

# Терри Дин

**101 ВИД**  
**ВЫСОКОДОХОДНОГО**  
**ОНЛАЙНОВОГО БИЗНЕСА,**  
**КОТОРЫЙ ВЫ МОЖЕТЕ**  
**НАЧАТЬ С МИНИМАЛЬНЫМИ**  
**ЗАТРАТАМИ ИЛИ С НУЛЯ**

<http://www.berestneff.com>

Издательство Виртуального Колледжа  
электронной коммерции  
<http://www.berestneff.com>

## Содержание:

<b>Получите Ваш подарок! .....</b>	<b>3</b>
<b>От переводчика .....</b>	<b>4</b>
<b>Введение. Выбираем онлайн-бизнес .....</b>	<b>6</b>
<b>Глава первая. Бизнесы 1 – 10: Создаем собственное онлайн-сообщество .....</b>	<b>10</b>
Шаг первый. Выбираем тему Вашего онлайн-бизнеса .....	11
Шаг второй. Придаем уникальность Вашему бизнесу: разрабатываем УТП.....	13
Шаг третий. Концентрируем усилия на установлении отношений с целевой аудиторией .....	15
Онлайн-сообщество можно построить вокруг абсолютного любого товара или услуги.....	15
Маркетинг любого сайта есть развитие сообщества.....	19
<b>Глава вторая. Бизнесы 11 – 20: Создаем бесплатные сервисы .....</b>	<b>20</b>
Что первично: товар или сайт?.....	20
<b>Глава третья. Бизнесы 21 – 30: Оказываем услуги.....</b>	<b>25</b>
<b>Глава четвертая. Бизнесы 31 – 40: Строим собственную информационную империю .....</b>	<b>32</b>
<b>Глава пятая. Бизнесы 41 – 50: Создаем собственный сайт с платной подпиской .....</b>	<b>40</b>
<b>Глава шестая. Бизнесы 51 – 60: Станьте очередным Биллом Гейтсом со своим программным обеспечением .....</b>	<b>50</b>
<b>Глава седьмая. Бизнесы 61 – 70: Работаем с видео .....</b>	<b>53</b>
<b>Глава восьмая. Бизнесы 71 – 80: Работаем в дилерской сети .....</b>	<b>57</b>
<b>Глава девятая. Бизнесы 81 – 90: Формируем собственный подписной лист.....</b>	<b>59</b>
<b>Глава десятая. Бизнесы 91 – 100: Создаем остаточный доход .....</b>	<b>67</b>
<b>Глава одиннадцатая. Бизнес № 101: Маркетинг совместных проектов...70</b>	<b>70</b>
<b>Вам еще один подарок! .....</b>	<b>74</b>
<b>И еще один подарок! .....</b>	<b>75</b>

## Получите Ваш подарок!

Вам как читателю этой книги полагается шикарный подарок-сюрприз – 10 записей из серии телесеминаров «Звонок недели»!



**Более 10 часов аудио: ответы на Ваши самые наболевшие, острые и актуальные вопросы о домашнем онлайн-бизнесе!**

Получите прямо сейчас **совершенно бесплатно!**

*Для получения подарка проследуйте по ссылке*

**==> <http://www.berestneff.com> <==**

*и заполните расположенную там форму подписки (в правой колонке).*

*Для Вашей пользы и прибыльности!*

## От переводчика

Дорогой читатель!

Прежде всего – хочу поблагодарить Вас за то, что Вы нашли время скачать и изучить данную электронную книгу. Смеею Вас заверить, Вы не будете разочарованы, ибо эта книга – настоящее произведение искусства, подлинная жемчужина моей электронной библиотеки переводов, и потягаться с ней может, пожалуй, лишь книга Михеля Фортина «10 заповедей мощного позиционирования»... и я очень горд тем, что RuNET видит предлагаемую Вам книгу именно в моем переводе на русский язык.

Вы открываете уникальную и удивительную книгу, воплотившую в себе результаты долгого и кропотливого труда одного из известнейших зарубежных онлайн-предпринимателей – Терри Дина, чей опыт работы в электронном бизнесе превышает десять лет.

От всех остальных предпринимателей и экспертов в области электронного бизнеса Терри Дина отличает его стремление помогать начинающим бизнесменам пойти правильной дорогой собственной предпринимательской деятельности. Он щедро делится ценной информацией со своими читателями и посетителями его сайтов, причем в большинстве случаев совершенно бесплатно.

Его выводы и рекомендации как новичкам, так и профессионалам давно стали аксиомой в западном электронном бизнесе. На основе материалов, которые были написаны Терри Дином еще несколько лет назад, многие желающие стать преуспевающими INTERNET-предпринимателями, сегодня с большим успехом постигают довольно нелегкую, но увлекательную и прибыльную науку создания и развития собственного информационного онлайн-бизнеса.

Как раз одним из таких классических материалов и является электронный документ, который Вы в данный момент держите в своих руках. Когда Вы просмотрите его хотя бы беглым взглядом, поверьте мне, Вы возблагодарите сегодняшний день – тот день, когда судьба предоставила эти несколько десятков страниц в Ваше полное распоряжение – для Вашего изучения, применения и использования.

Эта книга представляет собой своеобразную энциклопедию видов онлайн-информационного бизнеса, которые каждый из Вас может начать с минимальными затратами или вообще с нуля. Одновременно ключевые вопросы достижения успешности каждого вида бизнеса освещены глубоко и всесторонне.

В принципе, не будет преувеличением сказать, что данная книга является конспективным изложением всей науки информационного онлайн-бизнеса и в частности – Internet-маркетинга.

Поэтому, если Вы хотите создать собственный успешный и процветающий бизнес, Вам необходимо твердо усвоить все, что говорится в данной книге. Здесь Вы найдете всю необходимую информацию для того, чтобы понять, на каких основах строится собственное электронное предприятие. Поэтому можно смело утверждать, что для новичков данная книга поистине бесценна.

Профессионалы же почерпнут из данного издания множество новых идей для укрепления, обновления и развития уже имеющегося у них бизнеса.

Лично для меня эта книга давно стала настольной. Того же и Вам желаю, потому что без истин, изложенных в ней, путь на вершину успеха навсегда будет для Вас закрыт.

То, чему так долго и так мучительно учились ветераны онлайн-бизнеса, отшлифованные и опробованные долгой практикой проб и ошибок сокровенные секреты зарубежных миллионеров, обрели свое письменное воплощение на страницах этой книги.

Поэтому советую Вам, не раздумывая ни минуты, немедленно приступить к чтению и изучить книгу «от корки до корки». И, естественно, взять на вооружение все то, что Вы найдете подходящим для Вашей предпринимательской ситуации, ибо ради этого данный документ и был выпущен в свет.

Для Вашей пользы и прибыльности!

Искренне Ваш,

Handwritten signature in blue ink, reading "Павел Берестнев".

*Павел Берестнев,*

*Директор Виртуального Колледжа  
электронной коммерции.*

E-mail: [info@berestneff.com](mailto:info@berestneff.com)

Адреса проектов:

<http://www.berestneff-blog.ru>

<http://www.berestneff-board.ru>

<http://www.arhivstatey.ru>

<http://www.berestneff.com>

## **Введение. Выбираем онлайн-бизнес**

Если все, о чем Вы мечтаете, спите и видите, сводится к тому, чтобы стать богатым благодаря собственному бизнесу, но не знаете за что ухватиться и с чего начать, то эта книга – для Вас и ни для кого другого. В ней я собрал 101 лучшую идею развития собственного онлайн-бизнеса, которые когда-либо приходили мне в голову, и подсластил все это маркетинговыми идеями, советами и указаниями.

Так что читайте, вникайте и выбирайте бизнес, который больше всего придется Вам по душе!

Но вместе с тем эта книга рассчитана не только на новичков. Если Вы уже создали и успешно осуществляете свой бизнес на основе коммерческого сайта, Вы найдете в этой книге немало полезной информации, которая позволит Вам увеличить Вашу прибыль. Ибо здесь я также собрал массу моделей, каждая из которых в состоянии обеспечить любому предпринимателю несколько потоков дохода. А многопоточная прибыль, как известно, является мечтой любого бизнесмена.

Самое замечательное в этих моделях заключается в том, что они применимы к любому виду и типу онлайн-бизнеса и могут принести успех каждому предпринимателю, если будут правильно внедряться в практику.

Золотые идеи извлечения и умножения прибыли рассыпаны по всей книге в больших количествах, поэтому советую Вам читать как можно внимательней и ничего не пропускать. Даже если книга содержит главы о тех видах бизнеса, которые никогда Вас не заинтересуют, советую Вам внимательно их прочитать, дабы не упустить какую-нибудь ценную мысль. Ибо каждая из этих идей может стать ключевым моментом в понимании того, каким образом Вы можете увеличить доходность своего предприятия.

Внимание! Данная книга содержит внешние ссылки, для использования которых Вы должны быть подключены к INTERNET!

Самое главное для достижения успеха в онлайн-бизнесе – выбрать такой бизнес, от занятия которым Вы будете получать настоящее удовольствие. Ибо если Вы не любите чем-то заниматься, неважно насколько упорно Вы будете над этим работать – Вы никогда не сможете настроиться на успех. Успех достигается только вместе с любимым делом. К тому же, какой дурак захочет потратить остаток жизни на занятие тем, что он терпеть не может?

Вот чего следует избегать в первую очередь. Мы живем в эпоху грандиозного развития высоких технологий, и прогресс INTERNET предоставляет нам сотни и тысячи возможностей извлечения прибыли. Ключ к успеху заключается в том, чтобы логично увязать то, чем Вы любите заниматься с какой-либо из этих возможностей. И не имеет совершенно никакого значения, что Ваши увлечения могут вначале вызывать только смех.

Когда Вы решили заняться онлайн-бизнесом, основанным на Ваших хобби и увлечениях, будьте готовы к тому, что Ваши друзья и родные назовут Вас сумасшедшим. Проблема в том, что над идеей-то Вашей они посмеяться могут, а вот чья очередь смеяться настанет, когда Вы превратите свое хобби в высокодоходный INTERNET-

бизнес, который станет единственным и неиссякаемым источником Вашего существования, превратив Ваш материальный достаток в волшебную сказку?!

Позвольте рассказать Вам одну историю.

В штате Индиана жила одна женщина, работавшая в местном компьютерном центре 8 часов в день 6 дней в неделю. Будем называть ее Барбара. Она боялась просыпаться по утрам, боялась ехать на работу, боялась готовиться к работе. Иными словами, свою работу она ненавидела. У Барбары было высшее образование по компьютерной специальности, но она терпеть не могла компьютеров, вся сознательная жизнь ее тяготила, и вся радость заключалась для нее в бое часов, когда они отбивали пять, и пора было ехать домой. И тогда Барбара неслась как угорелая к своему автомобилю, запрыгивала в него и мчалась на предельной скорости к своему дому.

Приехав, она врывалась в дверь собственного дома с такой внезапностью, что не успевал даже звякнуть дверной колокольчик. И теперь Барбара могла расслабиться. О, как ждала она этого момента!

Она садилась на тахту, подзывала к себе своих любимцев – двух собак и кошку и отдавала им все свое внимание, которого, как она знала, зверюшки жаждали и ждали. Она включала передачу «Мир путешествий» и жадно удалялась в странствия по неведомым ландшафтам, уносящие ее прочь от очередного тяжелого дня и давящей действительности.

Каждый день все это повторялось с незавидным постоянством. Иногда Барбара посещала библиотеку и брала книги по уходу за собаками и по дрессировке, и всю неделю ждала выходного дня, в которой она брала с собой своих любимых собак и проводила с ними весь день в местном парке.

В конце концов, боязнь и неприятие собственной работы доконали Барбару, и она решила заняться хоть каким-нибудь собственным домашним бизнесом. Практически все ее подруги занимались торговлей косметикой AVON, и одна из них зарабатывала на этом внушительные деньги, посвящая торговле значительное время. Барбара всегда ей завидовала – ее подруга вставала утром во сколько ей хотелось, делала свою работу с любовью и на ее лице всегда играла счастливая улыбка.

И как-то раз эта подруга пригласила Барбару к себе в гости. Барбару охватило возбуждение – наконец-то она сможет стать хозяйкой своей судьбы и своим собственным шефом! И она ухватилась за этот шанс. «Что я теряю, если потрачу эти \$ 25 в качестве вступительного взноса? Небольшие деньги. А что могу получить? Свободу в решениях и во времени, возможность работать только на себя и строить свою жизнь по собственному усмотрению», - рассуждала Барбара.

Она начала быстро выполнять все указания своей подруги, составила список контактов, который начала шаг за шагом отрабатывать и делать все остальное для того, чтобы начать бизнес как можно быстрее.

Барбара стала зарабатывать небольшие деньги (что характерно на начальном этапе любого домашнего бизнеса), но кое-что ей мешало развернуться: основная работа. Ее собственный домашний бизнес начал мало-помалу крепнуть и приносить доход, но основная работа съедала практически все свободное время и не давала осуществить задуманное.

Выходные приходили и уходили, ее питомцы – любимые собаки – не совершая привычных прогулок не могли понять, что происходит. Денег у Барбары в итоге становилось больше, а свободного времени не осталось совсем.

Теперь, когда первое возбуждение от ведения собственного бизнеса поутихло, Барбара начала уставать. Выполнив основную работу, она возвращалась домой, чтобы взяться за вторую, и несмотря на то что это было ее собственное дело, менее физически утомительным оно от этого не становилось.

В один прекрасный день ее подруга вышла замуж и уехала из города, и Барбара осталась без моральной и организационной поддержки. Это ее окончательно доконало. Барбара не могла больше этим заниматься, она забросила свой бизнес и вернулась к повседневной рутине с чувством вины из-за того, что не сумела справиться и погубила собственное дело.

Затем история повторилась: спустя определенное время Барбара начала заниматься другим бизнесом на дому, но вскоре упала духом и бросила его из-за того, что не справлялась. Это повторялось десятки раз и в итоге Барбара пришла к выводу, что просто не способна осуществлять собственный бизнес. А самое смешное заключается в том, что каждый раз, когда Барбара, измученная и обессиленная, падала на тахту в своем доме, она и не подозревала о том, что ключ к решению ее проблемы постоянно находился у нее перед носом. И чем ближе она прижимала к себе своих собак, тем ближе находилось к ней решение, но она до него додуматься по какой-то причине не могла.

Проблема Барбары заключалась в том, что она ненавидела свою работу. Она стремилась вырваться на волю, а подруги предлагали ей решения, совершенно неподходящие. Они занимались бизнесом потому, что им нравилось им заниматься, Барбара же – потому, что ей нужно было как-то отвлечься. Для них бизнес был образом жизни и увлечением, для Барбары же – второй работой и дополнительным источником дохода. Ее увлечением были ее собаки, но она тратила время на то, чтобы работать ради удовлетворения желаний других людей.

Проще говоря, основной проблемой Барбары было то, что она занималась не тем бизнесом, которым было нужно, который бы превратился для нее в образ жизни и отвечал бы всем увлечениям. А она стремилась скопировать образ жизни людей с совершенно другими потребностями и желаниями.

Скажите мне, только честно: многим ли Вы отличаетесь от Барбары?

Если Вы весь рабочий день ждете его окончания и хотели бы затем поиграть в гольф, а вместо этого идете продавать пищевые добавки, смею вас заверить, ничего у Вас не выйдет и никакого успеха Вы никогда не добьетесь. Если Вы всю жизнь мечтали выращивать цветы, а вместо этого вырезаете гайки на станке – будьте уверены, что удача Вам никогда не улыбнется.

Самый лучший способ создать желаемый образ жизни и стать счастливым – делать то, что Вы любите делать.

Протрите глаза и высуньте нос из своей норы. Что Вам действительно нравится? Что составляет сферу Ваших увлечений? О чем Вы думаете каждый раз, когда выпадает свободная минутка?

Вот сфера Вашей работы, в которой Вы могли бы преуспеть и создать собственное процветающее дело. Только не говорите мне, что это невозможно. Сейчас я расскажу Вам, как этого достичь.

Обратимся к истории с Барбарой. Кем бы она могла стать? Собачьей сиделкой, няней, прогульщицей, дрессировщицей! Она бы могла писать книги по уходу за собаками, по дрессировке собак и т.п. и это был бы бизнес в сфере разработки и реализации информационных товаров. Это мог бы быть бизнес по оказанию соответствующих услуг...

Вы удивлены? А знаете почему? Не стоит накладывать каких-то рамок «общепринятости» в данной сфере, как на себя, так и на других.

Еще раз повторяю: не говорите мне о невозможности осуществления такого подхода. Я своими глазами не так давно видел по телевизору о собачьей пекарне, производящей собачьи угощения. Помимо выручки в собственной сети магазинов они регулярно получают 20 000 почтовых заказов от клиентов из различных отдаленных регионов! И если у Вас есть какое-то увлечение, при помощи толики воображения Вы сможете превратить его в собственный прибыльный бизнес.

Больше чем уверен, что для подавляющего количества тех, кто читает эти строки, характерно заниматься не тем, чем нужно. Вы зарабатываете деньги (или не зарабатываете – не суть важно), но Вы несчастливы. И если никто до этого не мог Вам помочь обрести счастье в жизни и работе, послушайте меня.

Найдите Вашу приверженность, и Вы там же найдете успех. Да, начало будет трудным, это случается с каждым бизнесом. Но если Ваш бизнес – это Ваши желания, стремления и часть Вас самих, Вы автоматически добьетесь успеха и не упадете духом, когда наступят плохие времена, потому что Вы будете любить то, чем занимаетесь.

Вот Вам небольшой тест, который поможет Вам определиться в жизни. Отвечать на вопросы нужно положительно или отрицательно.

1. Испытываете ли Вы страх, просыпаясь по утрам?
2. Чувствуете ли Вы острое желание каким-нибудь образом получить свободу в жизни?
3. Вели ли Вы ранее собственный бизнес, который потерпел крах из-за того, что Вы устали от него?
4. Приходили ли Вам мысли о том, что в Вашей жизни должна быть какая-то цель?
5. Желаете ли Вы тратить больше времени на свои увлечения, чем на свою работу?

Если Вы ответили положительно на один из этих вопросов, Вам необходимо кое о чем задуматься. Если же ответы на все вопросы являются положительными, Вам немедленно нужно изменить свою жизнь, иначе Вы плохо кончите!

Запомните: лучший способ создать желаемый образ жизни и стать счастливым – делать то, что Вы любите делать.

## **Глава первая. Бизнесы 1 – 10: Создаем собственное онлайн-общество**

Слишком многие начинающие предприниматели покупают услуги профессионального хостинга, закачивают в Сеть свой сайт, вешают на его страницы рекламные тексты и баннеры для того или иного товара, а затем садятся и ждут, когда их банковские счета пополнятся поступлениями в миллионы долларов...

Вот что я хочу Вам сказать, прежде чем мы перейдем к рассмотрению конкретных вариантов создания собственного онлайн-бизнеса: подобная тактика больше не работает!

Если Вы хотите добиться успеха в предпринимательской деятельности, работая в INTERNET, Вам необходимо разработать стратегию развития собственного сайта. И не важно, как Вы это явление назовете: стратегия сайта, онлайн-общество, тематический центр, тематический стержень или как-нибудь еще.

Суть его от этого не меняется.

И первое, что Вам следует обеспечить – фокусировку всей информации на своем сайте вокруг специфической темы, темы Вашей специализации, в которой заинтересованы все без исключения Ваши посетители. А уже затем следует определять, какие товары под эгидой собранной информации можно эффективно продавать.

Затем на сайт добавляются бонусы, предназначенные для бесплатной раздачи. Достаточно глубоко проникнув в суть и детали той темы, вокруг которой сфокусирован Ваш сайт, Вы можете с равным успехом написать бесплатный доклад или электронную книгу, открыть дискуссионную группу или форум, начать выпуск собственной рассылки.

В определенных случаях (в зависимости от темы) можно собирать на сайте программное обеспечение, непосредственно относящееся к тематике, публиковать его описания, обзоры и пр. К примеру, если Ваш сайт посвящен регистрации в поисковых системах и каталогах, целесообразной будет раздача бесплатного программного обеспечения, позволяющего выполнять быструю регистрацию в поисковых машинах на хорошем уровне.

