiliates.com)

Более подробную информацию об эффективной работе с рекламой на своем сайте ищите в главе 24.

Платформы для электронной коммерции и создания интернет-магазинов:

- PayPal (www.PaypalMerchantInfo.com)
- Big Commerce (www.BigCommerceStores.com)
- Yahoo Stores (www.YahooStoreInfo.com)
- Shopify (www.ShopifyStoreInfo.com)

Сервисы цифровой загрузки (это специализированные бизнес-сервисы для продажи цифровых товаров, об этом мы говорили в главе 14):

- ClickBank (www.ClickBankMerchants.com)
- eJunkie (www.ejunkie4downloads.com)
- Payloadz (www.PayloadzReview.com)

Секрет интернет-миллионера: лучший сервис по работе с кредитными картами

Существует масса сервисов для создания интернет-магазина, которые вы можете использовать вместе с традиционным аккаунтом продавца, позволяющим принимать платежи через интернет с помощью кредитных карт. Однако, по моему опыту, не стоит тратить время на выбор идеального сервиса по работе с кредитными картами до того, как у вас появится реальная прибыль, — тогда и можно будет рассуждать о стоимости. (Хотя, если захотите провести собственное исследование, рекомендую вам www.FeeFighters.com — сайт, с помощью которого вы сможете найти лучших поставщиков технологий по обработке операций с кредитными картами и лучшие цены.)

Новичкам я рекомендую свой любимый сервис по приему платежей онлайн — PayPal. Регистрация аккаунта продавца на PayPal не требует от вас никаких предварительных расходов и проверки кредитоспособности, вы лишь будете платить небольшой процент с каждой сделки. Кроме того, с тем, как поставить на сайт кнопки оплаты через PayPal, справится и неспециалист.

Ярмарки внешних исполнителей проектов:

- Elance (www.ElanceOutsourcing.com)
- vWorker (www.vWorkerReview.com)
- oDesk (www.oDeskInfo.com)
- Guru (www.guru.com)
- Freelancer (www.freelancer.com)

Перечисленные мной компании надежны и обладают прекрасной репутацией. Я сам пользовался их услугами или, по крайней мере, не раз слышал о них положительные отзывы. Конечно, интернет-рынок

очень быстро меняется. К тому времени, как вы будете читать эту книгу, многие из перечисленных игроков рынка могут уже измениться, слиться и даже обанкротиться, а на их место, возможно, придут другие компании и сервисы.

Глава 23

Простые стратегии публикации контента

Неважно, что лежит в основе вашей бизнес-модели — продажа продуктов или рекламы. В любом случае для привлечения интернет-аудитории ваш бизнес интернет-миллионера должен предлагать интересный или ценный контент. Это лучший способ выделиться среди конкурентов. Конечно, вы можете создавать материалы (писать, делать подкасты, видеоролики, что угодно) самостоятельно, столько, сколько захотите. Если ваша информация касается отрасли или хобби, с которыми вы знакомы лично, то можете начинать, практически не тратя время на предварительные исследования. Если же вы хотите работать в сфере, о которой вам известно не так много, то советую вам подписаться на бесплатные рассылки, блоги и отраслевые форумы и таким образом быстро изучить эту индустрию или целевой рынок. (В главе 7 дан простой план из десяти шагов, с помощью которого вы сможете позиционировать себя в качестве эксперта.)

Источники контента (aka «О чем я пишу?»)

Оригинальные материалы — важная составляющая конкурентной стратегии нового предприятия, однако это требует немало работы. Ставка на созданный самостоятельно контент предполагает, что вы любите писать (или создавать подкасты или видеоролики), а вашей аудитории нравится то, что вы создаете. Поэтому в самом начале пути я бы советовал сделать акцент на *бесплатном контенте*. Под бесплатным контентом я подразумеваю простое цитирование, ссылки и рерайт других материалов, созданных профессионалами. На это уйдет намного меньше работы, чем на попытки создать высококачественный, оригинальный материал самостоятельно, особенно если вы новичок в выбранной теме или не слишком сильны в писательстве. На самом деле большинство успешных интернет-проектов изначально опирались на бесплатный контент: материал, опубликованный в блогах или на сайтах компаний, можно заимствовать, использовать со ссылкой на источник, делать на его основе обзоры или подавать «под другим соусом». Если ваш бизнес интернет-миллионера работает с определенной индустрией, ценными источниками информации для вашей аудитории могут быть даже пресс-релизы компаний.

Сегодня ни у кого нет времени, чтобы прочитать все, поэтому простая функция «фильтра», когда вы выбираете самые актуальные новости дня/недели/месяца, может быть весьма полезной для подписчиков, у которых нет возможности искать последние новости самостоятельно.

Позже, удостоверившись, что выбранная вами ниша пользуется спросом, вы сможете писать оригинальные статьи, снимать оригинальные видеоматериалы, записывать оригинальные интервью или заказывать предпочитаемые вашей аудиторией типы контента у фрилансеров.

Простой четырехнедельный план работы над контентом

Стать интернет-издателем можно проще, чем вы думаете. Промежуток времени, в течение которого сохраняется читательское внимание, весьма невелик, поэтому ваши статьи или видеоролики не должны быть длинными или содержать множество деталей. Большинство людей предпочитают сегодня иметь дело с интернет-контентом, упакованным в краткие форматы (и все чаще пользователи знакомятся с этим контентом с помощью своих телефонов). Ниже приведен примерный план публикации контента, который вы можете использовать для того, чтобы еженедельно создавать интересные, не требующие сложного производства материалы для блога, рассылки, видеороликов или подкастов на любую тему в сфере b2b.

Первая неделя

- Заголовки трех лучших отраслевых статей, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Заголовки двух самых интересных отраслевых пресс-релизов, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Один вопрос аудитории с просьбой прокомментировать свои ответы на любую отраслевую тему.

- Информация о трех отраслевых менеджерах, сменивших работу.
- Шутка.

Вторая неделя

- Заголовки трех лучших отраслевых статей, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Заголовки двух самых интересных отраслевых пресс-релизов, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Лучшие ответы читателей на вопрос, опубликованный на прошлой неделе.
- Краткая статья, в которой отраслевой эксперт отвечает на какой-либо вопрос.
- Фотографии с недавней отраслевой конференции (с указанием имен и должностей изображенных персон).
- Ссылка на забавное видео на YouTube.

Третья неделя

- Заголовки трех лучших отраслевых статей, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Заголовки двух самых интересных отраслевых пресс-релизов, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Рассказ о недавней отраслевой конференции от ее участника.
- Опрос на актуальную для членов отрасли тему (используйте бесплатные интернет-виджеты для опросов от [Vizu.com](https://vizu.com)).
- Список вакансий в отраслевых компаниях.
- Список менеджеров отрасли, празднующих дни рождения в следующем месяце (с фотографиями).

Четвертая неделя

- Заголовки трех лучших отраслевых статей, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.

- Заголовки двух самых интересных отраслевых пресс-релизов, опубликованных на этой неделе, со ссылками на источники.
- Новости из Вашингтона: ссылки на статьи о текущих политических событиях, имеющих влияние на отрасль.
- Фотографии с недавней отраслевой вечеринки или благотворительного вечера (с указанием имен и должностей изображенных персон).
- Простой вопрос (в идеале с призом за самый первый, лучший и самый смешной ответ).

Ухватили идею? Такого рода инсайдерская отраслевая информация доступна вашей аудитории, но она «размазана» по Сети, зарыта в куче информационного мусора. Как издатель — интернет-миллионер, вы можете зарабатывать, упаковывая эту информацию в простой и доступный формат. Занятые люди в любой отрасли обожают такие удобные сервисы, особенно если вы станете публиковать фотографии самых важных и уважаемых представителей индустрии. Если вы будете использовать этот простой издательский план в интересной вам отрасли, обещаю, всего через несколько месяцев вас будут воспринимать как эксперта, даже если прежде у вас не было в этой сфере никакого опыта! А этот статус и доверие аудитории дадут вам право называться престижным словом «издатель», а также получать доходы от рекламы и использовать другие ценные возможности, например выступать на важных отраслевых мероприятиях, консультировать кого-либо, устраивать рекламные кампании и т. д.

Ежедневные операции

Ежедневная работа владельца подобного издательского бизнеса интернет-миллионера крутится вокруг сбора и публикации информации для вашей аудитории. В зависимости от выбранной темы и интересов представителей вашего целевого рынка это может означать поиск в Сети, чтение блогов, посещение форумов, общение с важными представителями отрасли через Facebook, Twitter, Google+ или электронную почту на предмет последних новостей и событий в

индустрии. Впоследствии вы можете сами писать об этих событиях или просто публиковать ссылки на лучшие материалы, найденные вами в Сети. Еще лучше — найти редактора-фрилансера, который будет выполнять эту работу за вас. Таким образом вы начнете строить бизнес-систему интернет-миллионера, которая каждый день будет приносить вам доход без вашего личного участия в ежедневных операциях.

Конечно, заработок при таком подходе зависит от сопутствующих мероприятий. Если говорить о заключении сделок для финансовой поддержки вашего издания, тут все очевидно, однако, вероятно, вы захотите развивать свой бизнес, общаясь со своей аудиторией, отвечая на ее комментарии и побуждая ее делиться вашим контентом в интернете, чтобы привлечь на ваш сайт новых читателей. Чем больше читателей вы сможете привлечь, тем больше просмотров (и кликов) будет у ваших рекламных объявлений и больше денег у вас в кармане.

Глава 24

Секреты размещения рекламы в Сети

Если вы читаете эту книгу, значит уже знакомы с интернет-шопингом. Теперь настало время изменить позицию и начать думать с позиций владельца онлайн-бизнеса, а не простого покупателя: *что нужно сделать, чтобы мой сайт получал деньги от посетителей?*

Продажа продуктов vs продажа рекламы

В электронной коммерции все обычно происходит следующим образом: вы размещаете предложение на сайте, посетитель кликает по нему, чтобы добавить продукт в свою виртуальную корзину, затем вводит данные кредитной карты и — тадам! — вы совершили продажу и получили деньги на свой банковский счет.

Способ заработка на рекламе для многих оказывается менее понятным, чем этот пример.