Итак, тремя составляющими успеха любого коммерческого сайта, относящегося к любой сфере интересов являются:

— наличие одного основного тематического товара, который востребован на рынке и пользуется спросом;

— наличие на сайте бесплатностей, представляющих большую ценность для его постоянных посетителей;

— наличие дополнительных товаров, также относящихся к теме, вокруг которой сфокусирована вся информация на сайте.

Я знаю некоторых предпринимателей, которые являются гениями бизнес-стратегии и знают толк в INTERNET-маркетинге. Большинство их достигли просто потрясающих результатов, несмотря на то, что в тактическом плане они были явно слабыми. Им приходилось нанимать профессиональных дизайнеров, программистов, промоутеров и копирайтеров. И как-то раз во время нашей встречи, один из таких людей сказал мне: «Терри, запомни: самое главное – идея, а не ее детали!».

Иными словами, хорошая маркетинговая стратегия сможет с лихвой покрыть различные тактические огрехи, например, проколы в дизайне сайта или тексте рекламного объявления. Ибо каким бы ни было ваше рекламное объявление или рекламный текст, даже если они лучшие на планете, при проигрышной стратегии Вы ничего не заработаете.

Ни один продюсер не возьмется за новый проект до тех пор, пока во всех тонкостях тщательно не изучит стратегию его развития. И неважно, насколько хороши технические приемы ведения бизнеса в плане проекта, если в стратегическом отношении он слаб. То же самое касается и онлайн-бизнеса.

Однако абсолютное большинство предпринимателей, разработав целый арсенал прекрасных инструментов и тактических приемов, почему-то не считают нужным объединить их в одну стройную и логичную стратегию.

Итак, каким образом выглядит стратегия построения, развития и упрочения Вашей будущей электронной империи?

Далее я изложу три шага, пройдя которые Вы сможете разработать для себя прекрасную стратегию предпринимательской деятельности в INTERNET. Эти три шага не являются инструментами создания стратегии в конечном варианте, но они помогут Вам выработать правильное направление и идти в правильном направлении. После того, как Ваша стратегия будет готова, необходимо разработать на ее основе пошаговый тактический план и в дальнейшем строго ему следовать.

Итак...

## **Шаг первый. Выбираем тему Вашего онлайн-бизнеса**

Невозможно построить успешный онлайн-бизнес вокруг товара, даже если этот товар является отличным и востребованным. Ибо людям на самом деле никакой товар не нужен. Вы спросите: а зачем тогда люди покупают товары? Я Вам отвечу: ради тех выгод, которые они извлекают из их использования.

Поэтому при разработке сайта необходимо определить какую-нибудь Абсолютную Выгоду, вокруг которой ресурс и будет сосредоточен.

Первый раз термин «Абсолютная Выгода» я услышал от доктора Джеффри Ланта, и с тех пор это понятие крепко засело в моей голове. Абсолютная Выгода представляет собой синтез ЖЕЛАНИЙ и ЦЕЛЕЙ, которые переплетаются в сознании и подсознании потенциальных клиентов. Абсолютные Выгоды, к примеру, могут быть следующими: сбросить лишний вес, заработать много денег, повысить потенцию, стать способным постоять за себя в любой ситуации и т.п.

Иными словами, Абсолютная Выгода в концентрированном виде выражает то, за чем охотятся Ваши клиенты. Поэтому не следует развивать свой бизнес вокруг собственного товара, его нужно развивать вокруг Абсолютной Выгоды, которую этот товар предоставляет. И эта Абсолютная Выгода как раз и должна являться темой Вашей специализации, которой посвящена абсолютно вся информация, размещаемая на Вашем сайте.

Именно как отменный источник ценной, полезной и качественной информации по данному вопросу, и должен славиться Ваш сайт. Именно эта слава заставит представителей Вашей целевой аудитории снова и снова возвращаться к Вам на сайт до конца дней своих.

Итак, чего больше всего на свете хотят Ваши потенциальные клиенты?

Заработать много денег?

Сбросить лишний вес?

Укрепить здоровье?

... Чего они больше всего на свете хотят?

Как только Вы определили абсолютную выгоду, пришло время появления на сцене Вашего товара. Сразу замечу: необходимо предоставлять потенциальным клиентам не только один Ваш основной товар, но и множество других, единственное требование здесь – чтобы все эти товары точно соответствовали абсолютной выгоде. Такой подход обеспечит Вам то, что называется многопоточной прибылью.

Ответьте мне на такой вопрос: где Вы видели сайт, продающий один-единственный товар? А если и видели, то насколько прибылен такой бизнес, как Вы думаете? Я Вам отвечу: совершенно не прибылен и в большинстве случаев даже убыточен. Для того, чтобы зарабатывать реальные деньги, Вам нужно построить многопоточный бизнес, и достигается это путем предоставления помимо основного товара множества «вторичных», именуемых товарами сопровождения.

Это могут быть различного рода «довески», «аксессуары», «дополнительные и побочные» товары и т.п. Запомните: основная Ваша задача в электронном бизнесе – помогать людям, испытывающим определенные проблемы, а Вы не сможете этого сделать благодаря использованию какого-то одного товара. Проблемы решаются комплексно. И для успешного их решения необходим хороший ассортимент качественных товаров.

Но вместе с тем еще раз повторяю: среди всех Ваших товаров, которые Вы будете продавать через свой сайт, один должен быть главным, основным товаром. Именно он является ключевым моментом в цепи Вашего ассортимента, и именно он больше остальных соответствует достижению покупателем абсолютной выгоды.

Из своего собственного опыта говорю Вам, что сайты, продающие один главный товар и множество товаров сопровождения, обеспечивают гораздо большую прибыль и достижение гораздо большего успеха, нежели сайты, продающие просто бессмысленный набор каких-либо товаров.

Итак, ключ к успеху заключается в том, чтобы предложить потенциальным клиентам один основной товар и множество дополнительных, при помощи которых они могут добиться стоящей перед ними цели и заполучить в свои руки Абсолютную выгоду. В онлайн-маркетинге такой подход называется «принципом воронки».

Приведем пример. Допустим, что Ваш основной товар – электронная книга, прочитав которую, покупатель научится писать потрясающие рекламные объявления. В качестве товаров сопровождения Вы можете предложить потенциальным клиентам консультационные услуги, магнитофонные записи Ваших лекций, организовать платные семинары и выступления в онлайн и т.п. Короче говоря, все, что угодно, относящееся к сфере Вашей специализации, но само по себе имеющее меньшее для достижения абсолютной выгоды значение, чем основной товар.

Если Ваш основной товар – коммерческий сайт в готовом виде, который Вы продаете, то в качестве товаров сопровождения Вы можете предложить книги по электронному маркетингу, услуги по Web-дизайну, CGI-программированию и т.п.

Если абсолютная выгода, достижение которой Вы обеспечиваете, заключается в избавлении от лишнего веса, то основным товаром может выступать соответствующий препарат или тренажер, а дополнительными товарами – книги по соответствующей теме, сборники физических упражнений, рассылка с платной подпиской, посвященная этим вопросам, персональные консультации и т.п.

Ну, и так далее.

При этом совершенно не обязательно быть создателем всех без исключения товаров Вашего ассортимента. Вы можете обнаружить массу прекрасных товаров, которые будете продавать в качестве товара сопровождения, на сайтах других предпринимателей, заключить с последними соглашение об осуществлении совместного проекта и за процент от прибыли продавать их товары вместе со своим.

Главное – чтобы эти дополнительные товары были нужны представителям Вашей целевой аудитории.

## **Шаг второй. Придаем уникальность Вашему бизнесу: разрабатываем УТП**

Ваш бизнес не может строиться по принципу «такой же, как и у всех остальных». Руководствуясь подобным подходом, Вы никогда не заработаете серьезных денег. Вам нужно придать Вашему бизнесу определенную уникальность, которая выделит Вас среди сотен и даже тысяч конкурентов. Только тогда Вы можете рассчитывать на успех.

А выделиться из подобных Вам поможет только Ваша УТП – Уникальная Торговая Позиция.

К примеру, существует огромное количество компаний, продающих книги через INTERNET. Самый известный продавец – компания Amazon.Com. Как Вы думаете, каким образом они добились лидирующих позиций? Они разработали собственную уникальную торговую позицию, которая описывалась фразой «Самый большой в мире INTERNET-

магазин книг». И знаете что? Эта фраза полностью соответствует действительности. И благодаря этой фразе они моментально выделались среди всей массы книготорговцев и лидируют до сих пор.

Каким же образом Вы можете создать собственную УТП? Вы явно не способны стать самым крупным в мире поставщиком товаров, относящихся к сфере Вашей специализации. Открою Вам страшную тайну: этого делать и не нужно. Сейчас я дам Вам простую в освоении и использовании формулу, при помощи которой процесс разработки собственной УТП займет у Вас минимум сил и времени.

Но поработать все равно придется, предупреждаю сразу!

Для того, чтобы вывести собственную УТП, возьмите чистый лист бумаги. Вверху напишите: «Большинство предпринимателей моей сферы делают так:». Затем отступите половину листа вниз и напишите: «А я делаю так:» Далее, под первым заголовком Вы должны перечислить характерные черты деятельности других предпринимателей (что они предлагают, как они это делают, на что они акцентируют внимание и т.п.), а под вторым заголовком – то, что Вас от них отличает.

Избегайте выражений типа «лучшее качество товара», «лучшее обслуживание» и т.п., потому что реально данные слова ничего не значат до тех пор, пока Вы не начнете перечислять конкретные составляющие, из которых складываются эти самые «лучшее качество», «лучшее обслуживание» и тому подобные категории.

Эта работа Вас здорово озадачит. Для того, чтобы с ней справиться, Вам придется собрать изрядное количество сведений о своих конкурентах и их коммерческих предложениях. Соберите нужную информацию, поразмыслите над ней, затем на пару дней прервитесь, а потом вернитесь к работе и заполните разграфленный вышеописанным образом лист бумаги.

Когда Вы это сделаете, наступит время перехода на следующий уровень. Все отличия, которые Вы написали на второй половине листа, Вам нужно сформулировать одним коротеньким предложением. Это нелегко, я понимаю.

Тренируйтесь.

Напишите те фразы, которые Вам приходят при этом в голову и повторите задание столько раз, сколько понадобится до тех пор, пока Вы не подберете нужные слова, укладывающиеся в одно красивое и короткое предложение. Это также отнимет у Вас не один день напряженного труда, но что же, как говорится, делать. ☺

Размышляйте над искомой фразой постоянно: когда Вы едите, едете за рулем или в автобусе, стоите в очереди и т.п. И как только Вы сформулируете нужную фразу, можете считать работу с блеском выполненной. Отныне у Вас есть собственная Уникальная Торговая Позиция, которую Вы будете использовать для того, чтобы выделиться среди конкурентов.

Используйте УТП в своем файле подписи ко всем без исключения письмам. Используйте ее на сайте. Используйте ее в рекламных текстах. Путь Ваша УТП станет Вашей путеводной звездой в онлайн-бизнесе, ведущей к обретению успеха, и одновременно талисманом, ограждающим от посягательств злобных и ненавистных конкурентов.

## **Шаг третий. Концентрируем усилия на установлении отношений с целевой аудиторией**

Для того, чтобы Ваш бизнес развивался и процветал, Вам необходимо наладить прочные отношения со своими потенциальными клиентами. Несмотря на то, что в конечном счете одной из главных целей является постройка бизнеса на автопилот, нельзя забывать о том, что, осуществляя предпринимательскую деятельность, Вы имеете дело с реальными живыми людьми.

В Сети доверие со стороны целевой аудитории является неотъемлемым компонентом успеха, потому что INTERNET буквально набит разного рода мошенниками и негодяями. Люди перестают верить на слово... и правильно делают!

Для того, чтобы установить и наладить с потенциальными клиентами стабильные и доверительные отношения, Вам необходимо использовать ряд инструментов, таких как рассылка, форум, чат, организация конференций, дилерские программы и т.п.

Мне часто задают вопрос, почему рассылки плодятся как грибы после дождя. Ответ до примитивности прост: потому что они эффективно работают на благо любого онлайн-бизнеса. Именно рассылка как никакой другой инструмент позволяет Вам добиться нужного уровня отношений с целевой аудиторией. Рассылка позволяет не только доставлять им на регулярной основе необходимую информацию, но и постоянно поддерживать контакт с потенциальными клиентами, оставаясь на связи.

Примерно то же самое можно сказать и о форумах. Работа с форумами не только увеличивает трафик на Вашем сайте, но и позволяет Вам добиться репутации специалиста, если Вы своевременно, правильно и развернуто отвечаете на вопросы, которые на форуме задаются.

Одним словом, используйте на полную мощь собственное воображение для того, чтобы определить оптимальный для своего электронного бизнеса набор подобных инструментов и с его помощью устанавливать и развивать с потенциальными клиентами нужные взаимоотношения. Хорошую услугу здесь могут оказать совместные проекты с другими предпринимателями. Помните: вся Ваша онлайн-деятельность имеет только один лимит: Ваше собственное воображение!

## **Онлайновое сообщество можно построить вокруг абсолютного любого товара или услуги**

Далее в настоящей главе я приведу Вам 10 примеров создания онлайн-сообщества, но это – не более, чем примеры. На самом деле вариантов создания онлайн-сообщества бесчисленное количество и эти сообщества могут быть созданы вокруг какого угодно вопроса или темы. Исключений в этом правиле не бывает!

Что Вас интересует? О чем Вы бы хотели узнать больше? Чем бы Вам хотелось заниматься?

Абсолютно любой ответ на все эти вопросы может стать потрясающей темой, на которой можно смело основать коммерческий сайт.

Дойдите до ближайшего киоска, в котором продаются журналы и бегло на них взгляните. Каждый из этих журналов адресован определенному кругу читателей и основан как какой-то общей теме, которая всех их поголовно интересует. И товары, которые рекламируются в данном журнале, в девяти случаях из десяти имеют к этой теме самое непосредственное отношение. Статьи, опубликованные в журналах, также посвящены тем или иным вопросам темы.

Точно так же должен быть сделан и Ваш сайт.

Возьмите в руки любой журнал и можете быть уверены, что держите в руках готовую идею для создания потрясающего сайта. Статьи – это та бесплатная информация, которую ищут представители целевого рынка. Реклама указывает на те товары, которые покупаются на данном рынке. А для того, чтобы определить тему, которая Вас больше всего интересует, мне лично будет достаточно взглянуть на Ваши книжные полки и Ваш стол!

А вот Вам и долгожданные примеры онлайн-сообществ, которые Вы с легкостью можете построить.

**1. Internet-маркетинг.** Что бы ни писалось и ни говорилось, онлайн-маркетинг – весьма популярная и горячая тема и останется таковым по меньшей мере в обозримом будущем, благодаря тому, что все большее и большее количество народу проявляет интерес к онлайн-бизнесу. И единственной проблемой, с которой Вам придется столкнуться при создании такого общества, будет, пожалуй, формирование собственной УТП.

Ибо в Сети существуют десятки тысяч сайтов, продающих информационные товары, посвященные INTERNET-маркетингу. Поэтому если Вы решили заняться этим вопросом, Вам необходимо максимально сузить сферу своей деятельности и отыскать на маркетинговом рынке совершенно уникальную нишу, которую до настоящего времени пока никто не занял. Или, по крайней мере, такую, которая слабо освоена.

Другой вариант: предоставлять больше остальных бесплатной и полезной информации для того, чтобы перетянуть к себе посетителей Ваших конкурентов.

**2. Копирайтинг.** Копирайтинг – это искусство и мастерство написания разнообразных продающих текстов. Совершенно понятно, что учиться копирайтингу – первостепенная задача любого предпринимателя. А познания никогда не бывают достаточными, да и совершенству, как известно, пределов тоже не бывает. Поэтому тема копирайтинга и поныне остается животрепещущей.

Для работы в данной сфере Вам понадобится собрать как можно больше различного рода бесплатных отчетов и книг по копирайтингу, создать коллекцию программного обеспечения, которое позволяет снизить трудоемкость процесса написания рекламных текстов, поместить описания к таким программам и т.п. Здесь появляется та же самая проблема, что и в предыдущем пункте: слишком велика конкуренция и развить хорошую УТП для сайта, посвященного копирайтингу, достаточно непросто.

Однако это совершенно не означает, что Вы не сможете придать своему бизнесу уникальность в этой сфере. Это означает лишь то, что работать Вам придется долго и напряженно, но добиться хорошего результата вполне реально.

К примеру, я знаю одного копирайтера, который выделил себя среди конкурентов, назвавшись «Первым в мире киберкопирайтером». Хотя последнее слово не означает ровным счетом ничего, кроме того, что он специализируется на написании рекламных текстов для Сети. Да и то, звучание данного термина довольно спорно...

**3. Здоровый образ жизни.** Для того, чтобы выяснить, насколько горячим и подвижным является тот или иной рынок, просто включите телевизор и посмотрите, что творится на экране. Большинство предпринимателей заработали огромные капиталы на торговле специальными пищевыми продуктами и снаряжением для физических упражнений. Вы можете с успехом создать многочисленное и оживленное онлайн-сообщество вокруг какой-нибудь диетической программы, комплекса физических упражнений, либо культуры питания. Форумы, рассылки, чаты и другие инструменты онлайн-общения в полном Вашем распоряжении и готовы послужить Вам в деле продажи сопутствующих обсуждаемой теме товаров.

**4. Покупки и продажи на онлайн-аукционах.** Еще одна прекрасная возможность для бизнеса, потрясающая величиной своих результатов. Вы можете создать онлайн-сообщество, концентрирующееся вокруг специфического типа покупательской деятельности (к примеру, покупка товаров на онлайн-аукционах), либо вокруг определенных видов товаров и услуг (мебель, товары детской гигиены, предметы коллекционирования и т.п.). Точно так же здесь можно организовывать форумы, онлайн-дискуссии, размещать бесплатную информацию по обсуждаемым вопросам и теме, которой посвящен Ваш сайт.

Вариантов несчетное количество.

**5. Пресс-релизы.** Можно создать прекрасное онлайн-сообщество, посвященное пресс-релизам других предпринимателей. К примеру, разместите бесплатные обучающие материалы, которые способны реально помочь научиться писать хорошие пресс-релизы, откройте форум, начните выпускать рассылку типа «Советы по написанию пресс-релизов».

Как только общество будет сформировано, займитесь ненавязчивой торговлей подробным курсом обучения написанию пресс-релизов, начните оказывать соответствующие консультационные услуги, создайте большой платный каталог издателей, у которых можно разместить пресс-релиз и т.п.

**6. Товары для красоты.** Зайдите в любой супермаркет и обратите внимание на количество отделов, занимающихся продажей различного рода товаров для красоты. Вы найдете их десятки, если не сотни. Определите одно узкое направление в облагораживании внешнего вида и утвердите его в качестве темы для своего сайта.

Товар, удовлетворяющий потребность в абсолютной выгоде, которую Вы при этом получите, станет для Вас основным, а все остальные – дополнительными. И используя средства коммуникации, Вы найдете огромное количество людей, которые составят Ваше онлайн-сообщество, ведь каждый хочет быть красивым, не так ли?

**7. Кулинария.** Как насчет кулинарной направленности Вашего бизнеса?

Прекрасный вариант!

Единственное, в чем необходимо убедиться, прежде чем начать бизнес подобного типа, так это в том, что товары, которые Вы хотите предложить членам Вашего будущего онлайн-сообщества, не продаются на улице на каждом шагу. В противном случае никто у Вас ничего покупать не будет и ни о каком бизнесе соответственно говорить не придется.

Ваши товары (кстати, электронные книги по кулинарии – превосходный вариант!) должны быть «горячими» по своей сути и высоко востребованными на определенном Вами секторе рынка. Построить онлайн-сообщество на кулинарную тематику не составляет абсолютно никаких проблем. Начните, к примеру, с рассылки под названием «Рецепт дня» или форума по обмену рецептами. А еще лучше – с обоих инструментов сразу.