Как размещение рекламы в интернете может сделать вас богатым

Раньше вы могли продавать рекламу только при наличии большой аудитории, но теперь все иначе. Сегодня любой может начать издательский бизнес в интернете и зарабатывать деньги, размещая рекламные объявления на своем сайте с самого начала. Крошечные доходы от рекламы по системе оплаты за клик могут казаться смешными, но они делают свой вклад в прекрасную «систему», которая может помочь вам монетизировать трафик. Я сам ежемесячно зарабатываю тысячи долларов от размещения рекламы на своем сайте, и эти деньги автоматически поступают на мой счет в банке.

Интернет-реклама — самый быстрорастущий сектор в рекламном мире. И несмотря на ежегодный прирост, измеряющийся двузначными цифрами, во всех Соединенных Штатах расходы на интернет-рекламу составляют всего 30 миллиардов долларов ежегодно — это лишь немногим больше 15 процентов от доходов всей рекламной индустрии США^[43]. В мире рынок цифровой рекламы растет каждый год на 15–16 процентов, и вскоре расходы на цифровую рекламу во всем мире превысят 100 миллиардов долларов^[44].

Задумайтесь об этом. Совпадает ли эта статистика с вашим личным опытом? Не стали ли вы чаще сталкиваться с рекламой в интернете за последние годы? Вот-вот стартует рынок мобильной рекламы. Суть в следующем: практически в любой нише интернет-реклама по-прежнему предлагает возможности для заработка.

Как найти рекламодателей и спонсоров

В интернете можно зарабатывать на четырех видах рекламы (см. рис. 24.1).

1. Реклама по системе оплаты за клик. Лучший пример здесь — программа AdSense от Google, первый (и лучший) продукт на рынке. Автоматически генерируемые рекламные объявления — самый простой способ начать зарабатывать на интернет-рекламе. Бесплатная регистрация, простой код для вставки на сайт — и рекламные объявления уже отображаются на вашем ресурсе. Системы Google (или конкурентов AdSense, таких как adBrite, Word Ads и другие) анализируют контент вашего сайта и ключевые слова, чтобы определить, какие объявления будут интересны вашей аудитории. После этого вы получаете доход всякий раз, когда посетитель кликает по какому-либо объявлению. Многим интернет-миллионерам достаточно лишь дохода от AdSense, чтобы жить в достатке и прекрасно себя чувствовать. К сожалению код JavaScript, необходимый для показа объявлений от AdSense, не работает для видео, подкастов и сообщений по электронной почте. (Большинство провайдеров интернет-услуг и почтовых программ блокируют письма с таким кодом, поскольку они похожи на вирусы.) Это значит, что многим интернет-издателям приходится довольствоваться остальными тремя типами рекламных объявлений.



Рис. 24.1. Четыре типа рекламных объявлений, на которых можно зарабатывать в

интернете

2. Программа партнерских объявлений. Размещение на своем сайте кода партнерских рекламных объявлений от компаний и последующее их отображение похоже на систему контекстной рекламы, о которой говорилось выше. Однако в данном случае для того, чтобы вы получили доход, посетитель должен не просто перейти по объявлению, но и сделать покупку. Если продажа состоится, вы получите вознаграждение, размер которого варьируется от небольшого процента с каждой покупки до крупной фиксированной выплаты за каждую продажу дорогого продукта, обычно измеряемой сотнями долларов. Это может приносить очень хорошую прибыль, если вам удастся найти продукт, отвечающий интересам вашей аудитории.

Вы можете выбрать подходящую для себя партнерскую программу среди тысяч представленных на сайтах-посредниках Commission Junction, LinkShare или ShareASale. Кроме этого, можно обращаться напрямую к компаниям. Я могу назвать несколько партнерских программ, которые считаю лучшими.

- **Amazon Associates.** Огромный выбор товаров на сайте www.Amazon.com, быстрая доставка, множество бесплатных инструментов для участников партнерской программы делают ее прекрасным местом для старта, особенно если вы новичок в партнерском маркетинге. Вы обязательно найдете здесь продукты, подходящие для вашей аудитории, но низкие комиссионные и недоступность программы в некоторых штатах мешают мне назвать ее лучшей (www.affiliate-program.amazon.com/).
- **Site Build It.** Вариант, более подходящий на роль моей любимой партнерской программы, — Site Build It. Реклама уникального набора продуктов ресурса — инструменты для создания сайта, тренинги, обучение поисковой оптимизации, а также тонны бесплатных материалов, рабочий форум и гарантия возврата денег — будет приносить вам комиссионные в течение долгого времени. Такой пакет можно с легкостью продавать аудитории, заинтересованной в

создании сайтов или только пришедшей в интернет-бизнес. www.JoinSBI.com — моя партнерская ссылка этой весьма стоящей программы.

- **Партнерская программа интернет-миллионеров.**

Приглашаю вас присоединиться к партнерской программе интернет-миллионеров. Став партнером ClickMillionaires и других моих продуктов и услуг, вы сможете получать регулярный доход и помогать собирать деньги на благотворительность.

По адресу www.ClickMillionairesAffiliates.com вы найдете всю информацию о том, как зарабатывать деньги, помогая другим строить свой бизнес вокруг стиля жизни.

Партнерский маркетинг — одна из самых обсуждаемых тем на форуме www.ClickMillionairesAffiliates.com. Посетите его, чтобы узнать о новых продуктах, подходящих вашей аудитории, найти анализ конкурирующих сервисов, а также информацию о том, как зарабатывать больше с помощью партнерских программ.

3. Прямая реклама и специальное спонсорство. Если вы знаете компании, продукты которых могут представлять интерес для вашей целевой аудитории, предложите им стать спонсором вашего сайта или вашей деятельности. Даже если ваша аудитория невелика, но состоит из четко определенной демографической группы, которую сложно найти где-либо еще, вполне вероятно, найдутся продавцы, работающие на этом рынке и готовые заплатить вам за доступ к этой аудитории. К примеру, практически в каждой отрасли есть специализированные страховые компании, конференции, книги, агентства путешествий, банкиры, юристы, поставщики товаров и даже печатные издания. Скажем, местный спортзал или поставщик спортивного оборудования может стать подходящим спонсором для сайта о персональных тренировках, страховая компания — для сообщества любителей опасных трюков, местный питомник — для сайта о садоводстве.

Возможно, побудить компании платить вам деньги за рекламу будет непросто, если ваша аудитория невелика, поэтому вначале имеет

смысл предложить им бесплатный ознакомительный рекламный пакет или бартер.

4. Собственные продукты. По мере роста вашего бизнеса вы поймете, что накопили немало знаний по тематике вашего сайта. Это даст вам возможность предлагать аудитории собственные информационные продукты. Реклама собственных информационных продуктов — лучший вариант, так как в этом случае вы получаете самую высокую прибыль. Вы не станете заваливать свою аудиторию рекламой, и продвижение своих продуктов может быть очень прибыльным делом. Вы с легкостью сможете зарабатывать 100 долларов и выше с каждой покупки, если создадите и продадите цифровой продукт или онлайн-услугу, которая наиболее точно соответствует интересам вашей аудитории. Когда вам это удастся, вы решите заменить часть контекстной рекламы, партнерских ссылок и даже спонсорских объявлений рекламой собственных продуктов, так как в этом случае ваша прибыль будет выше. (Для этого прекрасно подходят цифровые информационные продукты, о которых мы говорили в главе 14.)

Ключ к заработку на интернет-рекламе — выбрать объявления, которые *соответствуют интересам вашей аудитории и удовлетворяют ее потребности*. Чем больше рекламные объявления на вашем сайте способны помогать людям, тем выше вероятность, что они кликнут по ним, а вы получите свое вознаграждение.

Секрет интернет-миллионера: публикуйте рекламные объявления сразу же

Чтобы опубликовать первые рекламные объявления, не нужно ждать, пока вырастет трафик. Если вы не хотите раздражать аудиторию впоследствии, разместите рекламу на своем сайте и внутри контента с самого начала. Необходимо, чтобы люди привыкли к рекламным объявлениям на ресурсе — тогда они не удивятся, если вы вдруг решите опубликовать их позже (ведь это может привести к жалобам, как раз когда вы только начнете зарабатывать деньги!).

Сколько ваш сайт может заработать на

контекстной рекламе

«Ключевое слово» — это слово или короткая фраза, которую потенциальные клиенты вводят в строку поиска, когда ищут в Сети информацию или продукты вашей тематики. Важно правильно определить ключевые слова для своего сайта, поскольку именно по ключевым словам Google решает, какое объявление отобразить на вашем сайте, если вы участвуете в программе Google AdSense. К примеру, если на страницах вашего сайта полно упоминаний о плетеной мебели, Google отнесет сайт к этой категории в поисковой выдаче. Если вы вставили на сайт код контекстной рекламы, Google начнет снабжать вас объявлениями, имеющими отношение к плетеной мебели.

Чтобы быстро оценить, сколько ваш сайт способен заработать на контекстной рекламе, попробуйте написать несколько вопросов, которые представитель вашей целевой аудитории может ввести в строку поиска, когда ищет решения, похожие на предлагаемые вами. Чтобы определить ключевые слова, выберите из поисковых запросов самые важные существительные и краткие фразы. Приведем примеры четырех простых поисковых запросов и соответствующие ключевые слова.

1. «Как починить блендер?» Ключевые слова: «блендер», «починить», «как».
2. «Где найти дешевые авиабилеты на Гавайи?» Ключевые слова: «Гавайи», «билеты», «дешевые», «авиа».
3. «С каким счетом вчера сыграли Lakers?» Ключевые слова: «Lakers», «счет», «сыграть».
4. «Как прогнать енотов из моего сада?» Ключевые слова: «енот», «сад».

Это были простейшие примеры. У профессионалов более сложный подход к этому вопросу, но смысл, думаю, вам понятен.