Вы будете потрясены тем, какое количество пользователей Сети проявит интерес к Вашему ресурсу!

**8. Автомобили.** Я совершенно не собираюсь перечислять Вам все идеи, основываясь на которых можно создать онлайн-сообщество вокруг автомобильной тематики, в противном случае мою книгу нужно было бы назвать «1000001 вид...». ☺☺☺

Вы можете продавать на своем сайте подержанные автомобили, автомобильные запчасти, руководства по ремонту и обслуживанию автомобилей и т.п. А в качестве прекрасных товаров сопровождения Вам вполне бы подошли горяче-смазочные материалы.

**9. Гольф.** Гольф приведен здесь исключительно в качестве примера. Любой другой вид спорта также способен стать прекрасной темой для основания онлайн-сообщества.

Спортом увлекается огромное количество народа, поэтому Ваша целевая аудитория будет весьма многочисленна. А вариантов развития такого бизнеса бесчисленное множество: можно продавать видеозаписи знаменитых спортивных мероприятий, клубную атрибутику (флаги, вымпелы, шарфы, футболки и т.п.), книги и все остальное.

Форумы и рассылки тоже есть чему посвятить, ведь мир спорта постоянно преподносит горячие новости, которые жарко обсуждаются на каждом шагу.

**10. Самозащита.** Как насчет сайта, посвященного теме самозащиты?

В нашем мире насилия и постоянной угрозы идея создания сайта, посвященного самозащите женщин, детей, предпринимателей и т.п., пройдет «на ура!», на ком бы он ни специализировался.

Определите свою рыночную нишу, определите типичного представителя Вашей целевой аудитории, создайте рассылку, запустите форумы, вовлеките людей в общение по указанной теме, а затем спокойно продавайте им руководства по самозащите, книги, видеозаписи, соответствующее снаряжение и прочее, все, что поможет им постоять за себя в критической ситуации.

Еще раз повторяю: в наших жестоких условиях жизнедеятельности данная тема никогда не потеряет актуальность. Рассылку, к примеру можно назвать: «Совет недели по самозащите». Демонстрируйте посетителям, как можно избежать нежелательных встреч, а уж раз они произошли, как из этих ситуаций выкрутиться без урона для себя.

Тем же самым темам можно посвятить и форумы.

## **Маркетинг любого сайта есть развитие сообщества**

В принципе в данной главе можно было бы изложить все варианты бизнеса, предлагаемые в данной книге. По одной простой причине: любая маркетинговая работа тем или иным образом сводится к созданию и развитию онлайн-сообщества. Для того, чтобы привлечь к собственному товару и коммерческому предложению нужное число потенциальных клиентов, Вам нужно построить сообщество вокруг предлагаемой Вами абсолютной выгоды. А устойчивость любого сообщества определяется прочностью и доверительностью отношений между его членами.

То есть в первую очередь между Вами и аудиторией.

## **Глава вторая. Бизнесы 11 – 20: Создаем бесплатные сервисы**

Давайте разберем ответ на один очень важный вопрос.

### **Что первично: товар или сайт?**

Проблема в том, что большинство начинающих предпринимателей склонны ставить телегу впереди лошади. Они сначала обзаводятся товаром, а потом начинают искать тех людей, которым можно было бы этот товар продать. Естественно, на таком пути возникает масса проблем. А знаете ли Вы, насколько легче сначала отыскать потребность, а потом эту потребность удовлетворить? Выяснить, чего хотя потенциальные клиенты, за что они готовы заплатить, а потом предоставить им это что-то?!

Если у Вас пока нет собственного товара, это еще совершенно не означает, что рано думать о создании сайта. Схема пути к успеху выглядит следующим образом.

Сначала определите свою рыночную нишу, выясните, каков необеспеченный рынок, затем нужно создать сайт, обеспечить его трафиком из таких людей, а уж потом подыскивайте товар, который эти люди хотели бы купить и продавать им его. Или предоставляйте на сайте место под рекламу.

Я каждый день вижу, что сайты, на которых продаются «горячие» товары, переполнены качественным целевым трафиком. «Горячие» товары можно найти повсюду. Сайты, которые обеспечены целевым трафиком, гарантированно приносят потрясающую прибыль, если на них продается то, что отвечает потребностям их аудитории.

Лично я знаю очень много предпринимателей, чьи сайты ежемесячно приносят им стабильную прибыль в размере нескольких десятков тысяч долларов, при отсутствии собственного товара. Как это возможно? Очень просто: они продают товары других предпринимателей, участвуя в их партнерских программах. Запомните: как только Вы освоили целевой рынок, найдутся десятки и сотни предпринимателей, готовых предоставить Вам для продажи через собственную партнерку (или даже отдать на реализацию) большое количество прекрасных и качественных товаров.

Вам нужно сделать сайт, раздающий что-то ценное совершенно бесплатно, преследуя при этом одну-единственную цель: построить вокруг раздаваемых бесплатностей и темы сайта устойчивое онлайн-общество, состоящее из пользователей Сети, предоставивших Вам свои адреса электронной почты и постоянно возвращающихся на Ваш ресурс. Большинство предпринимателей со мной полностью согласятся: они создают сайты, раздающие направо и налево ценнейшую информацию совершенно бесплатно, создают бесплатные каталоги полезных ресурсов, предоставляют для бесплатной загрузки различные файлы...

У Вас возникает закономерный вопрос: зачем?

Ключевым моментом здесь является создание большого подписного листа, который создается с помощью ведения собственной рассылки при помощи использования автореспондеров. При этом подписной лист должен быть сугубо добровольным, что означает, что их владельцы самостоятельно и добровольно выразили свое желание получать Ваши письма на свои почтовые ящики. Этот подписной лист потом окажется Вам критически полезным во многих отношениях.

Формула на самом деле проста: создайте нечто полезное и бесплатное для всех представителей Вашей целевой аудитории, и эта аудитория будет в Вашем полном распоряжении. Самый простой способ добиться этого – создание каталога полезных ссылок. Выделите специальную страницу на своем сайте, затем отыщите в Сети несколько сотен наиболее полезных ресурсов, относящихся к Вашей теме, разместите ссылки на выделенной для этого странице. Попросите владельцев этих ресурсов поставить ссылку на Ваш сайт. В подавляющем большинстве случаев они на это согласятся. Как только Вы все это проделали, можете с замиранием сердца наблюдать за тем, как растет трафик на Вашем ресурсе.

Посмотрите, к примеру, на Freedback.com (<http://www.freedback.com>). Какова их политика? Они раздают бесплатно готовые формы для использования на сайтах. Большинство владельцев сайтов не имеют возможности создать собственные CGI-приложения, а Freedback.com предоставляет им такую возможность совершенно бесплатно. За это ухватились очень многие. Подумать только: совершенно бесплатно установить на своем сайте практически любые формы и собирать информацию о своих посетителях! Этими формами в среднем пользуются около 50 000 вебмастеров. Результат? Freedback.com владеет трафиком примерно в 300 000 хитов ежедневно.

Благодаря такому трафику, рекламодатели с удовольствием платят за рекламное место на страницах данного сервиса. И осуществление бесплатных услуг обеспечивает этому сайту стабильную прибыль и успех в долгосрочной перспективе.

По точно такой же схеме работает и ресурс, раздающий направо и налево программные приложения, написанные на CGI и причем опять же – совершенно бесплатно. Я имею в виду <http://www.cgi-resources.com>. Точнее говоря, на самом сайте нет этих приложений, там лишь стоят ссылки, указывающие, где каждый вебмастер может скачать то, что ему нужно. Этот портал точно так же, как и предыдущий, извлекает весьма приличную прибыль их размещения рекламы.

Все, что Вам на самом деле нужно – определить целевой рынок, занять определенную нишу, отвечающую Вашей теме. Вот и все, никаких тайн и секретов. Как часто мы сами стремимся создавать себе всевозможные сложности, которые затем пытаемся преодолеть. Зачем это нужно? На самом деле, извлечение прибыли благодаря собственному онлайн-бизнесу, не составляет никаких проблем. Нужно только знать единственную правдивую формулу.

Описывается она простым и коротким предложением:

«Создайте сайт, который дает людям то, что они хотят!»

Вы не можете создать маленький сайт, повесить на нем рекламу и ждать, когда же Ваш банковский счет станет трещать по швам от поступающих на него денег. Вам необходимо сделать следующее:

**1. Найти рынок.** Вам нужен рынок, который остро нуждается в том, что Вы могли бы ему предложить. Найти такой рынок не составляет особого труда. Можно, например, почитать местные журналы и выяснить, чего хотят те, кто их читает. Поверьте мне: если у Вас есть какое-нибудь хобби, найдутся и единомышленники.

**2. Выяснить, чего хочет этот рынок.** Выясняется это предельно просто: задавайте вопросы и получайте ответы. Следите за тем, что делается на форумах и в группах новостей, которые относятся к Вашей теме. Список требуемых форумов найти не составит никакого труда. Для этого введите в строку запроса любой популярной поисковой машины (к примеру, того же Google) текст «форум \_\_\_\_\_», заполнив графу названием Вашего хобби.

Когда найдете форумы, просто заходите на них и читайте то, что там пишется. О чем говорят участники форума? Чего им не хватает? В чем они остро нуждаются? На отсутствие чего жалуются?

**3. Дать рынку то, чего он хочет.** Как только Вы выяснили, в чем нуждаются представители Вашего целевого рынка, просто предоставьте им требуемое. Создайте сайт, на котором разместите то, что им нужно. Разошлите пресс-релизы, оставляйте свои сообщения с соответствующей подписью на форумах, участвуйте в группах новостей, обменяйтесь ссылками с другими сайтами и начинайте расти.

Не хочу искусственно упрощать алгоритм процесса, но в абсолютном большинстве случаев он выглядит именно таким вот образом. Наиболее сложна в этой формуле третья часть. К примеру, если требуется какое-нибудь программное обеспечение, Вам придется нанять программиста. Но как только Вы начнете давать рынку то, что он хочет, народ к Вам потянется и прибыль просто захлестнет Вас, а если будете хорошо и регулярно работать, она долго Вас не оставит.

Так что овчинка стоит выделки.

С чего же Вам начать, спросите Вы? Пожалуйста, вот Вам 10 вариантов в полное Ваше распоряжение. Но опять же хочу заметить, что это не больше чем примеры. Ограничены же Вы исключительно собственным воображением.

**11. Разместите на сайте бесплатную CGI-программу.** Можно поступить точно так же, как и Freedback.com. Отыщите какие-нибудь программные приложения, которые позволят Вам организовать бесплатный сервис и запустите этот сервис на своем сайте.

Необходимые скрипты Вы можете с легкостью обнаружить, к примеру, на том же самом <http://www.cgi-resources.com>. Я знаю сайты, которые раздают форумы, гостевые книги, страницы для рекламных объявлений и т.п., генерируя на собственный ресурс масштабный трафик, а затем размещая на страницах платную рекламу.

**12. Организуйте собственную сеть баннерообмена.** Я знаю, что Вы мне возразите: в Сети существуют десятки тысяч бесплатных баннерных сетей. Знаете что? Если Вы это скажете, то будете на сто процентов правы. Даже на сто пятьдесят. Конечно, INTERNET'у не нужна просто еще одна баннерная сеть, но ему нужна баннерная сеть, занимающаяся обменом в строго определенной узкой сфере. Вы можете организовать баннерную сеть специально для сайтов Вашей узкой и определенной тематики. Предложите им баннерообмен на основе соотношения 2:1. Тогда Ваша баннерная сеть будет иметь возможность использовать в собственных целях половину всех показов,

которые сгенерируют ее участники, и эти показы можно продавать по вполне приличным ценам.

**13. Download-сайты.** Для определенной рыночной ниши отличной идеей будет создание специализированного download-сайта (то есть сайта, предоставляющего многообразные файлы для бесплатной и платной загрузки). Это могут быть те же самые CGI-программы, деловой софт, демо-версии и др., да все, что угодно!

Самой большой проблемой здесь будет опять же разработка хорошей уникальной торговой позиции для Вашего сайта. Почему пользователь Сети должен идти именно на Ваш сайт, а не на сотни подобных? Подскажу: например, потому, что Ваш каталог программ более удобен, каждая программа снабжена подробнейшими описаниями, обзорами, рейтингами. Или потому, что Вы отбираете для публикации только лучшие программы. Или потому, что их у Вас больше, чем у кого-либо другого...

Придумайте что-нибудь оригинальное в соответствии с формулой разработки УТП, которую я дал Вам в предыдущей главе. Другая проблема: необходимо осторожно относиться к входящему и исходящему трафику Вашего сайта, за который в ряде случаев приходится отдельно платить. Софт, как известно, с большим аппетитом «кушает» гигабайты.

**14. Игровые сайты.** Сайты, посвященные играм, кодам, прохождениям, инструкциям, народным хитростям, патчам и т.п. всегда пользовались заслуженной популярностью. Однако для того, чтобы создать подобный сайт, который был бы интересен аудитории, придется проделать колоссальную работу по сбору этих самых кодов, описаний, роликов и т.п.

Но если Вы сможете это сделать, можете смело считать, что удача уже у Вас в кармане. Разошлите пресс-релизы, разместите рекламу в журналах, рассылках и Ваш трафик не заставит себя долго ждать. А как только трафик хлынет на Ваши страницы, очень скоро на Вас выйдут представители компаний, занимающиеся разработкой программного обеспечения и предложат Вам разместить их рекламу. За соответствующее вознаграждение, разумеется. Вот тогда-то и пробьет Ваш звездный час!

Но повторяю: для этого нужно проделать великую работу и сделать ее профессионально.

**15. Сайт, посвященный бизнес-софту.** Неплохая идея – создание сайта, посвященного бизнес-софту. На таком сайте должны быть доступные для скачивания демо-версии, статьи, обзоры, комментарии, рейтинги, статистика и, конечно же, рассылка о новостях этого программного обеспечения. Ибо предприниматели постоянно интересуются программным обеспечением, которое может облегчить их работу.

Также на данном сайте должен обязательно присутствовать форум, на котором посетители будут обсуждать проблемы использования программного обеспечения, обмениваться опытом, делиться впечатлениями, задавать вопросы, получать на них ответы и т.п.

**16. Сайт полезных ресурсов на абсолютно любую тему.** Вы можете создать сайт, представляющий собой список (каталог) полезных ресурсов абсолютно по любому вопросу. Для этого нужно отыскать в Сети соответствующие сайты, которые наполнены

качественной и полезной информацией и использовать ссылки на них и их описания в своем каталоге.

Такой сайт будет полезен в первую очередь новичкам, которые не знают, куда пойти за тем, что им нужно, а в результатах поисковых систем путаются (чем страдают, кстати, не только новички, но и многие профессионалы). Вы даже можете превратить свой сайт в своеобразную поисковую машину, которая будет искать нужную информацию на тех ресурсах, которые Вы включите в свою базу данных.

Кстати говоря, эта идея может использоваться как отдельно, так и в сочетании с любой другой. Чем бы Вы ни занимались, Вам на сайте совершенно не мешает соответствующий каталог или даже тематическая «поисковая система» по полезным ресурсам.

**17. Конкурсный сайт.** Придумайте какой-нибудь конкурс, который можно провести среди представителей Вашей целевой аудитории и посвятите ему собственный сайт.

К примеру, если Ваш сайт посвящен женской красоте, можно устроить конкурс на «Мисс... то-то» и т.п. Но для того, чтобы такой сайт стал пользоваться успехом, Вам придется изрядно попотеть. Во-первых, все должно быть сделано профессионально и сайт – в первую очередь. Разместите на страницах формы, посредством которых посетители могли бы подавать заявки на участие в конкурсе. А после этого займитесь непосредственно организацией и проведением конкурса.

Но нельзя забывать и о том, что победитель должен получить соответствующий приз, естественно, полезный и ценный и об этом призе должно быть объявлено заранее. Основная идея данного типа сайтов: привлечь как можно больше представителей целевой аудитории благодаря их интересу к проводимым конкурсам, а уже затем работать с этой привлеченной аудиторией для реализации своих коммерческих предложений.

**18. Горячие исследования.** Вы можете стать исследователем и репортером для собственного бизнеса. Так сказать, «оком» и «ухом» Вашей сферы деятельности. Любой сферы деятельности.

Проводите опросы представителей Вашей аудитории, пишите на основе полученных данных обзоры, статьи, отчеты, составляйте диаграммы и статистику, публикуйте на своем сайте все эти материалы и собственную аналитику для того, чтобы сделать Ваш сайт интересным и привлекательным для пользователей. А как только Ваш сайт будет обладать внушительным трафиком, представители ведущих (да и отстающих тоже) компаний в сфере Вашей деятельности обязательно Вами заинтересуются с рекламной точки зрения.

**19. Новости.** В нашем современном мире гиперкоммуникаций может показаться, что идея создания новостного сайта слишком избита, безнадежна и неперспективна. Что ж, в определенной мере это действительно так, но только в том случае, если Вы решите освещать все и вся. Именно поэтому Вы должны собирать все интересные новости, которые происходят именно в Вашей сфере деятельности, а также все публикации о них.

Подумайте над этим хорошо подумайте. Если заниматься этим регулярно, это совершенно не сложно. Но, став новостным сайтом и заслужив признание аудитории, Вы обязательно станете популярны. А дальше – по плану!

**20. Путешествия.** Экзотические пункты назначения, круизы для миллионеров и т.п.... Это здорово! Вы можете заняться обзорами туристических агентств, путевок, пунктов назначения (т.е. тех мест, куда обычно отправляются путешественники), гостиниц и ресторанов, расположенных в этих пунктах и т.п. И как только Вы зарекомендуете себя специалистом на данном поприще, придет самое время продавать билеты посетителям Вашего ресурса, и здесь Вы найдете среди туристических агентств массу отличных партнеров.

Самый простой способ начать подобный проект – написание обзоров различных туров. Если скомбинировать эту идею с возможностью для бизнеса под № 19, Вы можете добиться потрясающих результатов.

Просто наслаждайтесь Вашим бизнесом!

## **Глава третья. Бизнесы 21 – 30: Оказываем услуги**

Я знаю сотни предпринимателей, извлекающих колоссальные прибыли на основе полной занятости из собственных электронных предприятий, оказывающих различного рода услуги, потребность в которых имеется на каждом шагу. Если говорить об услугах в сфере INTERNET-маркетинга, то сюда следует отнести: Web-дизайн, промоушинг (раскрутку), регистрацию ресурсов в поисковых системах и т.д.

С тех пор, как онлайн-бизнес появился на свет и оформился в качестве самостоятельного явления, он только и делает, что развивается. Абсолютно все предприниматели на планете в один голос заявляют, что будущее в бизнесе – за Сетью и электронной коммерцией. И вне зависимости от того, согласны они сами с этим или нет, их взоры устремляются к INTERNET.

И если Вы сегодня же начнете изучать все то, что связано с оказанием услуг предприятиям, осваивающим электронные просторы, Ваш рынок будет только расти, ибо перемещение в Сеть новых и новых предприятий явно затянется на долгие годы. И не следует думать, что оказание подобных услуг – дело прошлого. Всегда найдутся неопытные бизнесмены, которым нужны услуги профессионалов.

Подобный бизнес – дело будущего! Или настоящего... Для всех по-разному. Ваш выбор – за Вами.

Несмотря на то, что самым предпочтительным в Сети всегда был, будет и еще очень надолго (лично я считаю, что навсегда) останется информационный бизнес (который вместе с торговлей программным обеспечением составляет две самые потрясающие возможности для высокоприбыльного онлайн-бизнеса), неплохую прибыль можно извлекать и из оказания описанных выше услуг. И эти услуги, наряду с торговлей Вашим основным товаром, могут обеспечить дополнительный поток прибыли, а могут быть взяты и за основу собственного бизнеса.

Простой пример. Несмотря на то, что учебник по обеспечению своего сайта качественным целевым трафиком может быть без больших проблем распродан тиражом в

сотни и тысячи экземпляров, всегда найдется сотня-другая людей, которые предпочтут, чтобы всю работу за них проделал кто-нибудь другой. Факт остается фактом: торговля книгами (докладами, аудио и видеоматериалами), посвященными промоуингу, является отличным генератором клиентов для продаж услуг Вашего гораздо более дорогостоящего «полнофункционального промоуингового сервиса».