Определив самые вероятные ключевые слова для вашего сайта, зайдите на www.GoogleKeywordsTool.com и выберите инструмент

Traffic Estimator, чтобы провести бесплатное исследование. В окно с названием «Оценить трафик» вбейте ключевые слова, которые, скорее всего, используют ваши потенциальные клиенты при поиске. Нажмите «Оценить», и Google покажет вам, сколько рекламодатели платят за клик по рекламному объявлению, показанному на страницах сайтов с релевантным контентом. Поступления от рекламодателей Google распределяет следующим образом: 51 процент идет издателю (т. е. вам), а 49 процентов сервис оставляет себе. Таким образом, если ваши ключевые слова «сантехник в Детройте» и AdWords говорит, что в настоящий момент рекламодатели предлагают за каждый клик по рекламному объявлению при соответствующем поисковом запросе 3,67 доллара, за каждый переход по рекламному объявлению с вашего сайта вы получите примерно 1,87 доллара. Если каждый месяц тысяча посетителей вашего сайта, заинтересованные этой ключевой фразой, переходят по рекламной ссылке, размещая на своем сайте контекстную рекламу, вы сможете получать примерно 1871 доллар в месяц.

Прекрасный исследовательский инструмент и способ заработка, правда? И самое главное, бесплатный.

Секрет интернет-миллионера: www.Kickstarter.com

В целом я против попыток искать финансирование для бизнеса интернет-миллионера, поскольку в этом случае вы вынуждены будете потерять контроль над своей жизнью: вместо того чтобы заниматься своим бизнесом, станете удовлетворять потребности инвесторов (цели которых часто весьма далеки от ваших).

Однако сегодня появляется новая модель поиска финансирования: краудсорсинг. Например, www.Kickstarter.com — инновационная платформа по поиску финансирования, с помощью которой вы можете получать средства от людей, которые так же заинтересованы в вашем нишевом проекте, как и вы. Ваш проект, опубликованный на сайте Kickstarter, увидят пользователи со всего мира, заинтересованные в поддержке креативных проектов.

Несмотря на то что www.Kickstarter.com начинался как источник поддержки для мира музыки, кино, искусства, технологий, дизайна, кухни, издательского дела и других сфер творчества, представив суть своего проекта как специфическую работу, требующую покровительства, вы сможете привлечь внимание десятков тысяч людей, которые уже перевели через сайт более миллиона долларов.

Чтобы начать поиск финансирования через Kickstarter, вы указываете объем требуемых средств (тысяча или миллион долларов, в зависимости от нужд вашего проекта) и срок, к которому они должны быть собраны. Если вам удастся собрать достаточно пожертвований для достижения своей цели, проект будет финансироваться через кредитные карты жертвователей — и у вас мгновенно появится капитал!

Мне нравится такая модель финансирования, поскольку она помогает выстроить сообщество покровителей вашей работы и при этом вы сохраняете стопроцентный контроль над своим проектом.

Приведу два примера.

- «Детройту необходим памятник Робокопу!»: организаторы этого проекта решили, что мой родной город заслуживает, чтобы здесь поставили памятник главному герою знаменитого боевика, который в 1987 году снимался именно в Детройте. Они заявили, что для этого необходимо получить 50 тысяч долларов, и с успехом собрали 67 436 долларов от 3 тысяч разных жертвователей (я был в их числе). Теперь железобетонная скульптура уже находится в производстве.
- «Ручка типа А: минималистская ручка»: бруклинские дизайнеры Чевэй Ванг и Тейлор Леви обожают ручки. Они разработали прототип высокотехнологичного суперпрочного минималистского пишущего инструмента. Дизайнеры опубликовали фотографии своего проекта на Kickstarter и попросили помочь собрать 2500 долларов на дальнейшие разработки. Они получили 281 989 долларов!

Конечно, не каждый проект на Kickstarter «выстреливает» так же, как эти два. Однако платформа Kickstarter предлагает вам еще один эффективный способ «сначала найти спрос, а потом строить бизнес», — а это проверенная стратегия успеха интернет-миллионеров.

Часть седьмая

Уроки стиля жизни от интернет-предпринимателей — интернет-миллионеров

Глава 25

Как выбрать лучшую систему для
бизнеса, основанного на стиле жизни

Что, если бы у вас имелись тысячи поклонников по всему миру, ждущих от вас советов, информации, экспертных оценок или вдохновения? Как насчет тысяч клиентов, которые ежедневно платили бы за ваши услуги или продукты? Возможно, это кажется недостижимым, но у вас действительно есть возможность всего этого достичь, и неважно, где вы находитесь сейчас.

А теперь главный вопрос: что вы будете делать для этих поклонников и клиентов? Некоторые из вариантов мы уже обсудили, в том числе рассказали о бизнесе, в основе которого лежит стиль жизни:

- работать с людьми, разделяющими схожие с вами интересы, удовлетворяя их потребности в информации или общении;
- делиться своими специальными знаниями или приобретать новые навыки и позиционировать себя в качестве эксперта;
- создавать новые цифровые информационные продукты;
- продвигать, анализировать, собирать и фильтровать продукты и информацию, произведенную другими компаниями;
- работать в качестве фрилансера (или как минимум виртуального помощника), зарабатывая деньги, приобретая новые знания и, возможно, даже создавая себя заново.

В каждом из этих случаев пути интернет-миллионеров будут различаться. Я видел предпринимателей-одиночек, которые оставляли себе только те задачи, которые им нравились и выполнять которые получалось у них лучше всего, а остальные отдавали внешним исполнителям. Знаю, это звучит несколько упрощенно, но в этом и заключается суть: делайте то, что у вас получается, что вам приносит радость и удовольствие (конечно, при условии, что эти занятия способны принести вам доход), и вам будет нравиться то, что вы делаете, вы будете делать это хорошо, продолжать это делать. Задачи, которые вам не нравятся, отдавайте внешним исполнителям, потому что попытки заработать на том, что не приносит радости, что не совсем понятно или для чего не хватает квалификации, вероятнее всего, приведут к разочарованию и провалу (особенно если у вас есть другие важные задачи, а время ограничено, поскольку его требуют

семья, дети и т. д.). Возможно, выполнение только приятных задач покажется вам потворством самому себе, но если вы не будете этого делать, то просто создадите себе еще одну нелюбимую работу. Думаю, нет нужды доказывать, что наша цель как раз в обратном!

Контрольный список факторов, значимых для бизнес-системы интернет-миллионера



Ниже приведен контрольный список факторов, которые вам стоит проанализировать, оценивая новые бизнес-идеи — а они, надеюсь, уже переполняют вашу голову и Журнал идей интернет-миллионера. Лишь очень немногие идеи выдержат проверку этими тестами. Но те, что выдержат, станут отличной основой для бизнеса, построенного вокруг стиля жизни. Оцените свои бизнес-идеи по шкале от 1 до 5 для каждого фактора на бланке.



Таблица 25.1



КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МИЛЛИОНЕРА	☹	1	2	3	4	5	☺
Мой стиль жизни							
Мой личный интерес к этой нише							
Производственные операции, которые мне интересны (написание текстов, разговорный жанр, видео, социальные медиа и т. д.)							
Перечислите как минимум три пункта из вашего Списка покупок для моделирования стиля жизни (например, работа из дома, самостоятельное планирование графика и т. д.)							
1							
2							
3							

КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МИЛЛИОНЕРА	☹	1	2	3	4	5	☺
Рынок							
Потребности аудитории							
Размер ниши — не слишком большая, но и не слишком маленькая							

Низкая конкуренция					
Маркетинговый подход					

КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МИЛЛИОНЕРА					
	1	2	3	4	5
Потенциальный доход					
Объем средств, которые тратят пользователи или рекламодатели					
Доступность высокооплачиваемых контекстных рекламных объявлений или партнерских программ					
Наличие прибыльных продуктов для продажи или продвижения					
Возможность совершать повторные продажи или увеличивать их объем					

КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МИЛЛИОНЕРА					
	1	2	3	4	5
Операции					
Начать быстро и просто					
Создание бизнеса не требует значительных вложений					
Низкие расходы на ежедневные операции и производство					
Не требуется особенных технических навыков					
Требуются определенные технологии					
Издержки производства и операций					

КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МИЛЛИОНЕРА					
	1	2	3	4	5
Стратегия					
Масштабируемость					
Благоприятные тренды и возможность роста					
Проверка готовности: будет ли эта работа прибыльной? Принесет ли она мне удовлетворение? Смогу ли я ею гордиться?					
Итого по колонкам					

Сумма всех колонок	
---------------------------	--

Как пользоваться контрольным списком и подсчитывать результаты? На каждую из ваших лучших бизнес-концепций отведите

отдельный лист. По каждой из категорий оцените свою идею по пятибалльной шкале. Сложите суммы результатов всех колонок, и у вас получится результат для каждой из рассматриваемых идей.

Вот что могут сказать вам цифры:

- 1–35: не годится;
- 36–45: требуются доработки;
- 46–60: возможно;
- 61–75: интересно, нужен дополнительный анализ;
- 76–90: многообещающе;
- 90+: вот оно!

С помощью этого контрольного списка вы сможете оценивать множество идей быстрее. В нем содержатся принципы успеха проектирования бизнеса интернет-миллионеров и другие факторы, которые я сам использую при принятии решения, стоит ли вкладывать время в новый бизнес. Идеи с низкими показателями не будут работать, а высокий результат может дать вам бизнес-систему интернет-миллионера, которую вы ищете.

Сделав копии, вы получите возможность использовать этот контрольный список неоднократно, чтобы оценивать различные идеи, а также сравнивать их между собой.

Глава 26

План действий для
перепроектирования вашей жизни
начиная с сегодняшнего дня. Десять
шагов

Не удивлюсь, если вам кажется, что невозможно «переварить» всю новую информацию и новые идеи, появившиеся у вас во время чтения этой книги. Чтобы собрать воедино все знания, которые вы уже из нее почерпнули, и начать двигаться вперед, необходим план действий. Я расскажу вам о десяти шагах, которые вы можете сделать, чтобы уже сегодня начать строить бизнес интернет-миллионера на основании своего образа жизни.

Шаг 1: перераспределите свое время

Изучите свой ежедневный график и определите, сколько времени вы сможете уделять новому начинанию. Отведите на это столько времени, сколько сможете, но, продвигаясь маленькими шажками, постарайтесь уделять новому делу определенное количество часов в неделю. Заставляйте себя выключать телевизор и регулярно заниматься чем-либо конструктивным. Чем скорее вы встроите новое занятие в свой стиль жизни, тем лучше. Даже один час в неделю может сыграть определенную роль через некоторое время, а один час в день станет еще лучшим вложением.