Самым большим недостатком продажи услуг через INTERNET является, пожалуй, Ваша ограниченность во времени. Ведь чем меньше у Вас времени, тем меньше услуг Вы сможете оказать и тем меньше, соответственно, будет Ваша прибыль. И для того, чтобы заработать лишние деньги, Вам придется сокращать время своего досуга. Недостаток, между прочим, не такой уж и безобидный.

Судите сами: за неделю при хорошо поставленном и развивающемся бизнесом Вы можете продать сотню-другую электронных книг, даже не пошевелив пальцем. Но Вы не можете оказать сотню-другую лишних услуг Вашим клиентам, не затратив на это никаких усилий. Если Вы решили заняться оказанием своих личных услуг на профессиональной основе, Вам потребуется хорошо продуманная стратегия управления временем.

Но если Вы выдержите заданный темп, будете усиленно работать, поставите свой бизнес на ноги и создадите ему все предпосылки для успешного развития, то вскоре Вы барьер соотношения времени и прибыли преодолете.

К тому же в Вашем бизнесе всегда можно задействовать наемных сотрудников, которые существенно разгрузят лично Вас и позволят многократно повысить прибыльности Вашего предприятия. Впрочем, это – тема отдельного разговора.

Как бы там ни было, оказание услуг (организация полнофункционального сервиса) обладает целым рядом преимуществ, среди которых можно выделить два основных их вида.

**1. Оказание услуг стоит гораздо дороже любого товара, который может с успехом продаваться через INTERNET.** Цена абсолютного большинства электронных книг, к примеру, не превышает \$ 29.95, тогда как за действительно серьезные и ресурсоемкие услуги Вы можете запросить \$ 1000 и даже больше. При этом товары и услуги здесь прекрасно сочетаются.

Вы можете написать книгу о промоуинге коммерческого сайта и продавать ее за \$ 29.95, но вместе с тем и оказывать полный пакет промоуинговых услуг, скажем, за \$ 150 в месяц и более.

**2. В процессе оказания услуг Вы набираетесь опыта и получаете необходимые практические навыки.** Кроме того, Вы постоянно сталкиваетесь с необходимостью поиска новой информации и пополнения своего интеллектуального багажа. Все это можно в дальнейшем с большим успехом использовать для написания собственной электронной книги или коммерческого доклада (отчета).

Ибо нельзя поспорить с тем, что практики знают не только то, что хорошо и красиво на бумаге, но и «обратную сторону медали». А эта информация как раз и является самой ценной. Поэтому если Вы уже занимаетесь оказанием услуг на профессиональной основе, советую Вам серьезно задуматься над обобщением своих знаний и подготовке к написанию своего информационного товара.

А как быть, если Вы не знаете, как оказывать те или иные услуги, но страстно желаете этим заняться? Выход только один: учиться и практиковаться. Москва, как говорится, не сразу строилась. Проблема только в том, что здесь Вы не можете пойти в учебное заведение и, окончив его, получить диплом с отличием. Вам придется искать всю необходимую информацию самостоятельно и самому же корпеть над ее освоением и практическим применением.

Но кто сказал, что это плохо?!

Для того, чтобы накопить требуемый багаж знаний и с его помощью претендовать на успех, Вам необходимо выполнить пять пунктов, особенно, если Вы раньше этим никогда не занимались.

Каких пунктов? Пожалуйста, вот они.

**1. Отыскать все возможные модели осуществления онлайн-бизнеса по оказанию услуг.** Воспользуйтесь для поиска соответствующими поисковыми машинами, отыщите сайты предпринимателей, занимающихся оказанием услуг на профессиональной основе, и внимательно изучите все, что с ними связано. Ответьте на следующие вопросы: что они делают? Какие услуги и каким образом оказывают? Чему я могу у них научиться?

Кстати говоря, большинство профессионалов в сфере оказания онлайн-услуг занимаются также и обучением оказанию этих услуг. Если у Вас есть возможность пройти соответствующие курсы, не раздумывая, записывайтесь на них!

**2. Отыщите информационные товары, при помощи которых сможете восполнить пробелы в знаниях по интересующей Вас теме.** Где искать всякого рода книги, доклады (отчеты), обучающие аудио- и видеоматериалы? Конечно же, на сайтах профессионалов! Там Вы их с легкостью найдете. И даже если за них придется платить – полученная информация и навыки того стоят, можете не сомневаться!

**3. Зайдите на любую популярную поисковую систему и введите в строке запроса «форум о...», указав ту тему, которая Вас интересует.** Отыщите таким образом форумы, на которых обсуждаются интересующие Вас вопросы. Форумов в Сети бесчисленное количество по любым вопросам и темам, какие только можно вообразить! Найдите эти форумы, читайте все, что на них пишется, вступайте в дискуссии. Не бойтесь задавать на форумах вопросы, они для этого и существуют.

**4. Практикуйтесь.** Самое смешное, что я видел в своей жизни – это предложение некоторыми «экспертами» услуг по раскрутке сайтов, если при этом сайт самого «эксперта» совершенно не раскручен. Запомните, друзья мои, то, что Вы не можете сделать для себя, нельзя предлагать остальным, тем более – на платной основе.

В первую очередь позаботьтесь о том, чтобы Ваш сервис эффективно работал на Ваш ресурс, а уж затем, доказав собственную эффективность и способность сделать то, о чем Вы говорите, выходите на аудиторию.

**5. Первые свои услуги предоставляйте другим совершенно бесплатно или, во всяком случае, по низкой цене.** Абсолютное большинство предпринимателей именно так и поступают и здесь с ними трудно поспорить. Такой подход предоставит Вам потрясающую возможность набраться опыта, узнать много нового с практической точки зрения и окончательно отшлифовать свои знания, умения и навыки.

Для того, чтобы оказывать услуги на профессиональной основе надо быть к этому готовым, а подготовка приходит только из практики. Помните о том, что рынок услуг в Сети не сокращается, а только растет не по дням, а по часам, поэтому нет совершенно никакой необходимости торопиться. Но и затягивать с этим также явно не стоит.

Итак, рассмотрим теперь 10 вариантов онлайн-бизнеса в сфере оказания услуг. Как и предыдущие предложенные мной варианты, они представляют собой примеры, не более того.

Но их вполне можно взять за основу. По крайней мере, у Вас будет от чего отталкиваться в Ваших планах и идеях.

**21. Web-дизайн.** Мастерство веб-дизайна может быть освоено в кратчайшие сроки, но вместе с тем требует и определенного таланта. Именно поэтому большинство предпринимателей воздерживается от оказания данного вида услуг. Если в Вас есть дизайнерская жилка, тогда смело можете начинать.

Вам понадобится хорошая программа, в которой Вы будете создавать HTML-страницы. Такую программу каждый выбирает для себя сам. Софта существует великое множество, массу таких программ можно найти, к примеру, на <http://www.download.com>, введя в строке запроса слова «web design».

Собирайте и внимательно изучайте все книги по веб-дизайну, которые попадутся Вам под руку, покупайте платную литературу и записывайтесь на платные курсы, но самое главное – внимательнейшим образом разбирайтесь, какие типы страниц и с каким контентом обеспечивают совершение продаж, а какие нет.

Существенно облегчить себе работу по оказанию данного вида услуг Вы можете посредством использования шаблонов. Обобщив результаты своей практической деятельности, и учитывая опыт профессионалов, разработайте наиболее эффективные шаблоны для различного вида сайтов, а затем, когда будете выполнять заказ, просто заполняйте пробелы на шаблоне соответствующими цветами, текстами и графикой. Это существенно ускорит Вашу деятельность и поможет повысить качество оказываемых услуг.

**22. Регистрация и мониторинг позиций в рейтингах поисковых систем.** Наибольшее количество целевого трафика, который получает на свои ресурсы любой предприниматель, приходит по рекомендациям довольных и счастливых клиентов. Номер два в списке источников целевого трафика – это поисковые системы.

Как только владелец сайта усвоит, каким образом нужно правильно регистрироваться на поисковых системах и сумеет добиться, чтобы его ресурс находился в первой двадцатке результатов поиска по ключевым словам, описывающим его бизнес, огромные потоки целевого трафика придут на сайт сами. Соединение большого целевого трафика с хорошим дизайном сайта и качественными рекламными текстами приносит стремительный взлет прибыли. Это общеизвестно.

Попасть в первую двадцатку результатов поиска хотят абсолютно все. Ибо если Ваш сайт в это число не укладывается, пользователь Сети его просто не найдет, т.к. подавляющее их большинство едва ли уходят дальше второй страницы результатов. Поэтому данного вида услуги всегда были и будут востребованы.

Самый большой недостаток оказания сервиса в этой сфере – это, бесспорно, огромная конкуренция. Второй недостаток – поисковые системы не любят тех, кто стремится навязать им лидеров рейтинга. Поэтому во избежание разочарований, недоразумений и прочих всевозможных проблем, забудьте про накрутку счетчиков, спам поисковых машин и т.п. Стройте свою деятельность в строгом соответствии с теми советами, которые дают на своих сайтах администраторы поисковиков. Плюс в Вашем полном распоряжении все законные средства и инструменты работы.

**23. Копирайтинг для коммерческих сайтов.** Знаете ли Вы, что изменение даже одной строчки в рекламном тексте может увеличить количество совершаемых благодаря этому тексту продаж в 18 – 50 раз? Это, кстати говоря, не опечатка...

Большинство онлайн-предпринимателей всецело сосредоточиваются на обеспечении своих сайтов целевым трафиком, уделяя при этом внимание и написанию рекламных текстов, но совершенно не отслеживают результаты своей рекламы и не исправляют допущенных ошибок. Не попадайте в число таких глупцов!

Начните изучать любую информацию, касающуюся написания рекламных текстов для сайтов, которая только попадет в Ваше поле зрения. Учитесь и анализируйте опыт профессионалов, таких как Браен Кейт Войлс и Тед Николс. Покупайте обучающие материалы, которые способны научить Вас мастерству написания собственных рекламных объявлений и текстов. Собирайте информацию по крупицам, не пропускайте ничего.

Уделяйте также внимание хорошим рекламным текстам, которые встретите в Сети, изучайте их, практикуйтесь в составлении заголовков. Найдите себе хорошего наставника (а таких в INTERNET масса, надо только уметь отделять зерна от плевел). Как только научитесь писать качественные рекламные тексты, можете приступать к оказанию услуг по копирайтингу и взимать оплату из расчета за страницу, за объем проделанной работы или проценты с продаж (комиссионные), которые будут совершаться благодаря результатам Вашей работы.

**24. Промоушинг (раскрутка сайтов).** Промоушинг – это то, в чем нуждаются все сайты без исключения. Поэтому если Вы станете профессионалом в данной области, сумеете победить конкурентов и заработаете репутацию специалиста, перед Вами откроются отличные перспективы по извлечению колоссальной прибыли. Самое главное здесь – научиться приводить дизайн любого сайта в соответствие с таким, на который будет приятно смотреть. Только в этом случае люди будут ссылаться на такой ресурс, а развитие и внедрение хорошей линковой стратегии (т.е. стратегии по организации обмена ссылками) – залог успеха любой промоушинговой кампании.

А для управления кампаниями Вам понадобятся различного рода инструменты, которые будут заниматься отслеживанием посетителей, пришедших по ссылкам с других сайтов. Это может быть, например, какой-нибудь скрипт, которых в Сети великое множество.

Отыщите в INTERNET сайты, посвященные Вашей теме и обладающие солидным трафиком и предложите им обменяться ссылками. Такие сайты следует искать в первой двадцатке результатов поиска на популярных поисковых системах, в печатной продукции (в частности – журналах), а также на популярных ресурсах в их каталогах ссылок.

Хорошим решением также будет найти тематический сайт с большим трафиком, а затем отследить все те ресурсы, которые на него ссылаются. После того, как Вы составите список этих ресурсов, разошлите их владельцам предложение по обмену ссылками. Если Вы хотите сэкономить силы и время и можете себе это позволить – обратитесь за помощью к профессионалам онлайн-исследований.

И еще одно: несмотря на то, что поначалу обмен ссылками не обеспечит Вам массивного трафика, которого можно добиться другими методами, в долгосрочной перспективе и при условии роста содержания Вашего ресурса, именно обмен ссылками является самым эффективным способом раскрутки.

**25. Дизайн баннеров.** Несмотря на свою достаточно низкую эффективность, баннерная реклама является одним из самых популярных видов и способов онлайн-рекламы. Баннерный дизайн высоко востребован, поэтому на оказании данного вида услуг можно делать хорошие деньги.

Ключом к успеху в изготовлении эффективных баннеров является работа с правильным набором инструментов баннерного дизайна. Вам нужна хорошая программа и для начала я рекомендую Вам Paint Shop Pro, которую Вы сможете найти на <http://www.download.com>.

Кроме того, необходимо постоянно изучать специальную литературу по баннерному дизайну, выяснять, какие баннеры эффективны, а какие нет, что нужно делать для того, чтобы пользователи как можно чаще щелкали по Вашим баннерам. Как только Вы накопите необходимые теоретические сведения, переходите к их практической проверке, проводите сравнительные и исследовательские кампании, совершенствуйте свое мастерство.

Как только добьетесь хороших результатов, можете открывать свой профессиональный сервис баннерного дизайна.

**26. Онлайн-пресс-релизы.** Пресс-релиз, как известно, является одним из наиболее эффективных инструментов онлайн-рекламы, причем совершенно бесплатным. Вообще пресс-релиз – уникальное явление в рекламе, если его правильно использовать. Публицистика гораздо более эффективна для привлечения посетителей на Ваш сайт, нежели открытая реклама.

Известно, что, написав одну хорошую статью и опубликовав ее в тематических рассылках, Вы получите гораздо больше целевого трафика, нежели благодаря годовой рекламной кампании. Самое главное здесь – пресс-релиз должен нести информацию о горячих новостях. Он не может быть рекламным текстом, такой пресс-релиз никому не нужен и будет моментально выброшен в корзину. Пресс-релиз должен рассказывать о горячей новости, посвященной какой-нибудь абсолютной выгоде, которая наконец-то стала доступной широким массам.

Вы можете открыть процветающий бизнес по написанию пресс-релизов и публикации их на новостных сайтах и в новостных печатных изданиях для других предпринимателей. Писать пресс-релизы и добиваться их публикации невероятно трудно, поэтому такие услуги пользуются в Сети бешеным спросом.

Вам необходимо соответственно научиться писать хорошие пресс-релизы. Для этого нужно тщательно изучать всю информацию о том, как это делать и постоянно

практиковаться. Далее: отыщите адреса и контактную информацию новостных агентств, которые будут публиковать Ваши пресс-релизы и составьте базу данных по ним. В идеале Вам следует подружиться с редакторами, если этого сделать не удастся, то, по крайней мере, вся корреспонденция в их адрес должна быть персонифицированной.

**27. Публикация классифайда.** Классифайд – это разновидность рекламных текстов, а точнее – коротенькие текстовые рекламные объявления. Они способны принести хороший рекламный эффект, но требуют большого труда по размещению в как можно большем количестве источников. Хорошую услугу здесь Вам может оказать программное обеспечение по размещению рекламных объявлений на соответствующих досках, бесплатных каталогах ссылок и т.п.

Бизнес по размещению классифайда – самый быстрый в том смысле, что его легче всего начать. Но наряду с этим он обладает и весьма существенным недостатком: он пользуется гораздо меньшим спросом и приносит гораздо меньшую прибыль. Поэтому заниматься только им я бы никому не советовал, а вот в качестве дополнительных услуг (так называемых «вторичных товаров») он представляет собой очень неплохое решение.

**28. Мультимедиа.** Технологии развиваются бешеными темпами, и INTERNET от них не отстает. Я лично уже вижу день, когда Web и телевидение окончательно станут неразлучными, а видеозаписи будут рассылаться по всему миру с той же легкостью, что и e-mail-письма. Конечно, до этого дня еще достаточно далеко, но, тем не менее, работая в Сети мы каждый день совершаем еще один шаг навстречу будущему. И ничто Вам не мешает стать консультантам по вопросам доставки мультимедиа-записей через Сеть.

Лидером по размещению в Сети видео- и аудиоинформации является компания Real Networks (<http://www.real.com>), поэтому начать Вам необходимо с пристального и тщательнейшего изучения их технологий. Как только Вы их освоите, Вы можете открыть бизнес по конвертации и дизайну аудио- и видеоматериалов других предпринимателей для размещения на их сайтах и других ресурсах.

К тому же Вы можете открыть курсы по обучению новичков тому, как это следует делать. Мультимедиа-технологии, например, незаменимы при подготовке и осуществлении различного рода онлайн-презентаций. Бесспорно, аудио и видео являются самыми перспективными носителями рекламы для электронных предприятий в будущем, поэтому Ваш рынок здесь будет только расти.

**29. «Капитальный ремонт» сайтов.** Данный вид бизнеса представляет собой в некотором роде смесь многих рассмотренных ранее, но в конечном итоге Вы получите очень перспективное и прибыльное предприятие. Существует масса предпринимателей, которые имеют свои сайты, но по тем или иным причинам ими недовольны. Чаще всего это неэффективность ресурса с точки зрения обеспечиваемых им продаж. Также плохой сайт может послужить причиной отсутствия на нем трафика. Возможны и другие варианты.

Как только Вы освоите все необходимые навыки, Вы можете предлагать предпринимателям сервис по «капитальному ремонту» их сайта или маркетингового плана предпринимательской деятельности. Ибо абсолютное большинство бизнесменов терпят крах из-за незнания или неприятия тех сведений, которые я изложил в первой главе данной книги.

Так помогите же им и избавьте их от насущных проблем (за определенное вознаграждение, естественно!).

**30. Золотая жила доменных имен.** Я знаю колоссальное количество учебных материалов по электронному бизнесу, качественных и не очень качественных, но все они в обязательном порядке среди потрясающих возможностей онлайн-бизнеса указывают наш номер 30. Золотая жила доменных имен, несмотря на все предрассудки и скептические выпады, остается по-прежнему актуальной и прибыльной. И золота в ней по-прежнему масса. Нужно только уметь его искать и разрабатывать.

О чем я говорю? О резервировании хороших доменных имен, которые впоследствии можно продать за приличные деньги. К примеру, зарезервировав на свое имя домен <http://www.internet.com>, я уверен, что в очень и очень недалеком будущем Вы найдете предпринимателя, который за обладание этим доменным именем выложит кругленькую сумму и подаст Вам ее на тарелочке с голубой каемочкой.

Смысл данной схемы заключается в том, чтобы скупать доменные имена, которые в дальнейшем могут кому-то понадобиться (в чем нужно быть твердо уверенным), а затем продавать их желающим по более высокой цене. Ценовой порог при этом определяется благосостоянием покупателя, т.е. тем, сколько он Вам сможет заплатить.

Я встречал массу предпринимателей, которые заработали на этом солидные капиталы, а также кучу бизнесменов, которые наряду с другими видами деятельности разрабатывают золотые жилы доменных имен.

## **Глава четвертая. Бизнесы 31 – 40: Строим собственную информационную империю**

Продажа информационных товаров – идеальное решение для начала и развития собственного онлайн-бизнеса. Информационные товары просты в изготовлении, их элементарно доставить покупателю, а прибыль от них всегда больше, потому что не нужно нести расходов на облачение информации в физическую форму (к примеру, это типографские расходы при издании печатных книг).

Люди платят за информацию, а не за форму, в которую она облачена.

Несмотря на то, что в воображении большинства пользователей Сети информационные товары ассоциируются лишь с электронными книгами и докладами, вариантов торговли информацией существует бесчисленное множество. В этой главе, в частности, я продемонстрирую Вам 10 таких вариантов.

Вы можете изготовить и продавать информационные товары в форме программного обеспечения, видеозаписей, аудиозаписей, платных рассылок, сайтов «секретами» и т.п. Единственное Ваше ограничение здесь – способность изготовить товар самостоятельно и наличие у Вас работающего воображения.

Перед тем, как мы начнем рассматривать примеры организации информационного бизнеса, я научу Вас, как быстро изготовить качественные аудиоматериалы, которые в дальнейшем можно с большим успехом продавать. И сразу хочу Вас предупредить: даже

не вздумайте ограничивать ассортимент собственной информационной империи приведенными в данной главе примерами. Все Ваши знания, умения, навыки, опыт и т.п. можно превратить в потрясающие информационные товары.

Поверьте мне: если Вы в свое время проявили интерес к той или иной сфере знаний (сфера Ваших увлечений – вне зависимости от того, чем Вы увлекаетесь), найдутся люди, также обладающие этим интересом. Это единственное правило, исключений из которого не бывает!

Вы можете мне заявить: «Но Терри, я понятия не имею, как сделать то, что понадобится другим!» Что ж, я подарю Вам решение данной проблемы. Как только Вы обнаружите острую потребность рынка в какой-либо информации, свяжитесь со специалистом в данной области и возьмите у него интервью, но не просто возьмите, а запишите на пленку. Большинство специалистов согласятся на это и за вполне умеренную цену дадут Вам интервью прямо по телефону.

А если у Вас есть знания, которые нужны другим людям (а я больше чем уверен, что у каждого из вас подобный багаж знаний имеется), Вы с большим успехом можете разработать и собственный аудио-курс.

Далее я излагаю простую шестиступенчатую систему создания собственного информационного товара, облеченного в форму аудиозаписи, а затем дам Вам краткие инструкции по интервьюированию специалистов.

**Шаг первый. Составьте список Ваших хобби, интересов и проблем, которые Вы умеете эффективно и быстро решать.** Возможно, к Вам часто обращаются за советом друзья, знакомые и незнакомые люди. Если это так, то вот Вам готовая идея для создания потрясающего информационного товара.

Создайте информационный товар, при помощи которого те, кто попадет в подобную ситуацию, смогут с легкостью решить свою проблему. Создайте единый информационный массив, который был бы способен ответить на все вопросы этих людей, ответы на которые Вам известны. Короче говоря, определите проблему, которая есть у других людей и которую Вы способны разрешить, а затем систематизируйте всю имеющуюся у Вас по данному вопросу информацию.

Вы дрессируете собак? Великолепно. Вот Вам основа для информационного товара.

Вы изготавливаете модели самолетов? Великолепно. Вот Вам основа для информационного товара.

Вы помогаете другим людям создать собственный сайт? Великолепно. Вот Вам основа для информационного товара.

И т.д.

Идеи для создания информационного товара наводняют жизнь вокруг всех нас, нужно только обратить на них внимание. И в любом из нас находится по крайней мере дюжина отличных информационных товаров, которые только и ждут, как бы им вырваться наружу!

**Шаг второй. Изучите свой целевой рынок и определите, что ему нужно.** Если Вы решили продавать свой информационный товар через Сеть, прежде чем начать его создавать убедитесь, что аудитория, которую он охватывает, имеется в Сети. Наилучший способ провести соответствующие исследования – поискать форумы, дискуссионные листы и группы новостей по Вашей тематике и пообщаться с людьми, которые в них состоят.

Затем составьте небольшой вопросник и предоставьте определенное количество бесплатной информации тем, кто будет отвечать на Ваши вопросы. Солидные компании тратят миллионы долларов на проведение подобных исследований, Вам же, как индивидуальному онлайн-предпринимателю лучше всего будет провести собственное исследование своими силами с использованием групп новостей, форумов, листов рассылки и т.п.

**Шаг третий. Обзаведитесь необходимым оборудованием.** Конечно же, не имея под рукой необходимого оборудования, никаких записей Вы создать не сможете. Если у Вас есть возможность позволить себе оборудовать студию, Ваши записи по качеству превзойдут ожидания аудитории, но большинство желающих подзаработать студию не потянут.

Поэтому рекомендую Вам проделать следующее. Дойдите до ближайшего магазина радиотоваров и купите кассеты хорошего качества и, конечно же, переносной магнитофон. При необходимости приобретите и аккумуляторные батареи. Лучше всего Вам будет обзавестись двухкассетным магнитофоном. Почему? Да потому что первые копии Ваших записей Вы будете делать прямо у себя дома, до тех пор, пока, поняв, что Ваши кассеты – действительно ходовой товар, Вы не посчитаете нужным разориться на более серьезное оборудование.

И сразу же оговорюсь – не покупайте слишком дорогую технику! Вы всегда сможете сделать это потом, когда у Вас появятся соответствующие средства и необходимость.

**Шаг четвертый. Обрисуйте контуры.** Проведя необходимые исследования при выполнении второго шага нашей формулы, Вы получили необходимые сведения о том, какая информация больше всего интересует Ваших потенциальных клиентов. Теперь Вам необходимо создать пошаговый курс обучения, состоящий в поэтапном решении имеющихся у людей, составляющих Ваш рынок, вопросов и проблем.

Разбейте это решение на отдельные смысловые узлы (шаги) – это наиболее удачный из вариантов построения подобных курсов.

Прокрутите в своем мозгу решение вопросов, возникающих у тех, кто Вам их задавал, и постарайтесь разработать пошаговую схему. Это должно у Вас получиться сравнительно легко, а, между прочим, данный этап – самый сложный в создании информационного товара. Обобщите свой опыт, практику работы, результаты Ваших личных изысканий и выработайте простую систему, следуя которой, обладатель Вашего курса сможет шаг за шагом разрешить имеющиеся у него вопросы.

**Шаг пятый. Выполните запись.** А теперь расставьте микрофоны и организуйте свою маленькую студию. Составьте расписание выполнения записи и строго придерживайтесь его, ведь, с одной стороны, Вам нужны перерывы между записями, а с другой – не следует откладывать дело в долгий ящик и без необходимости затягивать его.

Продолжительность Вашей записи не должна превышать 60 – 62 минуты, как показывают исследования, данная величина является оптимальной. Внимательно следите за тем, чтобы пленка не кончилась в неподходящем месте. Последние несколько секунд каждой стороны кассеты должны содержать сообщение: «Пожалуйста, переверните кассету». А начало курсов следует снабдить соответствующим введением.

**Шаг шестой. Начните маркетинговую работу немедленно.** Как Вы думаете, сколько стоит кассета с Вашим курсом? По общему правилу, подобные расценки на рынке колеблются от \$ 10 до \$ 30 в зависимости от предмета и продолжительности. С другой стороны, Вы можете создать целую серию таких курсов, один из которых продолжает другой.

Я встречал такой подход, и стоимость некоторых из этих серий достигала \$ 500, но здесь опять-таки все зависит от тематики. А определять цену придется Вам самим, никто эту работу за Вас не выполнит, особенно в Вашу пользу.

Любая секретарская контора поможет Вам отредактировать Ваш курс и соответствующим образом аранжировать его, чтобы повысить его качество и соответственно – стоимость.

**Как получить в свое распоряжение соответствующего специалиста.** Если Вы все же сами не можете разработать какой-либо курс обучения для создания информационного товара, для Вас сделает это соответствующий специалист. В этом случае Вам все равно придется выполнить шаги первый, второй и третий из предложенной мной программы, т.е. подбор идеи, проведение соответствующих исследований и приискание необходимого оборудования. Кстати по поводу последнего – обязательно обеспечьте возможность записи телефонного разговора в хорошем качестве – на тот случай, если эксперт согласится на такой вид интервью.

А все остальное до предела просто.

Вам необходимо отыскать людей, являющихся специалистами в выбранной Вами области и отправить им письмо с точным описанием того, что Вы намерены предпринять. При правильном написании такого письма большинство специалистов с охотой удовлетворят Вашу просьбу.

Самое главное показать специалисту, какие он получает выгоды от участия в Вашем предприятии, например:

- Ваши исследования показали, что данная информация пользуется большим спросом и по определенным причинам (обязательно их назовите!) Вы предпочли именно этого специалиста для создания информационного товара;
- интервью будет оплачено Вами по соответствующему тарифу;
- вопросы, которые Вы зададите специалисту, будут переданы ему заранее, чтобы он смог подготовить интервью (если, конечно, у него нет на них готовых ответов);
- Вы предоставите специалисту права на переиздание записи и ее продажу;
- в ходе записи Вы предоставите специалисту возможность прорекламирровать то, что ему нужно.

В любом случае Вы должны преподнести все так, что выиграете от этой записи и Вы, и избранный специалист (причем последний – в большей степени). Специалист получает перечисленные (и другие) выгоды, а у Вас на руках появляется информационный товар, который Вы сможете продавать.

**Это не единственный способ, но хорошее начало Вашего информационного бизнеса.** Конечно, это далеко не самый лучший вариант паблишенга вообще, но для начала этого вида бизнеса он, пожалуй, наиболее оптимальный. Конечно, ошибок Вам на этом пути не избежать, но, руководствуясь описанной мной шестишаговой системой, Вы в любом случае будете двигаться в правильном направлении.

Как только Вы выполните все приведенные советы, естественно, подходя к ним творчески, у Вас на руках окажется товар, который Вы сможете продавать на протяжении многих лет. Единственное, что Вам останется – правильно прорекламировать его... но это уже отдельный разговор.

А теперь давайте подробнее рассмотрим виды информационных товаров, которые Вы можете создать, а затем продавать, извлекая приличную прибыль.

**31. Электронные книги.** Самый популярный вид информационного товара. Господи, как много начинающих предпринимателей сводят свой бизнес к созданию и продажам только данного вида товаров! И совершенно не подозревают о том, что существует огромное количество других потрясающих возможностей. Они понимают, что написать и оформить качественную электронную книгу – это долго и трудно и все равно идут по этому пути отчасти из-за того, что не видят других возможностей, отчасти из-за того, что прибыль, извлекаемая из торговли электронными книгами порой просто поражает воображение.

Самый большой недостаток электронных книг – это необходимость долгой и напряженной работы по их написанию, оформлению и компиляции – подготовке к публикации и продажам. Но электронные книги обладают и весьма ощутимым достоинством – по сравнению с другими информационными товарами они обладают простотой доставки покупателю.

Электронная книга отличается от обычной своим форматом. Но это для потребителей, а для бизнесменов есть целый ряд других отличий. Подготовка готовой книги к публикации занимает ровным счетом несколько минут при помощи хорошей программы-компилятора, каковых в Сети огромное количество. Кроме того, электронную книгу достаточно один раз создать, а в дальнейшем легкость ее продажи и распространения просто поражает. Расходы на доставку данного товара в любую точку миру составляют ноль без палочки.

**32. Отчеты (доклады).** Основным отличием отчетов от электронных книг является их объем. Отчеты гораздо короче с точки зрения количества страниц и содержат по объему гораздо меньше информации, чем хорошая электронная книга. Отчеты – идеальная форма для информации по постоянно меняющейся теме, где сведения быстро устаревают. Кроме того, отчеты – идеальный бесплатный бонус к Вашим основным товарам и услугам для придания большей ценности и весомости Вашему коммерческому предложению.

По оформлению отчеты могут быть как две капли воды похожими на электронные книги и заключаться в ту же самую оболочку.

**33. Курсы обучения.** Если Вы располагаете ценной обучающей информацией, которую можно изложить в виде пошагового алгоритма (например, как достичь определенной цели путем выполнения последовательности необходимых действий), Вам больше подойдет форма курса обучения.

Преимущество курса обучения заключается в том, что он может быть облечен в абсолютно любую форму: электронная книга, аудиозапись, видеозапись, пошаговое руководство и т.п. Хороший курс обучения может, кстати говоря, с большим успехом сочетать все эти формы.

Курсы обучения отличаются от других информационных товаров именно пошаговой (на раз-два-три) подачей сугубо практической информации в соответствии с заранее продуманной пошаговой системой. И, как правило, стоят они гораздо дороже других информационных товаров в силу их большей ценности и практической направленности. Часто под видом курсов обучения успешно продаются видеозаписи тематических семинаров, к которым мы сейчас и переходим.

**34. Семинары.** Если Ваш информационный товар можно облечь в форму своеобразной презентации, Вам целесообразно проводить тематические семинары по конкретным вопросам. Участие в семинаре можно предложить в качестве дополнительного товара к Вашему основному или в качестве бесплатного бонуса – решать Вам. Только имейте в виду, что участие в практическом семинаре – вещь обычно дорогостоящая. Так уж повелось.

Если Вы решили проводить семинары, Вам необходимо потратить достаточно много времени для того, чтобы научиться говорить для широкой публики, а также приготовить программки и презентационные материалы для участников семинара. Имейте в виду, что наибольшего успеха в данном направлении работы добиваются профессиональные спикеры, которые начинали в качестве докладчиков на семинарах других предпринимателей и тренеров, задолго до того, как открыть свои собственные.

Семинары – деятельность однозначно не для новичков, на них должны выступать лишь профессионалы, умудренные недюжим опытом работы в своей сфере.

**35. Видеоматериалы.** Видео – самая лучшая возможность наглядной демонстрации того, как и что нужно делать. Как правило, на видеокассеты записываются наглядные пошаговые инструкции с голосовым комментарием, а также реклама дополнительных товаров и услуг. Самая большая проблема производства видеотоваров заключается, пожалуй, в том, что для их создания требуется определенное техническое мастерство и подчас довольно дорогостоящее оборудование.

Если Вы планируете создать свой первый видеотовар, Вам лучше всего пригласить профессионального оператора и специалиста по монтажу, которые могут качественно и быстро сделать всю необходимую техническую работу за Вас. А Вы получите возможность, забыв о технических проблемах, полностью сконцентрироваться на содержании своего информационного товара.

Еще один недостаток данного вида товаров заключается в том, что себестоимость воспроизводства видеоматериалов, как правило, достаточно высока.

**36. Аудиоматериалы.** Аудиозаписи мы с Вами уже рассматривали ранее, но я позволю себе вернуться к этому вопросу.

Аудио – легкий и достаточно хороший способ начать собственный информационный бизнес, так как устное слово имеет часто более приличный вес для того, кто решит воспользоваться Вашим информационным товаром. К тому же аудиозапись чаще всего гораздо понятнее объясняет слушателю многие вещи, нежели печатный текст.

Другим важным преимуществом аудиозаписи является то обстоятельство, что по сравнению с другими форматами и вариантами информационных товаров для усвоения изложенных в аудиоматериалах знаний требуются минимальные усилия со стороны покупателя. Для того, чтобы прочитать книгу или просмотреть видеозапись, Ваш клиент должен, к примеру, сесть в кресло, выделив заранее достаточное время для чтения или просмотра. Аудиозапись же может быть помещена в плеер и прослушиваться, когда покупатель идет на работу, возвращается домой, работает, стоит в очереди, едет в автобусе и т.п. Словом, в любое удобное для него время.

**37. Сайты с «секретами».** Чем больше я ползаю по Всемирной Паутине, тем больше встречаю так называемых «сайтов с секретами», плодящихся как грибы после дождя практически во всех сферах работы и жизнедеятельности. Обычно они взимают единовременную или ежемесячную оплату за доступ к определенной информации, размещенной на закрытых участках сайта, защищенных паролями от несанкционированного доступа.

Данная схема работы удобна в тех случаях, когда Вы можете (и должны в силу специфики Вашей сферы работы) предоставлять своим клиентам постоянно обновляющуюся информацию. В частности, успешную практику подобной деятельности демонстрируют сайты, посвященные INTERNET-маркетингу, фондовому рынку, новостям различных сфер и т.п.

Лично я с уверенностью предсказываю бешеный рост количества и популярности подобных сайтов, специализирующихся на узких вопросах определенной тематики. А еще я вижу Вас в качестве процветающего владельца одного из таких сайтов в недалеком будущем!

**38. Новостные рассылки.** То обстоятельство, что INTERNET представляет собой «высокоскоростную информационную трассу», еще далеко не означает вымирания печатных средств массовой информации. Специализированные печатные рассылки новостей до сегодняшнего дня уверенно держатся в седле и процветают, демонстрируя отличную возможность обзавестись собственным бизнесом для начинающих публицистов.

Понимаете, о чем я говорю?

Каждый, кто обладает достаточными знаниями, постоянно держится в курсе последних событий и может дать на них качественные и интересные комментарии, может открыть собственную платную рассылку. Размер платы обычно взимается за год подписки и здорово варьируется в зависимости от тематики рассылки и качества предоставляемой в ней информации.

Если Вы сформируете лист рассылки хотя бы из 1000 подписчиков, то сумеете извлечь весьма приличную прибыль, которая будет поступать к Вам на регулярной основе от уже имеющихся клиентов (за продление подписки).

К тому же, в этой рассылке Вы сможете предложить подписчикам товары и услуги других предпринимателей, осуществляя таким образом большое количество взаимовыгодных совместных проектов.

**39. Партнерские программы.** Для тех, кто предпочитает начинать собственный бизнес с продажи проверенных информационных товаров, доказавших свою ценность и востребованность, существует огромное количество партнерских программ. В свое время таким образом начинали 98 % из всех предпринимателей, добившихся успеха в информационном бизнесе.

То есть Вы можете зарегистрироваться в чьей-либо партнерской программе, взять проверенные практикой готовые рекламные тексты и начать зарабатывать практически немедленно. Единственным недостатком данного метода работы (причем весьма ощутимым!) является то, что Вы получаете не сто процентов прибыли по сделке, а только определенный процент комиссионных.

В некоторых случаях определенные компании взимают достаточно высокую плату за право продавать их товары и услуги. В то же время 90 % предпринимателей предоставляют свои товары и услуги для продажи новичкам информационного бизнеса совершенно бесплатно, дополняя это недорогими обучающими программами и всеми необходимыми для обеспечения большого количества продаж инструментами (рекламными текстами, скриптами для распределения прибыли и т.п.),

**40. Права перепечатки (перепродажи).** Можно обеспечить себе и сто процентов прибыли с каждой сделки при продаже товаров других производителей. Делается это путем приобретения прав перепечатки (перепродажи, переиздания) на информационные товары, созданные другими предпринимателями.

Большинство бизнесменов продают права перепечатки практически на все свои информационные товары. Преимущество приобретения прав перепечатки заключается в том, что Вы получаете право оставлять себе всю прибыль, которую сумеете извлечь, ни с кем не делаясь. Основным (да и, наверное, единственным) недостатком является дороговизна этих прав.

Лично я первый свой бизнес начал именно с приобретения прав перепечатки. Естественно, это потребовало от меня больших первоначальных капиталовложений, зато дало возможность быстро начать собственное дело. С тех пор я регулярно приобретаю права перепечатки на товары, которые находятся в сфере моих интересов, и с большой окупаемостью продаю их.

## **Глава пятая. Бизнесы 41 – 50: Создаем собственный сайт с платной подпиской**

Итак, Вы хотите стать воротилой информационного бизнеса, создав собственный сайт с платным доступом к размещенной на нем информации. Проще говоря – сайт с платной подпиской.

Поздравляю! Отличный выбор!

Лично я считаю, что это – самая лучшая возможность для Вашего собственного бизнеса, которая только могла бы Вам представиться. Первоначальные затраты, которые в этом случае придется понести, весьма невелики, Вам не нужно нанимать рабочую силу и нести внушительные номенклатурные расход. Лично мне нравится весь этот информационный бизнес!

Лично я, ведя свой информационный бизнес, продаю электронные книги, аудиозаписи на кассетах и дисках, видеозаписи, программное обеспечение и... и у меня есть собственный сайт с платной подпиской!

Кроме того, я выпускаю бесплатную рассылку, раздаю собственные бесплатные книги, а также владею несколькими сайтами, наполненными качественной и бесплатной информацией. И я знаю, что нужно делать тому, кто хочет начать свой информационный бизнес!

Для меня мое дело является исключительно прибыльным занятием. А вот подавляющее большинство новоиспеченных предпринимателей, когда начинают заниматься информационным бизнесом, не могут заработать серьезных денег.

И в этой главе я хочу поделиться с Вами несколькими интересными секретами (если Вам так будет угодно их называть) по извлечению внушительных доходов практически из любого информационного онлайн-предприятия.