Шаг 2: переформатируйте свой график

Тщательно обдумайте, где вы можете взять больше времени, чтобы вложить его в реализацию своего нового стиля жизни. Например, отведите несколько дней отпуска на исследования и планирование, попросите начальство о смене графика, чтобы у вас была возможность работать из дома или избегать часа пик, добираясь до офиса. Быть может, стоит даже внести изменения в ваши рабочие обязанности и выполнять их на проектной основе (оцениваются результаты), а не на почасовой (оценивается время, проведенное в офисе). Таким образом вы освободите себе время и сможете уделить его новому бизнесу.

Шаг 3: начните формировать бюджет

Начните перечислять средства (столько, сколько можете себе позволить) на новый сберегательный счет. (Мне нравятся бесплатные интернет-сервисы, например те, что доступны через

www.INGDirect.com.) Настройте автоматический еженедельный или ежемесячный перевод средств (любую сумму!) на этот счет и начните делать сбережения. Сохраняйте эти деньги специально для расходов на новый бизнес — исследования, обучение, разработку. Даже если вы не знаете, что и когда будете делать, начинайте откладывать сейчас, чтобы у вас появился капитал для реализации идей или даже для того, чтобы через некоторое время оставить свою работу. Даже 10 долларов в неделю через некоторое время превратятся в существенную сумму.

***Примечание.** Эти три первых шага вы можете сделать, еще не зная, каким будет ваш новый бизнес! Начните реорганизовывать свою жизнь так, чтобы она становилась такой, какой вы хотите, и ваш стиль жизни начнет меняться, отражая ваши жизненные цели.*

Шаг 4: проанализируйте свои жизненные цели

Вернитесь к Списку покупок для моделирования стиля жизни, который вы составляли, читая главу 4. Проработайте упражнения из этой главы, чтобы понять, что для вас наиболее важно. Не стоит пренебрегать этой частью: если вы не знаете, куда хотите прийти, добраться до цели будет сложно! Дополнительное время, отведенное на обдумывание стратегии, — хорошая инвестиция.

Шаг 5: генерируйте идеи для бизнеса

Надеюсь, к настоящему моменту вы уже хорошо поработали над многими упражнениями, данными мной ранее, и у вас появилось немало идей, чтобы начать новый интернет-бизнес, отражающий ваш стиль жизни. Если же нет, сейчас самое время вернуться к главе 20, пройти все этапы системы определения ниши для бизнеса интернет-миллионера и заполнить страницы Журнала идей. Применив несколько фильтров — что вам нравится, что вы способны создать при минимальных затратах, сможете ли вы эффективно продвигать свой продукт, — а также используя принципы успеха формирования бизнеса интернет-миллионера, вы конкретизируете даже самые глобальные идеи и превратите их в реальный бизнес. Итак, вперед —

мыслите масштабно и получайте удовольствие, придумывая искусные способы изменить свою жизнь.

Шаг 6: проведите исследование

Сбор информации о сфере, которую вы выбрали, а также о конкуренции, которая в ней существует, — также хорошая инвестиция времени.

- **Читайте книги.** Прочтите три-пять книг. Половина из них должна касаться вашей тематики и целевых рынков, это поможет вам стать экспертом. Остальные книги должны содержать конкретные инструкции по созданию сайтов, интернет-маркетингу, разработке продукта и дифференциации на рынке. После этого прекращайте читать! Этого достаточно. *Деньги появляются в результате действий, а не чтения.*
- **Отправляйтесь в интернет.** Настройте бесплатные оповещения Google, чтобы не пропустить новые записи в блогах и на сайтах по темам, которыми вы занимаетесь. Ищите брешь на рынке и способы удовлетворения нужд людей, с которыми бы вы хотели работать.
- **Изучайте своих конкурентов.** Подпишитесь на рассылку или блог, приобретите продукты или присоединитесь к сообществу трех конкурентов, чтобы знать, что они делают, и найти способы сделать это лучше.

***Примечание.** Избегайте «аналитического паралича»: не переусердствуйте с исследованиями! Исследование часто используется для того, чтобы избежать страха неудачи. Определите четкие временные рамки, которые позволят вам приобрести достаточное количество знаний, чтобы иметь определенный вес, а после этого двигайтесь вперед.*

Шаг 7: не тратьте деньги

Мы все привыкли думать, что покупка вещей избавляет нас от проблем. Но если вы собираетесь создавать что-то новое и ценное, это

скорее возникнет внутри вас, а не благодаря новому продукту или курсу какого-нибудь «гуру». Не стоит тратить больше, чем вы можете себе позволить, на рекламируемые курсы по бизнесу, маркетингу или разработке продукта. Вместо этого потратьте 30 дней на то, чтобы просто смотреть, читать, исследовать конкурентов, разговаривать с друзьями и думать о том, что бы вы могли — и должны — сделать в интернете. (Конечно, вы можете потратить некоторое количество средств на образование, исследование конкурентов и участие в форумах, блогах и социальных сетях, это будет лучше, чем просто чтение, но только в том случае, *если* вы можете себе это позволить и *если* эти действия стимулируют развитие вашего проекта, а не просто отвлекают ваше внимание.)

Шаг 8: создайте тестовый сайт

Как только вы определитесь с направлением вашего движения, создайте тестовый сайт. Вначале вы, вероятно, обнаружите, что это значительно сложнее, чем вы ожидали, но со временем вы поймете, что создание сайтов похоже на изучение языков. Сначала все кажется трудной для понимания тарабарщиной, но, регулярно уделяя этому время и постоянно практикуясь, вы вскоре выучите слова и научитесь составлять предложения. Так и с сайтами — скоро вы будете создавать сайты быстрее и быстрее. Чтобы сделать простой сайт, сегодня вам не обязательно учиться программированию. На экспериментальном этапе я советую использовать недорогие или бесплатные сервисы, например Weebly, Blogger или WordPress. Кроме того, для создания сайта вы можете нанять сторонних исполнителей.

Если же ваш бизнес больше связан с подкастами, видео или аукционами, потребуется некоторое время для того, чтобы изучить возможности BlogTalkRadio, YouTube или eBay.

***Примечание.** Ваш тестовый сайт вовсе не должен быть идеальным, он даже не должен быть хорошим. Вам не обязательно ставить на него свое реальное имя и рассказывать о нем всем друзьям. Ваша цель всего лишь — приобрести практический опыт, понять, как работает интернет-бизнес. Лучше делать это в частном порядке, когда на кону небольшие ставки. Вы неминуемо станете*

совершать ошибки и как минимум однажды будете выглядеть глупо, поэтому чем скорее вы спокойно пройдете этот этап, тем лучше!

Шаг 9: сделайте работу на заказ

Если вы пытаетесь изменить свою профессию или освоить новые навыки, попробуйте выполнить какую-либо работу в качестве фрилансера, без привязки к вашей основной работе. Зарегистрируйтесь на проектных ярмарках, таких как Elance или oDesk, чтобы понять, какие умения востребованы работодателями. Можно даже изучить раздел Gigs на местном Craigslist, чтобы найти небольшие проекты, выполняя которые вы сможете получать деньги и при этом учиться. Даже если вы сделаете не так много, получение денег за приобретение ценных навыков — прекрасная сделка.

Шаг 10: создайте свой бренд

Начните придумывать доменные имена, как только определитесь с направлением бизнеса. Вам нужно имя, которое будет коротким, простым для написания и запоминания, свободным и в идеале с расширением .com. Таких осталось не так много, поэтому задача может оказаться сложнее, чем кажется. (Придумывание доменных имен — популярная тема на форуме Click Millionaires, поэтому, если вам нужна помощь сообщества, не забудьте туда заглянуть.)

Обзаведясь хорошим доменным именем, зарегистрируйтесь в наиболее популярных социальных сетях, используя имя бренда в качестве имени пользователя. Это необходимо для того, чтобы клиенты могли без труда вас найти (и чтобы эти имена не заняли конкуренты).

Следуя изложенному выше плану действий из десяти шагов, не требующему от вас особых трат, вы начнете строить собственный успешный бизнес интернет-миллионера. Надеюсь, он окажется вам полезен и вы сможете изменить свою жизнь к лучшему.

Заключение

Выигрышные стратегии успеха интернет-миллионеров

*Успехом можно назвать только одно
— возможность жить по
собственным правилам.*

Кристофер Морли,
американский писатель и журналист

Что в жизни вы настолько любите, что обожаете делиться этим с остальными? Сегодня у вас есть все возможности превратить этот интерес в бизнес, чтобы зарабатывать, выполняя работу, для которой вы были рождены. Нужно лишь найти УТП — «услугу и твой план», — основу вашего нового бизнеса и стиля жизни, и тогда вы будете добиваться успеха на собственных условиях.

Здесь приведены несколько стратегических мыслей, призванных воодушевить вас и направить ваш образ мыслей в нужном, позитивном направлении, прежде чем вы закончите чтение и приметесь за дело.

Переходные стратегии для постепенного улучшения вашей жизни

Возможно, идея начать свой бизнес кажется глобальным, пугающим мероприятием, но сегодня это просто и дешево, как никогда. Вы можете выходить на более крупные рынки, несмотря на то что не являетесь экспертом в области интернет-технологий, что ранее было невозможно. Даже мелкие идеи могут превратиться в крупные генераторы прибыли при условии верного времени (сейчас!) и достаточно широкого охвата рынка (по всему миру!). Как показывают многие примеры из этой книги, технология, затраты, даже страх пустой траты времени или провала — сегодня всем этим можно управлять с помощью подходящего плана и обучения. Сегодня — лучшее время для того, чтобы взять бразды правления своей жизнью в собственные руки.

Начните интернет-бизнес сегодня, уделяя ему лишь часть времени — ни к чему окончательно бросать работу. Передвигаясь медленно, но неуклонно, можно выиграть гонку. Часы после работы, выходные, маленькие шажки в верном направлении через месяцы, даже годы, смогут дать вам отдачу, которую вы искали: 5 долларов в первый месяц, 50 долларов в месяц спустя несколько месяцев, спустя год 500 долларов в месяц... Постепенно эта сумма возрастет до тысячи, 5 тысяч или даже 50 тысяч долларов в месяц. Что вы об этом думаете? Такой медленный темп даст вам возможность протестировать разные модели и продукты, время, чтобы среагировать на действия

конкурентов, время для развития отношений с клиентами и партнерами — все это рано или поздно окупится.