Вы можете заработать большие деньги на торговле информацией... очень большие деньги. Но только в том случае, когда Вы знаете, какой фигурой на какое поле пойти. Нет, мы играем не в шахматы. Игра наша называется Internet-маркетингом.

Достижение успеха в электронном бизнесе здорово напоминает выпечку огромного торта. Для того, чтобы сделать хороший торт, Вам нужен соответствующий рецепт. Что собой представляет этот рецепт? Инструкцию о том, какие ингредиенты и в каком порядке нужно складывать, смешивать и т.п. для того, чтобы в конечном итоге получить то, что нам нужно.

Не имея на руках рецепта или заменяя одни составляющие другими, можете и не надеяться на то, что торт у Вас получится! Даже если Вы доведете в этом случае свою деятельность до конца, то, что у Вас в итоге выйдет, вряд ли кому-то придет в голову употреблять в пищу.

Точно так же обстоит дело и с маркетингом электронных товаров. Найдите тех, кто уже создал такой бизнес, который Вам хотелось бы вести, и следуйте их «рецепту

успеха». Но только убедитесь в том, что этот рецепт правильный, порядок не нарушен, ингредиенты не пропущены и т.п.

Все те модели организации электронного бизнеса, которые мы рассмотрели в предыдущих главах, занимают достаточно неплохое место под солнцем, но для того, чтобы добиться хорошего успеха, Вам необходимо понимать их все до конца. И нужно понимать, что каждая из них на самом деле является не более, чем ингредиентом в Вашем «информационном пироге». И сейчас мы с Вами рассмотрим рецепт использования всех этих ингредиентов вместе для того, чтобы испечь весьма приличный пирог Вашего предпринимательства.

**Модель первая. Рассылки.** В Internet сегодня, по моим подсчетам, существуют около 500 000 различных рассылок. И буквально каждый день их количество увеличивается чуть ли не в геометрической прогрессии.

Большинство издателей не извлекают из своих рассылок серьезных прибылей (\$ 1000 в месяц, не более того, а это вряд ли можно назвать серьезной прибылью). Они работают как звери днями и ночами для того, чтобы предоставить подписчикам качественный и информативный контент, которые те бы с удовольствием читали, а зарабатывают весьма скромно, размещая в рассылках ссылки на аффилиат-программы других предпринимателей.

Друзья мои, в информационном бизнесе рассылка служит не для этого! Самый лучший способ заработать при помощи рассылки – это создать свой информационный товар, а затем опубликовать в рассылке извлечение из него. Зачем Вам самим корпеть над продажей своего товара? Пусть его продает для Вас Ваша рассылка!

Практически в самом конце данной книги я наглядно покажу Вам, каким образом нужно использовать свою рассылку для того, чтобы извлечь по возможности большую прибыль из своего электронного бизнеса.

**Модель вторая. Сайты с большим количеством полезного контента.** Я в принципе никогда не был сторонником использования сайта с большим количеством контента отдельно от всех остальных инструментов. Тем не менее, большинство начинающих предпринимателей возводят подобную модель в абсолюте. Они пытаются разместить на сайте как можно больше контента для того, чтобы обеспечить большую посещаемость и разместить на своих страницах платную рекламу.

Данная модель, конечно же, на практике работает. Но... во-первых, для того, чтобы извлечь маленькую прибыль Вам придется проделать огромную работу (поиск, обработка информации, подготовка к публикации на сайте и т.п.), а во-вторых, рекламодатели, поверьте мне, не ищут сами мест, где бы еще, кроме всего прочего, можно было бы разместить свою рекламу.

До тех пор, пока Вы не займете достойного места в сотне самых популярных сайтов Сети (!!!), успешно продавать место под рекламу будет достаточно проблематично.

Пытаетесь поймать меня на противоречии самому себе? Ведь я во всех своих публикациях говорю о необходимости наполнения сайта большим количеством качественной, востребованной и бесплатной информации?

Сейчас объясню в чем дело.

Такие сайты в информационном бизнесе совершенно необходимы, но их нужно правильно использовать. Итак, для чего вообще нужны контент-сайты, или, как их еще называют – тематические центры?

Для того, чтобы притягивать большое количество посетителей, которых Вам необходимо превратить в подписчиков! Далее в книге я полностью раскрою секреты данной модели. А пока обратите внимание на мой сайт <http://www.bizpromo.com>.

Он преследует всего лишь две цели.

**Первая** и самая главная – заинтересовать Вас и убедить предоставить мне Ваш адрес электронной почты, чтобы впоследствии отправлять Вам на него различного рода корреспонденцию. **Вторая** – побудить Вас использовать в собственных целях размещенную на моем ресурсе бесплатную информацию со ссылкой на меня для того, чтобы по этим ссылкам на мой сайт приходили все новые и новые посетители, которые также мне предоставят свой адрес электронной почты.

Итак, основная задача любого контент-сайта – заполучить в свое распоряжение как можно больше адресов электронной почты посетителей.

**Модель третья. Электронные книги.** Если Вы думаете, что электронные книги в недалеком будущем совершат революцию в издательском деле, подумайте еще раз.

Те, кто на постоянной и профессиональной основе занимаются продажей электронных книг, прекрасно знают, что это – не способ извлечения быстрых и легких денег, как о них принято говорить. Написание и продажа собственных электронных книг – достаточно тяжелый и упорный труд. Но с тем, что на торговле электронными книгами можно прилично заработать, поспорить нельзя.

Проблема здесь в другом: статус электронных книг как информационного товара в Сети стремительно падает. Связано это с тем, что 99 % из всех электронных книг, циркулирующих, в Сети представляют собой просто пародии на информационные товары. Иначе их не назовешь, а об их качестве и говорить не приходится в связи с полным отсутствием последнего.

Поэтому сейчас большинство предпринимателей начинают возвращаться к «традиционным» вариантам оформления своих информационных товаров: компакт-дискам, аудио- и видеокассетам и т.п. Хотя общей тенденцией данный процесс считать явно преждевременно.

Несмотря на то, что я в собственной деятельности продолжаю использовать электронные книги, они не являются приоритетным направлением моей деятельности. Скорее, они для меня являются инструментами, позволяющими фокусировать внимание онлайн-общественности на моем бизнесе. Ну, и, конечно, они обеспечивают мне дополнительный и весьма солидный поток прибыли.

**Все три рассмотренные модели характеризуются общими проблемами, с которыми придется столкнуться любому, кто начнет осуществление собственного бизнеса по любой из этих моделей.**

**Проблема первая. Слишком высокая конкуренция.** Абсолютно все пытаются заняться бизнесом такого же типа. В Сети последнее время плюнуть некуда, чтобы не наткнуться на какую-нибудь «информационную продукцию» (особенно это касается товаров по теме INTERNET-маркетинга). И дифференцироваться в этом море конкуренции становится все труднее и труднее.

**Проблема вторая. Низкое качество.** Девяносто восемь (!) процентов всей информации, циркулирующей в Сети (рассылки, сайты с контентом, электронные книги и т.п.) представляют собой лишь очередную кучу информационной требухи, от которой никому нет никакого проку. Ибо вся информация, которую там можно отыскать, является не более чем зеркальной копией никчемной информации, распространяемой большинством новоиспеченных «писателей» и «экспертов». Причем и зеркала-то чаще всего попадают кривые.

**Проблема третья. Ценность поголовной рекламы падает.** Wall Street потерпел в Интернете полный крах. IPO больше не извлекают из размещения рекламы на их страницах былой прибыли. До тех пор, пока Вы не войдете в сотню самых популярных сайтов Сети (по популярности не в RuNET'е, БуржуNET'е и пр., а в INTERNET вообще!), реклама на Ваших страницах никому не нужна.

**Проблема четвертая. Слишком много работы.** Качественный и информативный, а тем более уникальный контент в большом количестве произвести трудно. Абсолютное большинство онлайн-предпринимателей используют электронный бизнес в качестве дополнительного источника дохода к их основной зарплате, поэтому не располагают достаточным для полноценной работы временем.

**Проблема пятая. Нестабильность прибыли.** Одна неделя может принести Вам огромное количество продаж, вторая оказаться затишьем. Для некоторых предпринимателей этот взрыв бывает первым и последним. Что же это в таком случае за бизнес?!

**Проблема шестая. Прибыль приходит не скоро.** В большинстве случаев все рассмотренные информационные товары за исключением, пожалуй, некоторых электронных книг, начинают приносить прибыль очень не скоро. Ибо даже если у Вас есть готовый информационный товар, Вам необходимо потратить большое количество времени для того, чтобы обеспечить сайт нужным количеством целевого трафика и т.п.

К счастью все возможности для осуществления высокоприбыльного информационного бизнеса не сводятся к перечисленным моделям. Я для себя вывел качественно новую модель, которую пришлось назвать «переоткрытой», ибо она не представляет собой совершенно ничего нового и массой удачливых предпринимателей эксплуатируется достаточно давно.

И имя ей... платная рассылка.

Вы не ослышались! Огромное количество бизнесменов извлекают из публикации платных рассылок огромные прибыли на протяжении долгих лет.

Платную рассылку выпускает Джей Эбрахэм.

Платную рассылку выпускает Гари Хэлберт<sup>1</sup>.

Платную рассылку выпускает Билл Майерс.

Платную рассылку выпускает Пол Хартуниан.

Платную рассылку выпускает Ден Кеннеди.

Платную рассылку выпускает Питер Сан.

Платную рассылку выпускает Марти Черанд.

Платную рассылку выпускает Джим и Аудри Лэнфорд.

Платную рассылку выпускает Джонатан Мизел.

Возможно, Вам эти имена ничего не говорят. Для меня же они значат слишком многое.

Издание рассылки с платной подпиской не является какой-то новой идеей или открытием. Сказано и написано об этом достаточно много, но, по-моему, лучше всех охарактеризовал положение вещей Билл Майерс:

«Практически все, кого я знаю, и кто заработал в прошлом большие деньги, а также поголовно все, кого я знаю, кто зарабатывает большие деньги по настоящее время, начинали с выпуска собственной рассылки. В большинстве случаев, выпуск собственной рассылки было первым, что предпринимали все они перед тем, как начали прилично зарабатывать.

И это то, с чего начинал и я, точно так же этим занимались и Гари Хэлберт, Джерри Бученан, Гари Норт и Джей Эбрахэм... да в принципе все, кто преуспел в информационном бизнесе, начинали свою деятельность с выпуска собственной платной рассылки».

Выпуск рассылки с платной подпиской в INTERNET – гораздо более прибыльное дело, нежели в оффлайне (где данный вид бизнеса, как известно, славится своими доходами), но при этом:

— Вам не нужно беспокоиться о печати выпусков рассылки и о затратах на то, чтобы доставить выпуск в почтовый ящик подписчика;

— Вам не нужно беспокоиться о постоянном обновлении амортизирующегося оборудования;

— Вам не надо беспокоиться о проведении дорогостоящих исследований, потому что Сеть предоставляет Вам возможность провести их самостоятельно практически без каких-либо затрат и за довольно короткое время.

---

<sup>1</sup> Рассылка Гари Хэлберта на платной основе долгое время выходила в оффлайне, после чего он стал выпускать ее в Сети бесплатно. Тексты некоторых выпусков его рассылки (кстати, это лучшая в мире рассылка по копирайтингу!) в моем переводе на русский язык можно найти на сайте <http://www.garyhalbert.ru> – прим. перев.

И запомните: если Вы смогли написать один-два абзаца описания собственной рассылки, Вас хватит и на то, чтобы писать для нее все остальное. В том числе и выпуски.

**А вот Вам 10 причин того, по которым выпуск собственной рассылки с платной подпиской является уникальным онлайн-бизнесом, превращающимся в образ жизни.**

1. Все можно сделать своими руками и автоматизировать.

Вам не нужно беспокоиться о вербовке новых подписчиков, обрабатывать их пластиковые (кредитные или дебетовые) карточки и заниматься чем-нибудь подобным. Все это можно поручить специальным компаниям, специализирующимся на процессинге платежей через Сеть за определенный процент от операций. А Вы, избавившись от этих забот, можете всецело сконцентрироваться на контенте Вашей рассылки.

2. Автоматизированный дополнительный доход.

Как известно, основная прибыль никогда не приходит предпринимателю с первой же продажи. Большинство предприятий идет даже на убыток, продавая товар новому клиенту в первый раз. Ибо любой высокоприбыльный бизнес обеспечивается за счет постоянно возвращающихся клиентов, дополнительных товаров и множества уровней дохода.

Издавая собственную рассылку с платной подпиской, Вы обеспечиваете себе стабильный и долговременный доход, регулярно взимая с клиентов плату за подписку.

3. Предсказуемый ежемесячный доход.

Вам не нужно ломать себе голову и гадать, что Вам готовит день грядущий. Определенная часть Ваших подписчиков надолго останется с Вами, и Вам не составит труда прогнозировать ожидаемую прибыль.

4. Непривязанность к месту.

Поскольку Вам совершенно не стоит беспокоиться о доставке покупателям Вашего товара, Вы можете работать над своей рассылкой в любой точке земного шара, где есть доступ в INTERNET. Ваши передвижения совершенно ничем не связаны.

5. Прекрасная возможность генерации клиентских потоков для других предпринимателей.

Собственная рассылка с платной подпиской – прекрасная возможность рекламировать товары и услуги других предпринимателей и поставлять им новых клиентов за определенный процент от прибыли. Ибо Ваши подписчики Вам доверяют и будут покупать то, что Вы рекомендуете.

6. Вся работа занимает 12 – 15 часов в неделю.

Вы можете свести все затраты своего времени к минимуму. Существует масса инструментов онлайн-работы, при помощи которой ее можно автоматизировать и высвободить массу времени.

### 7. Низкая конкуренция.

В данной сфере онлайн-бизнеса существует минимальная конкуренция. Однако такое положение вещей не останется надолго и уже в недалеком будущем выпуск рассылок с платной подпиской будет высококонкурентной сферой. Поэтому если Вы решили заняться этим бизнесом, сейчас самое время вклиниться в данную деятельность и занять свое место под солнцем. Если Вы успеете занять свою нишу, то при умелом постановке дела до конца своей жизни не будете испытывать никаких материальных затруднений.

### 8. Низкие первоначальные затраты.

Начать выпускать собственную рассылку с платной подпиской обойдется Вам гораздо дешевле даже создания своей электронной книги. Ибо для того, чтобы создать собственную электронную книгу, Вам понадобится программное обеспечение, которое стоит от \$ 60 до \$ 200. Для того, чтобы начать выпускать собственную рассылку, Вам понадобится программное обеспечение для создания HTML-файлов (большинство такого программного обеспечения абсолютно бесплатно), сайт для привлечения подписчиков и сервис для выпуска рассылки (хотя, Вы можете, конечно, воспользоваться собственным программным обеспечением или скриптовым движком). И в конечном итоге стартовые затраты будут гораздо меньше.

### 9. Не требует специальных навыков и большого мастерства.

Еще раз повторяю: если Вы осилили написание одного-двух абзацев для описания Вашей рассылки, то сумеете одолеть и все остальное. Используя «быструю формулу онлайн-письма» Вы без больших проблем сможете создать нужное количество высококачественного контента.

### 10. Возможность использования материалов для других проектов.

Как только достаточное количество выпусков Вашей рассылки увидит свет, Вы можете создать из вышедшей под Вашей эгидой информации какой-нибудь самостоятельный информационный товар и с успехом его продавать. Таким образом Вы получаете в свое распоряжение колоссальные информационные возможности, которые можете использовать по собственному усмотрению.

### **Есть ли недостатки у платной рассылки?**

Естественно.

Но здесь у меня есть хорошие новости: все недостатки напрямую зависят от Вашего отношения к собственному бизнесу.

#### 1. Работать необходимо постоянно.

Рассылка – не электронная книга, один раз создав которую можно наслаждаться ее продажами многие годы. Вам придется работать постоянно – работать над созданием новых выпусков. Поэтому необходимо выработать в себе способность к постоянному труду, настойчивость и работоспособность. Поэтому если Вы собираетесь заняться этим бизнесом, нужно начинать работать над собой уже сейчас.

Когда Вы будете обдумывать этот недостаток, вспомните об основном преимуществе платной рассылки – постоянство и стабильность прибыли. Так что овчинка стоит выделки.

## 2. Нужно быть уникальным.

Вы не можете работать точно так же, как и «тот парень». Это касается, кстати, любого информационного бизнеса, не только выпуска рассылки с платной подпиской.

INTERNET сам по себе является высококонкурентной средой и поэтому в любом случае необходимо дифференцировать себя от себе подобных в глазах Вашей целевой аудитории.

**Вы можете существенно увеличить доход, совмещая выпуск платной рассылки с изданием бесплатной.**

Бесплатная рассылка – инструмент номер один для промоушинга Вашей платной подписки, но добиться хороших результатов от работы этого инструмента Вы сможете лишь в том случае, если будете следовать нижеприведенному плану.

**1. Вместо того, чтобы разделить содержание платной и бесплатной рассылок неприступной стеной, публикуйте определенную часть информации из платной рассылки в бесплатной.** К примеру, если каждый выпуск Вашей платной рассылки включает десять информационных структур, одну из них опубликуйте в бесплатных выпусках.

**2. Если Вы привлекаете других авторов для создания контента** платной рассылки, периодически публикуйте работы каждого из них в бесплатных выпусках.

Подобный подход даст всем подписчикам полное представление о ценности Вашей платной рассылки, и будет стимулировать их купить подписку на платную версию.

Это гораздо лучше, чем отправлять подписчиком неприкрытую рекламу, которую каждый из них заведомо не примет. Вместо этого давайте им попробовать «сладкий пирог» по кусочку, но регулярно, это здорово раздразнит их аппетит.

Ниже я привожу 10 идей организации сайта с платным членством или рассылки с платной подпиской. Но опять же, помните, что это – не более чем примеры. Не стоит ограничивать ими свое воображение.

**41. Сайт (рассылка) знакомств.** Вам не следует специализироваться на знакомствах всех и вся – для этого существует слишком много общих сайтов. Точно так же, как и во всех остальных случаях, необходимо выделить на рынке узкую и незаполненную нишу.

Допустим, можно организовать сайт знакомств для людей в определенной местности, определенного вероисповедания. Можно знакомить даже единомышленников для того, чтобы они могли совместно осуществлять свои хобби и пристрастия.

Постоянно имейте в виду, что первейшая задача любого онлайн-бизнеса – не охватить как можно большие рынки, а предоставлять максимально качественные товары и услуги строго определенной аудитории.

**42. Сайт (рассылки) по определенным хобби.** Вы чем-нибудь увлекаетесь? Чем-то интересуетесь? На каждую тему, которую только можно себе представить, в Сети имеются сайты с платным членством. Даже для любителей легковых автомобилей.

Все, что Вам нужно сделать для того, чтобы запустить собственный сайт (рассылку) с платным членством и извлекать из этого потрясающие прибыли – так это определить свое хобби, которым Вы увлекаетесь больше, чем всем остальным, и найти в Сети тысячу-другую единомышленников.

Вам не нужно иметь 100 000 пользователей, оплачивающих членство. Вполне достаточно будет 10 000 или на крайний случай 1000. А уж то, что по Вашей теме можно найти 10 000 единомышленников, я лично больше чем уверен.

**43. Сайты любителей книг или образовательные сайты.** Вокруг любой темы можно создать клуб книжочитателей. Образовательный ресурс по любой системе знаний или клуб любителей игр, мультиков, анекдотов, гороскопов и т.п. Вариантов миллион. На таком сайте можно разместить массу информации и различных программных приложений и инструментов, которые можно лицензировать на ежемесячной или годовой основе.

**44. Онлайнное обучение.** Точно так же практически по любой теме и по любому вопросу можно создать онлайнную программу обучения. Дистанционное обучение всегда будет востребовано на любом рынке.

Проблема здесь в том, что для большинства представителей любой целевой аудитории это достаточно дорогое удовольствие. И для организации системы онлайнного обучения вполне подойдет атмосфера сайта с платным членством, которое оплачивается по доступной цене.