Преодолейте свое прошлое

Все в прошлом имеет отношение к тому, где вы находитесь в настоящий момент. Возможно, у вас были разочарования, но теперь наступил новый день. Большинство из нас опираются на идеи, заложенные еще в детстве. А наши ожидания обусловлены предполагаемым «мгновенным успехом», который пропагандируется телевидением и интернетом. Это может привести к фрустрации, неуверенности в себе и даже чувству неудачи. Вместо того чтобы ставить себе менее амбициозные цели, чем те, о которых вы мечтали, я бы хотел, чтобы вы поменяли свой образ мыслей в направлении отношения к жизни, стиля жизни и достижений. Как насчет того, чтобы больше надеяться на успех? Более позитивные ожидания сегодня могут привести к большей уверенности в себе, а это, в свою очередь, продвинет вас дальше на пути к успеху.

Маленький успех в интернете сегодня может принести вам больше дохода, повысить ваш профессионализм и развить уверенность в себе. На нем можно строить будущие успехи. Развивайте эту бизнес-систему (или начните строить новую), и вы проложите себе дорогу туда, где можно меньше работать и больше жить. И чем большего успеха в моделировании стиля жизни вы будете добиваться каждый год, тем этот успех будет становиться *глубже*, тем больше успеха будет в вашей жизни в целом.

Преодолейте жадность

Все эти стратегии быстрого обогащения, продвигаемые через интернет и телевидение, на самом деле глупы ровно настолько, насколько кажутся глупыми. Интернет-миллионеры реалистично смотрят на факты: для достижения результата в любом бизнесе требуются реальное время, реальные усилия и даже некоторая доля удачи.

Интернет-миллионеры не согласны с общепринятым мнением о том, что накопление богатства — лучшее использование нашего

времени. Деньги — лишь бензин для путешествия по жизни, а не конечный пункт. Несмотря на то что вам нужно достаточно денег для выживания и процветания, одни лишь деньги не смогут изменить ваше отношение к жизни. Лучше ее реорганизовать так, чтобы чувствовать себя счастливее уже сейчас, поскольку большее количество денег лишь разовьет ваше нынешнее состояние. Пенсию тоже нельзя назвать обязательной целью интернет-миллионеров. Неважно, сколько вам лет, работа, приносящая удовлетворение, — важная часть вашей жизни. Зачем вам уходить с работы, если вы получаете от нее удовольствие и помогаете другим?

Не ждите одобрения с замиранием сердца

В самом начале книги мы говорили о разрешении: работая по найму, вам нужно спрашивать разрешения, чтобы сделать что-либо, не вписывающееся в повседневные рамки. Вам требуется разрешение босса, чтобы прийти на работу позже, взять отгул, начать или закончить проект и т. д. Я спросил вас тогда, что произойдет, если вы перестанете спрашивать разрешения и начнете строить жизнь вокруг собственного творчества, двигаясь к более гибкому и обеспеченному будущему. Как вы поняли, читая эту книгу, один из плюсов проектирования стиля жизни интернет-миллионера — в том, что можно строить свою новую жизнь самостоятельно, и для того, чтобы быть самим собой, вам больше не нужно разрешения.

Кроме того, здесь есть и более глубокая тема — одобрение. Все мы ищем одобрения от других. В бизнесе важнее всего одобрение начальства, но одобрение коллег, подчиненных и клиентов тоже важно. Если вы хотите чувствовать себя хорошо, вам также потребуется одобрение друзей, родственников и супруга. К несчастью, работая предпринимателем в одиночку, получить одобрение непросто. У вас больше нет начальника, чтобы что-то вам диктовать, а семья, возможно, даже не понимает, что именно вы делаете в интернете!

Вам следует развить достаточную уверенность в своих идеях, чтобы вы могли реализовывать их, даже когда за плечом у вас не стоит начальник. Такая революция в уверенности в себе может изменить вашу жизнь в большей степени, чем деньги. Самооценку

зарабатывают, а не покупают, и это приносит дивиденды каждый день. Продолжайте свой путь в интернет, и вскоре вы осознаете, что настоящая свобода — это возможность заниматься тем, что вам нравится, и быть по-настоящему продуктивным, а не тратить время, стараясь впечатлить коллег или сделать приятное боссу.

Ищите поддержку в интернете

Изменения пугают людей. Возможно, вам даже придется искать новых друзей, которые бы поддерживали вас в новых начинаниях. Где их искать? Конечно, в интернете! Попробуйте общаться в социальных сетях и на форумах, обсуждая вопросы, касающиеся выбранной вами сферы или отрасли, например в Facebook, Twitter, Google+ и т. д. Это так называемые социальные медиа, предлагающие прекрасные способы знакомства с людьми. Вам необходима группа поддержки, вы ее заслуживаете, особенно если вы новичок в онлайн-бизнесе. С помощью интернета можно по всему миру найти дружелюбных людей, разделяющих ваш интерес в саморазвитии и предпринимательстве. Они будут счастливы помочь вам справиться с тем, что мешает вам улучшить свою жизнь. Став частью этих сообществ, вы сможете усилить свой успех.

Неудача — тоже вариант

*Если план «А» не работает,
помните, у вас осталось еще 25 букв.*

Крис Гийебо,
американский блогер и писатель

Вам нечасто приходится это слышать, но не бойтесь *останавливаться*. Вероятность того, что ваш первый интернет-бизнес будет успешным, весьма мала. И что? Какая у этого обратная сторона?

Выбор бизнес-модели похож на выбор специальности в колледже — все равно вы, скорее всего, ее измените. Возможно, ваш путь будет похож на мой: я пошел на медицинский, но изменил свое решение, как

только началась химия! Впоследствии я добился немалых успехов в других сферах, о существовании которых вначале даже не подозревал.

Если вы не видите потенциала ни в результатах исследований, ни позже, используя техники тестирования из главы 21, бросайте! Возможно, вы потеряли некоторое время и немного денег. Но подумайте, чему вы научились! Представьте, как эти уроки помогут вашим будущим попыткам. Если хотите добиться успеха, нужно пробовать — и несколько менять курс во время пути совершенно нормально. Я бы предпочел, чтобы вы потерпели неудачу десять раз, но быстро и безболезненно с экономической точки зрения, чем долго вытаскивали себя из одной-единственной неудачи в течение месяцев или лет и терпели убытки, измеряемые тысячами долларов.

Не позволяйте своему эго вступить в игру. Защитите свой кошелек и остановитесь прежде, чем потеряете слишком много времени и денег. Начать интернет-бизнес можно при минимальных затратах, поэтому ничто вам не мешает просто начать заново. Как говорилось в главе 26, отведите себе конкретное время и определенное количество денег на то, чтобы проанализировать свои идеи и опробовать их. Используйте денежную подушку — средства, отложенные из дохода на основной работе, чтобы некоторое время поэкспериментировать. Не стоит сходить с ума и закладывать дом, чтобы вложить все в первую же идею, которая придет вам в голову. Определите, сколько вы можете позволить себе потерять, и (если необходимо) назовите эти траты инвестицией в свое будущее, а после идите вперед. Убедите себя, что получаете прибыль от своих начинаний, *учась на своих ошибках*, даже когда вам не удастся достичь успеха (или особенно если вам не удастся достичь успеха!). Чем быстрее вы остановитесь, тем быстрее сможете начать заново, *инвестируя* свои новые знания или навыки в новое предприятие.

Думайте проектами, а не компаниями

Постройте свои проекты таким образом, чтобы неудача не была фатальной.

Сет Годин,
американский автор книг
о маркетинге и менеджменте

Работать на компанию — значит класть яйца в одну корзину. Но в Голливуде появился новый способ отношения к работе, и его все чаще можно встретить и в Кремниевой долине. Голливудские фильмы, телевизионные и музыкальные шоу давно работают с людьми на проектной основе, не предлагая полноценного трудоустройства. Вы можете работать так же, многократно используя одни и те же навыки и применяя их в различных проектах. Неважно, ваши это проекты или чьи-то еще, в любом случае вы можете зарабатывать и при этом получать новые навыки, которые примените в следующий раз. С течением времени вы добьетесь успеха и, даже если некоторые проекты окажутся неудачными, все равно окажетесь в плюсе.

Обеспечьте себя специалистами, которые будут выполнять то, что вы пока не умеете или не хотите делать. В интернете можно найти информацию, поддержку или людей, способных помочь в реализации практически любой задачи, — стоит только поискать. Когда будете готовы, сможете сделать шаг вперед и начать руководить (и владеть) собственными проектами, превращая их в бизнес интернет-миллионера. Создавайте новые сайты и передавайте их поддержку кому-либо за небольшие деньги, чтобы переходить к следующему! Реализуйте несколько успешных проектов, и у вас, как и у меня, сложится команда людей, к каждому из которых можно обратиться за решением определенной задачи, начиная новый интернет-бизнес. Это дает возможность повторять операции, создавая новые проекты, превращая их в бизнес и пополняя мою копилку прибыльных бизнес-систем интернет-миллионеров.

Не верьте рекламе — не тратьте время и деньги на различных «гуру»

Не думайте, что гуру способен вам помочь больше, чем клиент.

Занимаясь своим новым увлечением, моделированием стиля жизни, вы, скорее всего, будете искать ответы. Это естественно — искать наиболее эффективные способы добиться большего успеха. Но не стоит ожидать, что вы сможете найти ответы на глобальные вопросы у кого-либо еще. В интернете вам встретится множество «экспертов» и «гуру», делающих вам впечатляющие предложения, которые похожи на легкий заработок. Некоторые из них на самом деле зарабатывают деньги в интернете, но это скорее благодаря рекламе их нового продукта, а совсем не по той причине, что их советы или продукты представляют такую уж ценность. Вам нужен вовсе не «новый эксклюзивный видеокурс» или «пакет выходного дня от платинового гуру». Вам нужен конкретный совет, относящийся к вашей бизнес-идее и персональной ситуации.