Обучение может осуществляться через форумы, чаты, телеконференции или посредством специального программного обеспечения. Сайт будет помогать постановке целей и выбору программ обучения, а само обучение можно организовать через специальный софт.

**45. Пазлы.** Именно. Вы не поверите, но люди будут платить за то, чтобы поиграть в пазлы в режиме онлайн. Если на Вашем сайте будет огромный выбор онлайнных пазлов (различные формы, рисунки, количество и размер кусочков и т.п.), люди к Вам потянутся, и будут покупать членство.

В частности, мне лично известно более десятка таких сайтов, за подпиской на которые люди стоят в очереди!

Каким образом это организовать? На самом деле все не так уж и сложно. Если Вы можете предоставить то, что люди коллекционируют или чем увлекаются, то такой сайт сможете организовать без труда. Даже лучше, если в сборе и оформлении материалов и соответствующих предложений Вам будут помогать члены этого сайта на регулярной основе.

**46. Аренда мультимедийных ресурсов (DVD и т.п.).** Очень интересная модель. Вы можете создать фонотеку или фильмотеку, членство в которой будет оплачиваться ежегодно. Разместите, к примеру, на сайте каталог фильмов и постоянно пополняйте их ассортимент. Затем, кто-то из участников клуба присылает Вам заявку на тот или иной фильм, Вы ему его на определенное время высылаете, почтой же Вам его и возвращают.

Главное здесь – собрать уникальную коллекцию из материалов, которые нигде больше не найти.

Тем же способом можно организовать библиотеку компакт-дисков, аудиокассет и чего угодно.

**47. Пошаговые руководства по тем или иным вопросам.** В свое время одна компания основала кулинарный сайт с платным членством. Там была размещена просто гора различного рода рецептов, работали форумы, чаты и доски объявлений. Данный сайт успешно функционирует и поныне и количество членов растет.

Главное здесь – так же как и во всех остальных случаях – фокусировать внимание на строго определенной узкой рыночной нише. К примеру, организовать сайт любителей рыбалки на соленых озерах штата Флорида.

Абсолютно все, чему люди хотят научиться, может быть уложено в схему пошагового руководства. А раз так, то вокруг любого из этих руководств можно построить отличный сайт с платным членством. Некоторые владельцы подобных сайтов развили их вокруг какой-нибудь базы данных, за доступ к которой люди охотно платят. Сможете ли вы создать подобную базу данных в сфере своих интересов? Я уверен, что сможете!

**48. Сайты финансовой тематики.** Подавляющее большинство сайтов с платным членством, развивающиеся в деловой среде, посвящены финансовым вопросам. Это и не удивительно, ведь именно финансовые вопросы больше остальных волнуют представителей бизнес-общественности.

Большинство финансовых сайтов не ограничиваются предоставлением соответствующих новостей, информации и аналитики. Также они предлагают различные инструменты, благодаря использованию которых можно существенно упростить работу финансиста, а также тренинги и всевозможные программы обучения и повышения квалификации.

Кстати говоря, сайты финансовой тематики – прекрасная иллюстрация того, что плата за членство в онлайн-клубе должна быть высокой.

**49. Сайты о спорте и подвижных играх.** Вы можете с большим успехом организовать сайт с платным членством, посвященный какому-то виду спорта или подвижным играм. Самое главное здесь, точно так же как и в ряде других случаев – это найти нужное число единомышленников, готовых платить за членство.

Такой сайт может содержать информацию о спортивных мероприятиях, полные сведения о знаменитых спортсменах, обзоры и описания различного спортивного инвентаря, оборудования и снаряжения, описания комплексов физических упражнений, да все, что угодно, что каким-нибудь образом может относиться к данному виду спорта. Включите свое воображение, и Вы сможете организовать весьма прибыльный онлайн-спортивный клуб.

**50. Уникальные сайты с платным членством.** Не следует ограничивать свое воображение, считая, что сайты с платным членством могут носить исключительно информационный характер. Ничего подобного! Вы точно так же можете организовать

сайт, предоставляющий услуги автореспондеров, скриптов, позволяющих организовать корзины покупателей, программное обеспечение для организации аффилиат-программ, анализа рекламных кампаний и т. п.

Здесь все зависит только от Вашего воображения. Это в абсолютном большинстве случаев – единственный ограничитель Ваших возможностей.

## **Глава шестая. Бизнесы 51 – 60: Станьте очередным Биллом Гейтсом со своим программным обеспечением**

Что делал на протяжении всей своей жизни самый богатый человек планеты?

Продавал программное обеспечение. Но не просто программное обеспечение, а такое, которое необходимо всем и каждому, чтобы работать на компьютере. И если Вы читаете эту книгу, готов поставить все свое состояние против Вашего последнего цента, что на Вашем компьютере запущена копия этого программного обеспечения – Microsoft Windows.

Почему программное обеспечение является отличным товаром?

Любое покупательское решение основано на двух главных причинах:

1. Получение удовольствия.
2. Решение проблемы.

Посмотрите трезвыми глазами на все мысли, которые возникали у Вас в тот момент, когда Вы решали что-нибудь прикупить. И в каждом из подобных решений Вы обязательно найдете или эти обе причины сразу или, по меньшей мере, одну из них. В девяти случаях из десяти Вы одновременно желаете и получить удовольствие, и положить конец имеющимся проблемам.

День ото дня компьютеры все прочнее и прочнее внедряются в нашу жизнь, начиная определенным образом часть ее контролировать. Наряду с техническим прогрессом возрастает количество новоиспеченных пользователей, которые, покупая компьютеры, не знают, с какой стороны подступиться к этому своему новому настольному прибору. Более великой проблемы у новоявленных компьютерщиков я не встречал.

За все время существования Сети самым популярным видеороликом был сюжет, в котором разъяренный пользователь раздолбил свой компьютер. Как Вы думаете, почему? Очевидно, что потому, что будил в сознании практически всех и каждого родственные эмоции.

В свое время я помню, как первый раз сел за клавиатуру. Чувствовал себя полным идиотом и неумехой. Далеко не лучшее ощущение и не лучший период в моей жизни! Но к своему великому удовольствию и великой радости, данный барьер был успешно преодолен.

Данные эмоции, имеющиеся у огромного количества людей, Вы можете с легкостью использовать в своих целях для получения выгоды. Помните, что абсолютное большинство покупательских решений принимается для того, чтобы перестать испытывать проблемы. Именно в этом и заключается первейшая задача любого программного приложения. Побороть возникающие у людей проблемы.

Что, к примеру, делает для Вас знаменитый текстовый процессор Microsoft Word?

Он помогает упростить до предела набор и редактирование текста. Он существенно упрощает процесс работы с текстом и его возможности не идут ни в какое сравнение с возможностями печатной машинки. Для того, чтобы написать данную книгу, я пользовался программой под названием InfoCourier потому что она избавляет меня от большого количества проблем, возникающих при наборе текста и оформлении его в удобный для других пользователей формат для чтения.

Знаете что? Люди моментально закажут что угодно, если это что-то позволяет им избежать напряженности и неприятностей, и сделают они это без лишнего напоминания с Вашей стороны. Если они будут уверены в том, что Ваш товар – это идеальное решение их проблемы, продажа будет обеспечена с легкостью, совершенно без каких-либо дополнительных усилий с Вашей стороны.

Продажа программного обеспечения – весьма неплохой вариант ведения информационного бизнеса и может быть использована в качестве генерации второго потока прибыли для абсолютного большинства сайтов, посещаемых людьми, которые помимо всего прочего интересуются и программными обеспечением. При этом они могут как быть постоянными посетителями Вашего сайта, так и не быть ими.

Для того, чтобы помочь Вам начать подобного рода бизнес, ниже я предлагаю Вам 10 вариантов, тем или иным образом относящихся к торговле программным обеспечением.

Девять из них предполагают участие в дилерских программах по торговле продуктами иных производителей, поскольку разработка собственного программного обеспечения – задача не из легких. Написание собственной программы – это не тот случай, когда Вы можете овладеть требуемыми навыками за пару-тройку выходных.

**51. Станьте разработчиком программного обеспечения.** Самый лучший способ, конечно же, заключается в том, чтобы самому разрабатывать то программное обеспечение, которое нужно пользователям. Это не самый простой способ начать собственный бизнес. Для того, чтобы овладеть необходимыми навыками, мастерством и практическим опытом, могут потребоваться годы.

Поэтому лучшим решением в данном случае будет нанять специалиста для того, чтобы он выполнил всю необходимую работу за Вас.

**52. Web Position Gold.** Готовы ли Вы к тому, чтобы занять лидирующие позиции в рейтингах поисковых систем? Если да, то указанная программа поможет Вам в этом и предоставит возможность по отслеживанию и постоянному мониторингу своих позиций. Данная программа помогает создавать страницы, оптимизированные для работы с поисковыми системами, регистрировать страницы, отслеживать их позиции в автоматическом режиме.

**53. viralPDF.** Прекрасная программа для изготовления ребренд-файлов в формате PDF. До недавнего времени электронные публикации с возможностью ребрендинга можно было упаковывать лишь в самоизвлекающиеся файлы формата exe. С появлением такой программы, Вы можете раздавать платные и бесплатные электронные книги и предоставлять возможность ребрендинга другим пользователям, причем в автоматическом режиме. Таким образом помимо всего прочего Вы получаете в свои руки прекрасный инструмент для генерации вирусного трафика.

**54. Instant PDF Generator.** Полный пакет программного обеспечения Adobe для изготовления файлов в PDF-формате обойдется Вам примерно в \$ 250, но программа примерно же с теми функциями, будет стоить \$ 97. Instant PDF Generator способен изготавливать электронные книги в PDF-формате, которые можно читать на любой платформе – IBM, Mac и т.п.

**55. Dynamic Bid Maximazer Advance.** Эта программа позволит Вам полностью управлять Вашей PPC-компанией на небольших PPC-движках. Как только Вы настроите все установки, Вам останется лишь расширять собственную деятельность.

**56. Postmaster.** Это программа по автоматизации работы с электронной почтой. Она представляет собой почтовый клиент со встроенной базой данных. Два в одном, как говорится. Она позволяет устанавливать и настраивать множество разного рода фильтров входящей корреспонденции, на предмет различных фраз, адресов и т.п.

Если говорить с практической точки зрения, то для любого предпринимателя она представляет собой прекрасный инструмент, позволяющий экономить массу драгоценного времени.

**57. Wordtracker.** Данное программное приложение представляет собой новый уровень мышления в области ключевых слов. Эта небольшая, но восхитительная утилита позволяет генерировать целые фразы и сочетания ключевых слов и т.п. Она даже позволяет сохранять все выбранные ключевые слова в своеобразной «корзинке покупателя», которые можно скачать или отправить себе самому по электронной почте.

**58. Ezine Announcer.** Как известно, одна из самых мощных и вместе с тем простых стратегий генерации целевого трафика на свои страницы – написание бесплатных статей для их последующей публикации в рассылках. Указанная программа позволяет полностью автоматизировать данный процесс.

Она имеет встроенную базу данных (естественно, редактируемую) рассылок и их издателей, принимающих статьи для публикации. Все, что Вам нужно сделать – несколько раз щелкнуть мышкой в нужных местах и Ваша статья будет отправлена сотням редакторов.

**59. Arelis.** Программа обмена ссылками для создания Вашего собственного каталога ресурсов. Как известно, стратегия обмена ссылками представляет собой очень важную часть любой маркетинговой кампании. Помимо возможности создать собственный каталог, данная программа прекрасно организует для Вас систему «шпионажа» за линковой популярностью конкурентов.

**60. Netofficetoolbox Automation Software.** Данная программка представляет собой достаточно неплохую систему организации корзинки покупателя. Я ей пользуюсь с

удовольствием. Она также имеет встроенные автореспондеры, аффилиат-софт, систему отслеживания статистики посещаемости ресурса и многое другое.

Для того, чтобы настроить данную программу и полностью подготовить к работе, совершенно не обязательно обладать навыками CGI-программирования. Работает она независимо на Вашем сайте, на собственном движке и позволяет полностью автоматизировать систему поддержки посетителей.

## **Глава седьмая. Бизнесы 61 – 70: Работаем с видео**

Несмотря на то, что торговлю собственными видеозаписями мы вкратце рассмотрели ранее в главе о создании своего информационного товара, я решил вывести эту тему в самостоятельную главу для того, чтобы показать Вам несколько прекрасных идей этого направления работы.

Видео – один из наиболее популярных форматов передачи и распространения информации, в том числе в INTERNET, в силу целого ряда причин:

1. Большинство пользователей предпочитают видео в качестве одного из наиболее привычных форматов, которым пользуются в течение всей своей жизни.
2. У них нет ни времени, ни желания что-либо читать.
3. В INTERNET видео до настоящего время распространено достаточно слабо, если не считать коротеньких видеороликов.

Все это только увеличивает возможность предпринимателя-одиночки создавать собственные информационные товары в видеоформате на узком участке какой-нибудь рыночной ниши. Когда я говорю об узкой рыночной нише относительно видео, я имею в виду производство видеозаписей с небольшим бюджетом, адресованных узкой группе потребителей.

Конечно, наши видеозаписи – это не продукция Голливуда или популярных телекомпаний. Эти два конкурента – не Ваша весовая категория!

Поэтому Вам нужен рынок, которого подобные производители видео не достигают. На массы выходить в данном случае бесполезно. Массы – это рынок Голливуда, Вам же нужен собственный участок рынка, который Вы могли бы обеспечить, и который мог бы обеспечить Вас – то есть, принести Вам солидную прибыль.

Я не собираюсь давать Вам здесь подробных инструкций о том, как отснять собственный полнометражный фильм, как и где закупать все необходимое оборудование и расходные материалы. Тем более я не собираюсь говорить о том, что Вам необходимо изучить абсолютно все, что касается видео перед тем, как Вы начнете. Если Вы собираетесь все это проделать, то Вы рискуете потратить несколько лет и несколько тысяч долларов на то, чтобы отснять свою первую пленку.

Самый простой способ создать собственный информационный товар в видеоформате – это подыскать подходящую идею, разложить ее реализацию на маленькие шаги и разработать подробный план реализации. Затем нанять оператора, который сделает за Вас всю необходимую техническую работу. Помимо оператора можно арендовать студию, нанять режиссера и других специалистов. Конечно, такой подход повлечет определенные затраты, но зато избавит Вас от необходимости учиться все делать самому и покупать массу дорогостоящего оборудования. Но самое главное – таким образом Вы сэкономите массу времени.

А те затраты, которые Вам придется понести, оплачивая работу наемных специалистов, будут каплей в море по сравнению с теми суммами, которые при прочих равных условиях обычно тратятся на приобретение хотя бы части необходимого оборудования.

Как только Вы записали пленку, Вы можете ее размножить, воспользовавшись услугами соответствующего сервиса (подобных контор большое количество на каждом шагу в любом мало-мальски населенном городе) и начать готовить все необходимое для того, чтобы организовать торговлю этим информационным товаром.

Если быть более конкретным, Вам понадобятся три вещи:

**1. Разработать сайт** (или опять же обратиться к профессионалу, который сделает всю необходимую работу за вас).

**2. Подготовить пресс-релиз** для журналов, газет и рассылок, которые читают представители Вашей целевой аудитории.

**3. Установить на сайте платежную систему**, которая позволит Вам автоматизировать процесс приема заказов.

Естественно, торговля одной-единственной записью не сделает Вас в одночасье миллионером (точно так же, как и любая другая модель или схема онлайн-бизнеса), но поможет начать извлекать прибыль от собственного информационного бизнеса по возможности в весьма сжатые сроки. От того момента, как Вы напишете хороший сценарий до того часа, когда Ваш проект начнет реально работать, пройдет не многим больше двух недель.

Как только Ваш товар начал продаваться и приносить доход, а все бизнес-процессы были по возможности поставлены на автопилот, самое время создавать новый товар, основываясь на другой идее.

Таким образом, к примеру, Вы можете пополнять свой ассортимент товаров каждый месяц новой записью, обеспечивая прибыль в несколько потоков. А когда наступит переломный момент в Вашем бизнесе, Вы, наверняка задумаетесь о приобретении собственного оборудования и найме специалистов на постоянной основе.

Я не собираюсь давать Вам тщательных пошаговых инструкций по созданию своих информационных товаров в видеоформате, но хочу очертить Вам направление работы, так сказать, «показать свет в конце тоннеля». Позвольте дать Вам несколько примерных идей, основываясь на которых, Вы можете обдумать все варианты и принять окончательное решение о создании своего информационного товара.

Этот принцип, если Вы заметили, проходит красной нитью через всю книгу, которую Вы сейчас читаете. Моя задача состоит не в том, чтобы дать Вам определенный список фиксированных идей и детальные пошаговые инструкции по генерации множества потоков прибыли. Вовсе нет. У меня в этой книге одна-единственная цель: предоставить Вам пищу для размышления относительно идей Вашего собственного онлайн-бизнеса.

Я хочу показать Вам то огромное количество бесчисленных возможностей, которые таит Ваш мозг в комбинации с Сетью. А то, чем Вы хотели бы заниматься, определять должны Вы сами.

Итак, мы говорим о видео... Пожалуйста.

**61. Пошаговые руководства.** Могу предположить, что Вы знаете о том, как следует делать то-то или то-то. Я в этом просто уверен! Если у Вас есть такая информация, Вы на правильном пути! Наиболее популярные видеотовары на электронном рынке – это записи, наглядно демонстрирующие пошаговые инструкции о том, как правильно делать что-либо.

Это может быть что угодно: от разработки сайта, до ремонта автомобильного двигателя. Вплоть до игры в пинбол. Самое главное здесь – информация должна быть уникальной и трудно находимой в других местах. Как правило, все подобные пошаговые руководства формируются на основе собственного опыта.

**62. Мероприятия.** Самый быстрый способ снять собственную запись и сделать из нее ходовой информационный товар – заснять какие-нибудь мероприятия, например, коммерческое шоу или презентацию чего-либо. К примеру, Вы посещаете какое-то мероприятия и получаете у его организаторов разрешение снимать происходящее (как правило, для этого бывает вполне достаточно разослать соответствующие письма и получить на них ответы). Вот Вам и карты в руки! Начинайте снимать мероприятие, интервьюировать участников и т.п.

В наши дни на публике проводятся сотни и тысячи мероприятий, и Вы без больших проблем сможете отыскать то, которое способно заинтересовать Вашу целевую аудиторию. И в итоге у Вас получится прекрасный информационный товар, который будет пользоваться хорошим спросом в Вашей рыночной нише.

**63. Программное обеспечение.** Помните, в предыдущей главе мы говорили о проблеме, возникающей у новичков, купивших свой первый компьютер? В абсолютном большинстве случаев так и бывает. Вот Вам и потрясающая возможность для создания собственного информационного товара!

Видеозапись может быть посвящена обучению работе с теми или иными программами, особенно программным обеспечением для пользователей INTERNET, экономии их времени, повышения доходности онлайн-бизнеса и т.п.

**64. Технологии.** Новые технологии всегда порождают проблемы с их освоением обывателями. Каждая новая технология вызывает потребности в обучающих материалах и видео здесь является прекрасным вариантом восполнения соответствующего пробела.

В своей видеозаписи Вы можете наглядно демонстрировать как следует правильно применять ту или иную технологию, какие проблемы подстерегают новичков при работе с

ней, как этих проблем избежать и т.п. Для того, чтобы подобрать нужную технологию для описания, просто держите свои глаза открытыми. Ибо сегодня такие технологии буквально валяются на каждом шагу, мы просто не замечаем их.

**65. Демонстрационные материалы.** Сегодня абсолютное большинство компаний используют видео для демонстрации собственных товаров и услуг, оформляя каталоги в том или ином видеоформате. Особенно хорошо такой подход работает в случаях с дорогостоящими товарами. Естественно, каталоги и презентации товаров и услуг достаточно трудно продать в Сети по приличной цене, но они могут быть использованы в качестве дополнительного источника дохода.

Помните: Вы ограничены в своей работе лишь собственной фантазией.