В этой книге я постарался дать вам технологию, с помощью которой вы сможете разработать собственный план при минимальных затратах и принять решения, касающиеся лично вас. Как только вы будете готовы к большему, собирайтесь с друзьями, ищите группу поддержки (в интернете или в реальной жизни) или присоединяйтесь к www.ClickMillionaires.com — именно за этим я и создал ресурс, специально для того, чтобы предприниматели вроде вас смогли найти там поддержку и необходимые ответы.

Хотите еще большего? Запустите сайт и попробуйте что-нибудь продать. Реальная обратная связь от реальных покупателей даст вам больше, чем советы любого гуру.

Избегайте «машины зависти»

Как только вы вышли в интернет, остерегайтесь того, что Джина Трапани с блога Lifehacker называет «машиной зависти». Участвуя в блогосфере и социальных медиа, вы становитесь членом социальных кругов, которые состоят не только из ваших родственников, друзей и потенциальных клиентов, но и из тренеров, конкурентов и даже знаменитостей. Старайтесь не относиться к этому серьезно и не

сравнивать себя с другими. Вам может показаться, что многие из этих ребят вас превосходят, но вы не видите картины целиком. Многие из них усердно работали в течение нескольких лет еще до того, как вы пришли в интернет, других поддерживают крупные компании, предыдущий опыт, семейные деньги, личные связи, или же они имеют другие преимущества, которые вам недоступны.

Социальные медиа — это не реальная жизнь. Это скорее похоже на встречу одноклассников, на которой каждый выбирает, о чем рассказать. И на удивление они преувеличивают все хорошее! Возможно, вы станете переживать, если аудитория конкурентов (или даже друзей) будет больше. Но такое сравнение непродуктивно, к тому же оно нечестно по отношению к вам. С широким охватом интернета вы *всегда* будете всего на расстоянии нескольких кликов от людей с большим успехом, чем у вас. Если в реальном мире есть проблема, в интернете она становится еще больше. Но, завидуя 100 тысячам подписчиков рассылки, 10 тысячам друзей на Facebook или 100 тысячам в Google+, вы не сделаете свою жизнь лучше. Просто поддерживайте постоянный позитивный настрой и двигайтесь к собственным целям, формируя собственный стиль жизни.

Причина, по которой вы хотите построить бизнес интернет-миллионера (и читаете эту книгу), заключается в следующем: вы хотите сами прокладывать свой жизненный курс. Вы решили *сами задавать стандарты успеха*, поэтому не стоит тратить время на беспокойство о том, как ваши успехи выглядят в сравнении с достижениями других. Вы вступили на этот путь, поскольку полны решимости создать свое видение, построить бизнес честно, чтобы получать вознаграждение за свою усердную работу и создавать достойную жизнь для тех, кто вам больше всего дорог. Не подбрасывайте дрова в топку «машины зависти», и вы пойдете по собственному пути к успеху, который сами для себя определите, став настоящим интернет-миллионером.

Помощь другим никогда не выйдет из моды

*Мы зарабатываем на жизнь, что-либо
получая. Но мы создаем жизнь, только
когда отдаем.*

Уинстон Черчилль,
британский премьер-министр
и государственный деятель

Способы добиться успеха в интернете меняются постоянно и часто непредсказуемо. Поэтому я постарался удержать вас от попытки строить бизнес с помощью определенных маркетинговых приемов или «фокусов» по привлечению трафика, которым вы учитесь в интернете. Вам нужно определить настоящие потребности клиентов и помогать людям. Неважно, какой прием интернет-маркетинга вошел в моду, как изменился рынок под влиянием Google, Facebook или Amazon.com, какие новые законы, налоги или режимы защиты частной жизни появились и усложнили онлайн-коммерцию — помощь людям всегда будет хорошей основой для бизнеса. Даже если ваша любимая маркетинговая тактика или товарная стратегия вдруг устареет, но вы решаете проблемы людей и делаете их жизнь лучше, они станут вашими постоянными покупателями и расскажут о вас своим друзьям.

Бизнес может быть способом реализовать цель вашей жизни

Я вижу два способа прожить жизнь. Первый — предположить что вселенная — это механизм, а вы всего лишь шестеренка гигантской машины. Вы играете роль, определенную обстоятельствами и биологией. Это заслуживающий доверия путь, который выбирают миллиарды.

Альтернативный способ — надеяться и верить, что ваше существование значит больше, что оно дает вам уникальный шанс повлиять на мир. Вы здесь, и ваши способности и потенциал не позволяют вам ограничиться едой, сном и развлечениями. Ваше самосознание, творческие способности, стратегическое планирование, работа над собой и сострадание создали возможность, одну на

триллион, стать кем-либо более значимым. Таким образом, второй путь — понять, что ваша миссия в том, чтобы использовать свои возможности во благо. Кем вы хотите быть? Как вы можете изменить себя и сделать лучше жизнь тех, кто вам дорог? Какую пользу вы можете принести миру?

Обычно к бизнесу относятся так, будто он не имеет никакого отношения к тому, «кто вы есть на самом деле», но, по моему мнению, это глупо, особенно если учесть, сколько времени каждый из нас проводит на работе! Напротив, предпринимательство — это прекрасная возможность для личностного роста, а интернет-бизнес дает вам платформу, чтобы сделать нечто большее, чем просто зарабатывать себе на жизнь. Он предоставляет вам шанс делиться с миром своей уникальной *услугой* и реализовывать свой *план*. Вы хотите большего, вы заслуживаете большего, у вас возможность предложить миру больше, и теперь у вас есть инструменты, чтобы сделать больше.

Дело лишь в желании это сделать. Как насчет того, чтобы начать прямо сейчас?

Начните действовать сегодня

Многим не удастся заработать в интернете и взять на себя ответственность за собственную жизнь. Но я знаю, что это возможно даже для вас, потому что сам занимаюсь этим каждый день. Борьба за собственный успех не будет простой или быстрой, но, надеюсь, эта книга помогла вам найти способ перестроить свою жизнь так, чтобы каждый день вы встречали с радостью.

Можно найти тысячу причин и отговорок, чтобы не предпринимать никаких действий, пока X, Y или Z не изменят вашу жизнь. Но зачем ждать? Зачем отдавать свою судьбу в руки других людей, начальников и обстоятельств, почему не начать менять свою жизнь *сейчас*? Чем раньше вы отправитесь в путь, особенно если шаги небольшие, тем быстрее сможете изменить обстоятельства под себя.

Ваша жизнь — предложение,

ограниченное по времени

Ваша жизнь — это предложение, ограниченное по времени, и только *вы* можете его получить. Можно спроектировать свою ежедневную жизнь так, чтобы она стала похожа на вашу мечту, — можно изменить свою жизнь и карьеру в этом направлении, следуя рекомендациям из этой книги. Вы не обязательно станете миллионером, но будете жить каждый день так, будто уже им стали. Выберите для себя мир, в котором будете жить! Решите, что вы хотите изменить больше всего, и отправляйтесь в путь!

Скотт Фокс

Эпилог

Стратегии повторного инвестирования
от интернет-миллионеров

Что произойдет, когда вы добьетесь успеха как интернет-миллионер? Постепенно начнете замечать, что у вас появилось больше свободного времени. Сначала это почти не ощущается, но однажды вы вдруг осознаете, что обедаете в ресторане в самый обычный вторник и никуда не спешите. Или в пятницу утром понадобится помощь в школе, где учится ваш ребенок, или в церкви — и у вас будет на это время. А когда вы встанете из-за стола, чтобы заняться этими «нерабочими» вещами, то поймете, что ваш банковский счет продолжает пополняться — даже тогда, когда вы стали меньше работать!

Вот это да! Ваша бизнес-система работает, и каждый аспект вашей жизни и будущего начинает приносить дивиденды.

Цикл успеха бизнес-системы интернет-миллионера

Когда вы поймете, что количество свободного времени и — одновременно — счет в банке растут, вам нужно будет принять счастливое решение о том, что делать с дополнительными временем и деньгами. Думаю, тут возможны два варианта развития событий.

- Повторное инвестирование своего свободного времени в то, чтобы достичь больше жизненных целей и создать более прибыльный бизнес. Если вам удалось заработать в интернете первый доллар, нет причин сомневаться, что вы сможете это сделать еще раз. А потом еще и еще. Если вы встроите принципы успеха моделирования стиля жизни интернет-миллионера в свои бизнес-модели, ваши новые проекты должны будут эффективно масштабироваться и приносить вам регулярный доход. После этого вы сможете работать меньше, жить больше и даже *отдавать*.
- Повторное инвестирование в сообщество, чтобы помогать другим. Для меня ключевой показатель успеха интернет-миллионера в способности *отдавать*. Вы со мной? Возможно, вы считаете, что у вас есть еще не все, что бы вы

хотели, но если вы читаете эту книгу, ваши дела обстоят намного лучше, чем у миллиардов других людей, живущих сейчас на планете. «Повторное инвестирование» некоторой доли успеха в свою жизнь и в жизни окружающих поможет почувствовать себя лучше и к тому же сделает лучше мир.

Программа повторного инвестирования от интернет-миллионеров

Если вы согласны с подходом к моделированию стиля жизни, изложенным в этой книге, я надеюсь, вы присоединитесь к моей программе повторного инвестирования от интернет-миллионеров. Даже сейчас, когда у вас не так много свободных денег и технических знаний, вы как интернет-миллионер можете оказать существенную помощь другим. Самые преданные члены сообщества ClickMillionaires.com с самого начала каждый месяц отдают как минимум 10 процентов другим. (Я позаимствовал эту модель у церкви, поскольку хотел формализовать мое участие в жизни других.)

Это может быть 10 процентов вашего времени, ваших денег, ваших молитв — того, что поможет вам жить щедро. Под сообществом вы тоже можете понимать что-то свое. Это может быть помощь соседям, коллегам, родственникам или просто благотворительность. Никто не будет ничего считать, кроме вас, но для нас, интернет-миллионеров, успех — нечто включающее в себя *служение другим* как часть повседневной жизни. Я сам следую этой стратегии и доходы от своих книг отдаю на благотворительность, чтобы помочь неимущим детям, одним из которых когда-то был я сам.

Благодарности

В современном обществе появилось множество новых возможностей. В них скрыт огромный потенциал для бизнеса и личностного развития, но лишь те немногие, кто достаточно мудр, берутся за дело и получают свои дивиденды. Прочитав эту книгу, вы показали, что принадлежите к этой немногочисленной части людей, к интернет-миллионерам. Мой крестовый поход, призванный помочь людям менять свою жизнь с помощью интернет-бизнеса, начался с книги Internet Riches, затем продолжился книгой e-Riches 2.0, и вот вы уже читаете мою третью книгу! Спасибо вам и читателям по всему миру, поддержавшим эту миссию, — и благодарю вас за чтение этой книги. Надеюсь, моя работа помогла вам лучше понять собственные возможности для успеха — как финансовые, так и личные, а также создать стиль жизни, о котором вы мечтаете и которого заслуживаете.

Все экономические, демографические и технологические тенденции указывают на то, что бизнес вокруг стиля жизни — волна будущего. Люди хотят не просто больше зарабатывать, но реализовывать свой личный потенциал и жить лучше. К счастью, мои читатели (такие как вы), мои агенты Лэйси Линч, Шэннон Марвен и Джэн Миллер и мои друзья из Американской ассоциации менеджмента (мои издатели) со мной согласны.

Я выражаю благодарность моей команде из АМАСОМ. Это Боб Ниркинд, Бэрри Ричардсон, Хэнк Кэннеди, Дженни Вессельманн, Розмари Карлоу, Айрин Мажук, Джим Бессент, Кэйма Кимбрелл, Дебби Познер, Тереза Моссер, Кэтлин Аудеркирк, Нэйт Аудеркирк, Уильям Хелмс, Энди Амбразайджус, а также всей команде менеджеров по продаже и рекламе, плюс Терри Вайбелу и команде из Continental Sales.

Мои искренние благодарности интернет-миллионерам, о которых рассказывалось в этой книге: Конни Меттлер, Дэйву Пауэрсу, Кристин Эспинасс, Фабио Розати, Элу Петерсону, Рэнди Кэссингему, Бетти Тески, Бо Блэквеллу, Робу Ладлоу, Энн Сиг, Эмиту Агарвалу, Мэнни

Хернандесу, Уэйну Херлберту, Эндрю Уорнеру, Христин Робиллард-Смит, Кристофу Линднеру, Джанкарло Массаро, Тоне Сазерленд, Джейсону Седлеру, Лизе Хенди, Мэтту Родригесу и ребятам, которые организовывали интервью, в том числе Джейсону Розенталю, Кристине Ли, Киту Доу, Кэрри Стюарт и Хезер Шарп.

Я благодарю также выдающихся членов сообщества интернет-миллионеров, лауреатов премии ClickMillionaires.com, и моих друзей, особенно Джудит, Мэри, Тони, Еву, Кэт, Мелинду, семью Масселуайтов, Нэйта, Сандру, Сай, Соню, Дэйва, Лиз, Дину, Патрика, Ричарда, Джереми, Джейн, Хектора, Стивена, Иветт, Дайану, Ноа, Сет, Линду, Уолтера, Крама и Майкла.

Благодарю за советы и вдохновение Сета Година, Роберта Кийосаки, Билла О'Рейли, Тима Феррисса, Дэвида Харди, Тима Сендерса, Энтони Роббинса, Томаса Стэнли, Ти Харва Экера, Майкла Элсберга, Рэмита Сети, Гая Кавасаки, Криса Брогана, Кена Эмоя, Боба Лефсеца, Криса Герриеро, Македу Уабней, Рона Уилла, Джеки Билсборроу, Барба Форда, Чака Гринвуда, Лу Фабалю, Майкла Уэйлена, а также Салли, Рассу и Морин из шоу Big Biz.

Я также благодарю отель Ritz-Carlton Laguna Niguel за гостеприимство, кафе Рапегу за топливо для писательской работы и производителей тренажеров Fitdesk. И, в первую очередь, я благодарен своей прекрасной семье, которая ежедневно вдохновляет меня на работу и побуждает меня искать все больше свободного времени, чтобы проводить его с ними, — это Кэтрин и девочки, моя мама, Ти-Та и Шунг Джонг, Джонатан и Кэри.

От всей души желаю вам успеха.

Об авторе

Когда-то я ненавидел свою работу так же, как вы. Но, осознав, что сегодня каждый может построить свой бизнес с помощью интернета, я перестал «работать на дядю» и начал зарабатывать деньги онлайн на собственных условиях. Сегодня я интернет-миллионер. Я не трачу на работу весь день, имею дело лишь с теми проектами, что мне нравятся, и обхожусь без начальников (конечно, не считая моей жены и детей). Я веду семейный онлайн-бизнес, тренирую предпринимателей по всему миру из дома в Южной Калифорнии и отдаю доходы от своих книг на благотворительность.

Закончив Мичиганский университет и Стэнфордскую школу права, я приобрел знания в области электронной коммерции и интернет-маркетинга, строя успешные компании в интернете. Среди моих проектов: нишевые стартапы и сайты для телезвезд, таких как Билл О'Рейли и Ларри Кинг, интернет-подразделение корпорации из списка Fortune 500, которое приносит компании миллиарды долларов, мой собственный ресурс ClickMillionaires.com, дружелюбное коучинг-сообщество предпринимателей, которые хотят строить свой бизнес на основе собственного стиля жизни.

Моя миссия — помогать предпринимателям и владельцам небольших компаний учиться зарабатывать на интернет-революции бизнеса как стиля жизни. Надеюсь, мои книги, блог, подкасты и форум на www.ClickMillionaires.com помогут вам изменить свою карьеру и улучшить свою жизнь.

- [1] jobs.aol.com/articles/2011/03/04/most-business-professionals-are-unhappily-employed/.
- [2] Частная научно-исследовательская организация, распространяющая профессиональную информацию об условиях рынка, менеджменте компаний и т. д. Проводит специальные исследования, результаты которых распространяются на коммерческой основе. *Прим. перев.*
- [3] www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=1727; The Conference Board, John M. Gibbons, January 2010, Report Number: R-1459-09-RR.
- [4] Pay per click ([англ.](#) оплата за клик). *Прим. ред.*
- [5] Search engine optimization ([англ.](#) поисковая оптимизация). *Прим. ред.*
- [6] Отношение количества нажатий на ссылку к количеству ее отображений на экране. *Прим. перев.*
- [7] Издана на русском языке: Тим Феррис. Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть. М. : Добрая книга, 2012. *Прим. перев.*
- [8] Метод взаимодействия клиента и сервера, при котором клиентская информация обрабатывается и хранится на удаленном сервере, позволяя снизить требования к аппаратному и программному обеспечению компьютера клиента. *Прим. перев.*
- [9] От [англ.](#) Hypertext Preprocessor — препроцессор гипертекста, язык программирования общего назначения, интенсивно применяемый для разработки веб-приложений. *Прим. ред.*
- [10] Основанная в 1927 в году в Далласе сеть однотипных продовольственных магазинов шаговой доступности, работающих на основе франшизы. *Прим. перев.*
- [11] Крупнейший город штата Нью-Мексико. *Прим. перев.*

- [12] Сайты, больше ориентированные на американский и канадский рынок, помогут найти исполнителей заказчикам из многих стран, но более удобны для англоговорящих пользователей. Аналоги в рунете — www.freelance.ru, www.free-lance.ru и другие. *Прим. ред.*
- [13] Социальный сервис обмена знаниями, своеобразный онлайн-рынок вопросов и ответов, основанный в 2009 году одними из создателей социальной сети Facebook. Основное отличие сервиса Quora в том, что на вопросы отвечают профессионалы. *Прим. перев.*
- [14] www.internetworldstats.com/stats7.htm.
- [15] Сокращение от Doctor of Philosophy, ученая степень доктора философии, примерно соответствует степени кандидата наук в нашей стране; может присваиваться как в гуманитарных, так и в естественных науках. *Прим. перев.*
- [16] Сокращение от Doctor of Medicine, ученая степень доктора медицины. *Прим. перев.*
- [17] Сокращение от Certified Public Accountant, квалификация дипломированного бухгалтера, который имеет право выступать в качестве независимого аудитора, бухгалтера-ревизора. *Прим. перев.*
- [18] Сокращение от Doctor of Jurisprudence, ученая степень доктора юриспруденции. *Прим. перев.*
- [19] Популярная и самая крупная коммерческая онлайн-служба в США. Предоставляет услуги электронной почты и базовые услуги интернета. *Прим. перев.*
- [20] От англ. tease — «дразнить». Рекламное сообщение, построенное как загадка, — содержит часть информации о продукте, но при этом сам товар не демонстрируется. Тизеры обычно используются на раннем этапе продвижения товара для создания интриги вокруг него. *Прим. ред.*
- [21] Основатель консалтинговой компании The Lampo Group. Автор книг Financial Peace («Финансовый мир»), More than Enough («Более

чем достаточно») и Total Money Makeover («Тотальный взгляд на деньги»), которые разошлись миллионными тиражами и многие недели держались в списках бестселлеров The New York Times и Wall Street Journal. Его радишоу с финансовыми советами транслируется более чем 450 радиостанциями по всей Америке. Ведет свое телешоу в прайм-тайм на канале Fox Business Network. *Прим. перев.*

[22] Американский журналист, радио- и телеведущий, политический комментатор, писатель, предприниматель. Ведет программу на радиостанции Premiere Radio Networks. *Прим. перев.*

[23] «Это правда» (англ.). *Прим. ред.*

[24] «Джамбо-шутки» (англ.). *Прим. ред.*

[25] «Капризные покупатели» (англ.). *Прим. ред.*

[26] Популярный новостной электронный бюллетень. *Прим. ред.*

[27] Известная медиакомпания, ориентирующаяся на аудиторию молодых мужчин, круг интересов которых — бизнес, музыка, культура. *Прим. ред.*

[28] «Французское слово дня» (англ.). *Прим. ред.*

[29] Некоммерческая организация, которая создала бесплатные для использования типовые договоры — свободные и несвободные публичные лицензии, с помощью которых авторы и правообладатели могут распространять свои произведения более широко и свободно, а потребители контента легально и более просто пользоваться этими произведениями. *Прим. перев.*

[30] Автоматизированное отдельно поставляемое программное средство, используемое для устранения проблем в программном обеспечении или изменения его функционала. *Прим. ред.*

[31] Nielsen, 6/16/11;
www.blog.nielsen.com/nielsenwire/online_mobile/may-2011-top-u-s-

[online-destinations-for-video/](#).

- [32] «Бобер» — самоназвание жителей Орегона, ассоциируется с трудолюбием и сообразительностью. *Прим. перев.*
- [33] Проектное обучение — основа системы образования в США. Проектный метод предполагает использование окружающей жизни в качестве лаборатории, в которой и происходит познание. В подготовительных классах особое внимание уделяется знакомству ребенка с природой: школьники под руководством учителя ухаживают за растениями, наблюдают за личинками бабочек, собирают коллекции камушков и т. п. *Прим. перев.*
- [34] Платформа, позволяющая пользователям создавать собственные социальные сети. Сервис запущен в 2005 году. *Прим. перев.*
- [35] Человек, удаленно — по телефону и интернету — выполняющий обязанности ассистента, помощника или секретаря руководителя организации. *Прим. перев.*
- [36] Независимо компилируемый программный модуль, динамически подключаемый к основной программе и предназначенный для расширения и/или использования ее возможностей. *Прим. ред.*
- [37] Информация предоставлена корпорацией Ning, Inc. (<http://www.Ning.com>). Использование разрешено. Все права защищены.
- [38] В России программы аффилированного маркетинга чаще называют партнерскими программами. *Прим. перев.*
- [39] Многоуровневый маркетинг больше известен в России как сетевой. *Прим. перев.*
- [40] Американский разработчик онлайн-игр. Компания основана в 2007 году. *Прим. перев.*
- [41] Интернет: Older, Wiser, Plenty Of Upside, Says Barclays; <http://blogs.barrons.com/techtraderdaily/2011/09/16/the-internet->

[olderwiser-plenty-of-upside-says-barclays/](#).

[42] Телефонные звонки с целью привлечения клиентов, с которыми ранее компания не контактировала. *Прим. ред.*

[43] [www.businessinsider.com/chart-us-advertising-by-medium-2011-7](#).

[44] [www.clickz.com/clickz/stats/2092577/digital-attract-percent-global-spend-2011](#).

Над книгой работали

Руководитель редакции *Артем Степанов*

Ответственный редактор *Ольга Киселева*

Литературный редактор *Юлия Раутборт*

Художественный редактор *Алексей Богомолов*

Иллюстрация на обложке *Сергей Николаев*

Дизайн обложки *Сергей Хозин*

Верстка *Вячеслав Лукьяненко*

Корректоры *Мария Молчанова, Надежда Болотина*

Издано при содействии SeoPult.ru

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

mann-ivanov-ferber.ru

facebook.com/mifbooks

Электронная версия книги

подготовлена компанией Webkniga, 2013

webkniga.ru

Платформа: как стать заметным в Интернете

Пошаговое руководство для всех, кому есть что сказать или что продать

Хайятт Майкл

Platform: Get Noticed in a Noisy World

Michael Hyatt



Тематика

Интернет

О чем эта книга

Эта книга — пошаговое руководство по привлечению и удержанию истинных фанатов.

Майкл Хайятт наглядно демонстрирует, что конкретно делают иначе самые продаваемые авторы, спикеры, предприниматели, музыканты и другие представители творческих профессий, чтобы привлечь клиентов на перенасыщенном рынке.

Автор учит читателей не только расширять свою представленность в Сети, но и получать благодаря этому стабильный доход. Как же этого добиться? Создавая платформу. Никогда еще сделать это не было проще, дешевле и реальнее, чем сейчас.

Для кого эта книга

Эта книга для тех, кто хочет расширить сферу своего влияния, сделать более заметным свой бренд, продукт, услугу или бизнес.

Фишка книги

Книга долгое время занимает первые строчки рейтинга в трех разделах Amazon.com. Имеет рекордное количество отличных оценок от читателей.

Автор подробно описывает весь процесс создания платформы — от концепции до реализации. Методика проста для понимания и воплощения.

Об авторе

Майкл Хайятт — профессиональный автор и лектор. Бывший CEO и нынешний председатель правления компании Thomas Nelson Publishers, седьмой по величине издательской и книготорговой компании в США. Ведет один из 800 лучших блогов мира. Ежемесячно его посещают более 300 000 человек. А еще у него свыше 120 000 последователей в Twitter.

Стартап за \$100

Создай новое будущее,
делая то, что ты любишь

Крис Гильбо

The \$100 Startup
Reinvent the Way You Make a Living,
Do What You Love, and Create a New Future
Guillebeau Chris



Тематика

Интернет

О чем эта книга

Эта книга о том, как зажить интересно и содержательно и при этом хорошо зарабатывать. Найти сочетание удовольствия и дохода можно, не оставляя своей нынешней профессии. Впрочем, иногда придется изрядно попотеть, чтобы уйти от традиционного заработка и открыть для себя альтернативные источники дохода. В любом случае нужно будет создать небольшой стартап на собственные деньги, уделить ему немного времени и подождать, пока компания не созреет для серьезного успеха, чтобы пожинать плоды своего труда, перестав зависеть от обстоятельств и начать жить так, как хочется.

Для кого эта книга

Эта книга для тех, кто стремится к более полной, интересной и осмысленной жизни. Ее обязательно стоит прочитать всем, кто хочет перестать заниматься скучными вещами и начать делать то, что одновременно интересно и полезно для других.

Фишка книги

При подготовке этой книги Крис Гильбо нашел полторы тысячи предпринимателей, которые сегодня владеют бизнесом, приносящим 50 и более тысяч долларов годового дохода, хотя начинали они с крайне скромных капиталовложений (во многих случаях речь действительно шла о суммах, не превышающих 100 долларов). Затем он детально изучил 50 самых интересных представителей этой группы. На основе этого исследования и была написана простая и понятная книга, содержащая ценные советы от тех, кто знает, как превратить свою работу в источник радости и удовольствия. Причем Крис не ограничивается общими рекомендациями, а приводит точные суммы, порядок действий, необходимых в первые месяцы, кроме того, он анализирует и ошибки, которые начинающие предприниматели совершали на первых порах.

Об авторе

Крис Гильбо — писатель, предприниматель и путешественник. Крис работает на себя и занимается разнообразными проектами, начиная с интернет-публикаций и заканчивая волонтерством в Западной Африке. В свои тридцать с небольшим Крис Гильбо объездил уже почти все страны мира — сегодня на его счету их более 175. Создатель World Domination Summit, международного сообщества творческих людей, Крис помогает людям найти свое призвание, а также поделиться опытом. У него есть особый талант превращать идеи в доходы,

которые он использует, чтобы вести интересную жизнь и приносить пользу другим людям.

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Предложите нам книгу: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlojite-nam-knigu/>

Ищем правильных коллег: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Оглавление

[Эту книгу хорошо дополняют](#)

[Информация от издательства](#)

[Предисловие от партнера издания](#)

[Знакомьтесь с интернет-миллионерами](#)

[Введение. Работа — это не обязательно то, что вы ненавидите](#)

[Часть первая. Изменяем свой стиль жизни, чтобы добиться успеха](#)

•

[Глава 1. Работать меньше, жить больше. Как стать интернет-миллионером](#)

[Глава 2. Страсть vs прибыль. Ставим собственные цели, соответствующие нашему стилю жизни](#)

[Глава 3. Как перестроить свою жизнь и бизнес](#)

[Глава 4. Упражнения по моделированию стиля жизни интернет-миллионера](#)

[Часть вторая. Бизнес-система, построенная на основе стиля жизни интернет-миллионеров](#)

[Глава 5. Моделирование бизнеса, построенного на основе стиля жизни интернет-миллионеров. Принципы успеха](#)

[Глава 6. Современные стратегии позиционирования себя в интернете в качестве эксперта](#)

[Глава 7. Потрясающая система от интернет-миллионеров — десять шагов позиционирования себя в качестве эксперта](#)

[Часть третья. Лучший вариант интернет-бизнеса для вас](#)

[Глава 8. Издательский бизнес в интернете — самый простой способ начать](#)

[Глава 9. Выпуск электронной рассылки, которая поможет получить прибыль](#)

[Глава 10. Как заработать с помощью блога](#)

[Глава 11. Как заработать в качестве автора подкастов и звезды интернет-радио](#)

[Глава 12. Ваше интернет-телешоу.](#)

Глава 13. Сообщества в социальных сетях для развлечения и заработка

Глава 14. Простое скачивание цифровых файлов и продажа информационных продуктов

Часть четвертая. Если у вас нет собственного продукта

Глава 15. Реклама и продвижение чужих продуктов

Глава 16. Сетевой маркетинг. Правда об MLM

Глава 17. Удовольствие, гибкость, фриланс — как стратегия формирования стиля жизни

Глава 18. Миллионеры (и миллиардеры!) — подражатели

Часть пятая. Как найти свою нишу в интернете

Глава 19. Привлекайте внимание и формируйте прибыльную аудиторию в своей нише

Глава 20. Система определения ниши для бизнеса интернет-миллионера

Глава 21. Тестируйте потребительский спрос, чтобы избежать потери времени в будущем

Часть шестая. Детали: создание бизнеса и получение прибыли

Глава 22. Системы интернет-миллионеров: производство и операции

Глава 23. Простые стратегии публикации контента

Глава 24. Секреты размещения рекламы в Сети

Часть седьмая. Уроки стиля жизни от интернет-предпринимателей — интернет-миллионеров

Глава 25. Как выбрать лучшую систему для бизнеса, основанного на стиле жизни

Глава 26. План действий для перепроектирования вашей жизни начиная с сегодняшнего дня. Десять шагов

Заключение. Выигрышные стратегии успеха интернет-миллионеров

Эпилог. Стратегии повторного инвестирования от интернет-миллионеров

Благодарности

[Об авторе](#)

[Над книгой работали](#)

[Книги, вышедшие в издательстве](#)

[Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»](#)