**66. Семинары.** Каждую неделю масса образовательных и коммерческих учреждений проводят сотни семинаров по горячим темам. Вы можете договориться с организаторами данных мероприятий о проведении видеозаписи на семинаре в обмен на предоставление им прав републикации и таким образом заполучить в свое распоряжение прекрасный информационный товар.

Если Вам удастся отснять семинар, на котором будут присутствовать известные специалисты, спрос на Ваш товар будет достаточно высок, что обеспечит весьма приличную прибыль.

**67. Хобби.** Я постоянно говорю всем и каждому, кто желает открыть собственный высокоприбыльный онлайн-бизнес: «Делайте только то, от чего получаете удовольствие!»

Каково Ваше хобби? В чем заключаются Ваши увлечения? Каждое Ваше хобби и увлечение представляет собой потрясающую возможность для создания ходового информационного товара в видеоформате. Запомните, каждое!

Независимо от того, чем Вы любите заниматься: тренируете ли собак, рисуете ли картины, создаете мультфильмы и т.п., Вы всегда найдете рынок сбыта для соответствующих видеозаписей. Читайте всевозможную периодику для того, чтобы определить, какие вопросы в Вашей сфере волнуют Вашу аудиторию больше всего, а затем создайте видеофильм и предложите его потребителям.

**68. Разрешение проблем.** Снова возвращаемся к прописной истине. Люди покупают товары по двум причинам: чтобы получить удовольствие или чтобы решить свои проблемы. Отыщите какую-нибудь острую проблему, в решении которой заинтересованы Ваши потенциальные клиенты, а затем создайте видеофильм, который детально бы показывал, каким образом можно эту проблему решить.

Для удачливого предпринимателя каждая проблема – это не проблема, а прекрасная возможность для осуществления онлайн-бизнеса и извлечения прибыли. Итак, начинайте искать проблемы. И как только Вы найдете какую-нибудь актуальную проблему, которую можете быстро и эффективно решить, создайте соответствующий информационный товар, запечатлевающий Ваше гениальное решение.

**69. Мечты.** Прекрасная возможность создания потрясающего информационного товара в видеоформате – эксплуатация мечтаний представителей целевого рынка. Путешествие Вашей мечты, ресторан Вашей мечты, круиз Вашей мечты – вариантов

миллион! Воплотите мечты в реальность на видеопленке, и Вы увидите, как Ваш новый информационный товар пойдет нарасхват!

**70. Видео на заказ.** Изготавливайте видеозаписи на заказ для других предпринимателей. Это, конечно, потребует от Вас наличия соответствующего мастерства, опыта работы и покупки собственного оборудования, но если Вы можете себе все это позволить, то изготовления видеозаписей на заказ станет отличной возможностью для собственного электронного бизнеса.

Поднять подобный бизнес на высочайший уровень Вы сможете благодаря развитию мощных совместных проектов.

## **Глава восьмая. Бизнесы 71 – 80: Работаем в дилерской сети**

Дилерские сети представляют собой разновидность партнерских программ, которая дает любому сайту прекрасную возможность по обеспечению дополнительных потоков прибыли. Я не рекомендую никому основывать всю свою прибыль на товаре, продаваемом по дилерской сети, а вот в качестве дополнительного (вторичного) товара или товара сопровождения дилерская сеть иногда бывает незаменимой.

Еще раз повторим алгоритм успеха. В Вашем полном распоряжении должен быть, по меньшей мере, один основной товар и множество дополнительных. Поскольку от продажи основного товара Вы должны удерживать всю поступающую прибыль, очевидно, что этот товар должен принадлежать Вам на праве собственности. Дилерские программы в зависимости от той или иной конкретно позволяют удерживать от 10 % до 40 % прибыли, поэтому они больше годятся в качестве дополнительных, не более того.

Я сам так начинал в свое время: приобрел права перепечатки на один информационный товар, создал вокруг него тематический центр, а затем начал предлагать целевой аудитории дополнительные товары, которые продавал на основе дилерской сети. Это позволило мне организовать многопоточную прибыль и в конечном счете сколотить капитал. Работа шла успешно, поскольку все дополнительные товары в точности отвечали назначению основного и были с ним хорошо совместимы.

Но выбирать дилерскую сеть для того, чтобы продавать по ее схемам дополнительные товары и услуги, надо чрезвычайно осторожно. Вот Вам несколько советов по данному поводу.

Прежде чем решить, подходит ли Вам та или иная партнерская программа (дилерская сеть), необходимо ответить на три главных вопроса.

### **1. Вписывается ли товар в тему Вашего сайта?**

Необходимо строго придерживаться избранной темы. Мы об этом говорили в первой главе. Первое, что необходимо сделать при организации любого онлайн-бизнеса – создать «тематический центр» и ни на шаг от главной его идеи не отступать.

Слишком много начинающих предпринимателей создают всего лишь жалкое скопление страниц, не содержащих ничего, кроме плохо организованной рекламы. Естественно, такие ресурсы никто не посещает и тем более никто на них ничего не покупает.

Не попадайте в их число и не повторяйте чужих ошибок!

Ваша стратегия должна быть целостной и последовательной. Не следует продавать на сайте, посвященном кулинарии, программное обеспечение для работы в сетях. Такой подход не принесет Вам ничего, кроме недоразумений и разорения.

Все, что Вы будете продавать на своем сайте, должно строго соответствовать избранной изначально теме.

## **2. Хорош ли данный товар (услуга)?**

Прежде чем рекомендовать своей целевой аудитории какой-либо товар (услугу), необходимо окончательно и бесповоротно удостовериться в его качестве. Действительно ли предлагаемый Вами товар хорош или Вы просто стараетесь заработать еще немного денег? Если Вы в своих рекомендациях лукавите, это будет видно невооруженным глазом, а весть о Вашей неискренности облетит Сеть моментально.

Товар должен быть настолько хорош, чтобы Вы страстно желали подарить его за свой счет всем своим родственникам и друзьям (если, конечно, он им сможет быть полезен).

## **3. Платят ли владельцы товара комиссионные в полном объеме и в срок?**

Бесполезно продавать товар, владелец которого вовремя не оплачивает Ваши услуги в соответствии со взятыми на себя обязательствами. Вопросы оплаты нужно решать только после того, как Вы уладите два первых вопроса. Здесь Вас подстерегает опасность: хорошо платящую программу будет обидно пропустить, если она не вписывается в Вашу тему. Не поддавайтесь на соблазн! Таким образом Вы рискуете просто-напросто разрушить все, что до этого так кропотливо и упорно строили.

Далее привожу Вам десять примеров видов и типов неплохих партнерских программ, в которых Вы можете принять участие для расширения ассортимента собственных вторичных товаров и товаров сопровождения.

Избегая рекомендовать конкретные программы, я назову лишь определенные их сферы.

**71. Автомобили.** Если Ваш сайт посвящен автомобильной тематике, среди компаний, торгующих автомобильными принадлежностями и автомобильными запчастями, Вы сможете легко отыскать то, что Вам нужно.

**72. Книги.** Практически у всех крупных книжных магазинов есть партнерская программа. Взять хотя бы тот же самый Amazon.Com.

**73. Пищевые продукты.** Излюбленные «пищевые добавки», на торговле которыми безуспешно пытаются выехать многочисленные MLM-щики, способны стать неплохими вторичными товарами для сайтов, на которых продается пищевая продукция.

**74. Журналы.** Большинство сайтов, представляющих в Сети те или иные периодические издания, в том числе журналы, имеют собственные дилерские сети. Отыщите те издания, которые соответствуют тематике Вашего сайта и предложите их своим посетителям.

**75. Информационные товары.** Любые информационные товары, которые отвечают Вашей тематике, при условии их надлежащего качества, вполне подойдут Вам в качестве товаров сопровождения. При хорошей организации продаж основного информационного товара, в желающих приобрести дополнительные нехватки не будет.

**76. Парфюмерия.** Существует большое количество компаний, торгующих парфюмерной продукцией. Если Ваша тема напрямую относится к парфюмерии, то считайте, что у Вас в кармане имеется большое количество превосходных вторичных товаров.

**77. Гольф.** Не более, чем пример. Любой вид спорта, являющийся основной темой Вашего ресурса, обеспечит Вам большое количество партнерских программ, например, по торговле спортивным снаряжением или клубной атрибутикой.

**78. Рыболовные магазины.** Прекрасный вариант, если Ваша тема каким-нибудь образом относится к рыбалке.

**79. Путешествия.** Если Ваш сайт посвящен путешествиям, Вы можете продавать полный ассортимент дополнительных товаров – от одежды и предметов первой необходимости в круизе до путевок и авиационных билетов.

**80. Бакалейные товары.** Удивились? Напрасно. Данный пример я привел лишь для того, чтобы Вы поняли, что при хорошей организации «тематического центра» Вы можете продавать товары практически любой дилерской сети. Главное, чтобы товар отвечал всем необходимым условиям, перечисленным выше.

## **Глава девятая. Бизнесы 81 – 90: Формируем собственный подписной лист**

В этой главе я собираюсь рассказать Вам о том, что я делаю для того, чтобы запустить высокодоходный онлайн-проект. Шаг за шагом. И если Вы отнесетесь к данной главе с должным вниманием, то, возможно, эта книга станет для Вас самой важной книгой, которую Вам только доводилось читать по электронному бизнесу.

Я могу долго и нужно зудеть в Ваших ушах о том, что кто-то сделал то-то, а некто сделал это... Сеть наводнена огромным количеством людей, которые учат других людей тому, как зарабатывать деньги. Рассуждения и рекомендации их порой туманны и запутаны...

Что Вам хочу предложить я?

Простую в освоении и внедрении в практику схему работы, следуя которой **КАЖДЫЙ** сможет с легкостью развить собственное высокодоходное онлайн-предприятие.

В одной из предыдущих глав мы поверхностно касались данного вопроса. Теперь же я хочу рассмотреть его более детально. Итак, если Вы хотите зарабатывать большие деньги, Вам следует руководствоваться трехшаговой формулой абсолютного успеха.

Что это за шаги? Пожалуйста.

### **1. Обеспечить собственный ресурс целевым трафиком в нужном объеме.**

Это – самый первый шаг к успеху для любого онлайн-бизнеса. И чаще всего мне как раз задают именно этот вопрос: «Каким образом я могу увеличить трафик на своем сайте?»

Секрет генерации огромного целевого трафика на самом деле настолько прост, что большинство людей проходят мимо нужного решения. Если Вы хотите, чтобы на Вашем сайте был хороший трафик, все что Вам нужно сделать – предоставить людям вескую причину, по которой они должны возвращаться на Ваши страницы! Только и всего.

Итак, что Вы им можете в этом качестве предложить?

Самый лучший вариант – предоставление большого количества **БЕСПЛАТНОГО КОНТЕНТА**. При этом я не имею в виду публикацию большого количества бесплатных отчетов (докладов) по всевозможным вопросам, хотя для начала сойдет и это.

Вам нужно отыскать хорошую бесплатную информацию, касающуюся тематики Вашего сайта, которой заинтересуются поголовно все представители Вашей целевой аудитории и разместить эту информацию в большом количестве на своих страницах. Информация эта должна быть, что называется, «горячей» и востребованной, только в этом случае на Вас станут ставить ссылки владельцы других ресурсов.

Горячие темы и вопросы Вы можете с легкостью определить, принимая участие в дискуссиях, разворачивающихся на форумах, относящихся к Вашей тематике. И как только Вы найдете интересующие Вас данные, отыщите большое количество качественной бесплатной информации и разместите ее на своих страницах, Ваши счетчики начнут сходиться с ума!

### **2. Начать формировать собственный подписной лист.**

О чем мы здесь ведем речь?

Большинство предпринимателей используют в своей деятельности такое понятие как «лист рассылки», Чем отличается «подписной лист» от «листа рассылки»? Только тем, что в первом случае владельцы адресов электронной почты предоставляют Вам их сами и изъявляют желание получать от Вас корреспонденцию. «Подписной лист» же может быть сформирован независимо от воли и желания владельцев адресов. В этом случае приходится говорить о непрошенной рассылке – спамдексинге.

Я думаю, что со спамом приходилось сталкиваться всем и каждому. Лично я получаю порядка 500 непрошенных писем каждый день, рекламирующих различного рода

товары и услуги. Все без исключения их я моментально выбрасываю в корзину, но они продолжают приходить. Не всегда помогают и соответствующие фильтры.

Что собой представляет спам в основной своей массе? Как правило, это никуда негодная пародия на рекламные тексты. Сразу видно, что пишутся они голыми дилетантами. Очень редко в массе спама попадаете одно-два более или менее качественных рекламных объявления.

И абсолютное большинство спама посвящено рекламе его самого, то есть содержит предложение об оказании услуг по массовой непрошенной рассылке Вашего коммерческого предложения. Это и понятно: как правило, больше спамерам и предложить нечего.

Но вот вопрос: почему спам приобрел столь значительные масштабы? Если 99,99 % подобных писем пользователи тут же стирают, почему спамеры не могут успокоиться и рассылают свою корреспонденцию снова и снова?

На самом деле все просто. Несмотря на очень низкий процент отклика на подобную «рекламу», она все же приносит результат. Заказы на рекламируемые посредством спама товары и услуги все же поступают. Поскольку стоимость массовой рассылки равняется практически нулю, то даже весьма скромное количество продаж приносит спамерам неплохую прибыль.

Ведь некоторое количество продаж все же лучше, чем ничего. Правильно?

### **Не правильно!!!**

И главная проблема спамеров заключается в том, что как только они перестают рассылать свою требуху в десятки тысяч адресов, заказы поступать перестают.

А теперь рассмотрим такой вопрос: чем грозит спам? Вы рискуете потерять доступ в INTERNET (Ваш провайдер услуг связи попросту отключит Вас, если поступит соответствующая жалоба), Ваш сайт, адреса электронной почты и многое другое. Не говоря уже об открытых проблемах с законом.

Несанкционированная массовая рассылка губительно отразится на Вашей репутации и поставит Вас в конфликт с законом. В некоторых штатах каждая несанкционированная рассылка штрафуется (в среднем размер штрафа составляет \$ 500) с изъятием компьютера, отключением от INTERNET и лишением на несколько лет права работы в Сети.

Спам того не стоит. Если Вы решили в собственном бизнесе опираться на спам как на рекламный инструмент, мой Вам добрый совет: забудьте об этом! Существует большое количество гораздо более эффективных способов продвижения своего бизнеса и рекламы своих товаров и услуг, которые, к тому же абсолютно легальны и не влекут никаких рисков.

«Что же мне в таком случае делать?» - это вопрос я получаю сразу после характеристики перспектив спама.

И у меня есть, что предложить Вам взамен. И это что-то заключается в одной-единственной фразе. «Сегодня же начните формировать собственный подписной лист!»

E-mail-маркетинг до безумия эффективен. Вот почему так много новичков поначалу увлекаются спамом: потому что он способен дать моментальные результаты.

Каждый раз, когда я вижу начинающего онлайн-предпринимателя, который пытается построить собственный онлайн-бизнес без подписного e-mail-листа, он напоминает мне солдата, отстрелившего себе ноги. Конечно, можно создать прибыльный бизнес в INTERNET и без подписного листа... обливаясь потом и здорово напрягаясь... но зачем?

Отослать письмо по электронной почте совершенно ничего не стоит в финансовом отношении. Даже если Вы покупаете услуги профессионального сервиса автореспондеров, речь идет о паре сотен долларов в год в обмен на неограниченные коммуникационные возможности связи со своими потенциальными клиентами и потребителями. Сходите в ближайшее почтовое отделение и спросите их, можно ли разослать за пару сотен долларов в год неограниченное количество писем во все точки мира, воспользовавшись их услугами? Гарантирую, что Вас поднимут на смех!

Подписной лист – бесспорно, волна онлайн-настоящего и будущего. Самый простой способ формирования собственного подписного листа – ведение своей рассылки. И если у Вас до настоящего времени нет своей рассылки, Вам нужно в обязательном порядке ей обзавестись, если Вы желаете выжить в высококонкурентной INTERNET-среде.

К тому же большинство сервисов предоставляют в Ваше полное распоряжение все необходимые для открытия и ведения рассылки инструменты совершенно бесплатно.

Рассылку можно выпускать на ежемесячной, еженедельной и даже ежедневной основе – все зависит от Вашего выбора и возможностей. Если Вы не в состоянии написать собственные статьи, Вы легко найдете десяток-другой авторов, которые предложат Вам свои публикации и причем совершенно бесплатно. Просто попросите их!

Издавать свою рассылку – это настолько просто и настолько прибыльно, что серьезный онлайн-бизнесмен просто обязан ее иметь!

### **3. Используйте семь потоков прибыли при работе с Вашим подписным листом.**

Удивились?

Ничего удивительного здесь нет, каждый подписной лист может приносить любому предпринимателю вплоть до семи потоков прибыли. И это, безусловно, не предел!

Здесь же я хочу подробно рассказать Вам лишь о двух потоках, которые Вы сможете гарантированно извлечь из своего подписного листа вне зависимости от того, какой бизнес Вы ведете в Сети.

Первый поток прибыли – это продажа Ваших собственных товаров и услуг. С каждым выпуском собственной рассылки Вы можете выдвигать подписчикам какое-нибудь специальное предложение или, к примеру, формировать новое предложение с разного рода бонусами.

По сравнению со спамом, который не дает практически никакого отклика, подписной лист характеризуется достаточно высоким откликом. В зависимости от состава подписчиков, отклик может составлять от 10 до 60 % и более!

Подумайте над этим.

Простая арифметика. Допустим, Ваш товар стоит \$ 97, а подписной лист составляет 2000 человек. При отклике даже в 1 % Вы получите продажи на сумму \$ 1940! Если отклик повыситься и составит 2%, объем продаж возрастет до \$ 3880! И это – на регулярной основе (ежемесячной, еженедельной и т.п.)!

А что если Ваш подписной лист будет насчитывать 50 000 человек? Я знаю некоторых предпринимателей, чьи листы исчисляются цифрами в 600 000 и более. Если наличие даже 2000 подписчиков способно приносить Вам хорошую прибыль на регулярной основе при минимальном рекламном бюджете, что будет происходить по мере того, как Ваш лист будет расти?

Второй поток прибыли, который Вы можете извлечь из собственной рассылки, заключается в рекламе. По мере того, как Ваш лист будет расти, перед Вами откроются прекрасные перспективы размещения в выпусках рассылки рекламных объявлений других предпринимателей. За определенную плату, разумеется.

Вернемся к простой арифметике. Предположим, что рекламное место в Ваших выпусках стоит \$ 20 в неделю, а размещаете Вы 10 объявлений в неделю, то... Ваш месячный доход от рекламы составит \$ 800! Естественно, это не такие уж огромные деньги, но согласитесь, неплохой поток дополнительной прибыли! К тому же, извлекаемой на регулярной основе.

А теперь представьте, что количество одновременных прибыльных потоков, которые Вы сможете обеспечить своим подписным листом, равняется семи? Только представьте!

Поэтому пренебрежению собственным подписным листом нет никакого оправдания!

Как правило, когда я говорю предпринимателям о том, что им необходимо начать формирование собственного подписного листа, они выдвигают один из трех доводов, по которым не могут этого делать.

Доводы следующие.

### **1. Они не знают, как это делать.**

К этому доводу я отношусь достаточно лояльно по сравнению со всеми остальными. Каждый из нас когда-то был новичком, должен был учиться и понятия не имел о том, как что-то делать. Не думаю, что кто-то, первый раз попав в INTERNET, точно знал, что ему нужно делать, в какой последовательности и чего ни в коем случае делать нельзя. Как раз наоборот. Первые шаги всегда сопровождаются ошибками.

В Сети существует огромное количество образовательных ресурсов, посвященных тому, как нужно создавать и выпускать свою рассылку. К примеру, по данной теме выходит в свет масса прекрасных информативных рассылок и электронных журналов.

Поэтому то, что Вы не знаете, как и что делать – не оправдание! Каждый, повторяю, каждый может научиться вести собственную рассылку и извлекать из нее прибыль. Учитесь, набирайтесь опыта, практикуйтесь! Главное – не сидеть, сложа руки.

Уж этому-то точно нет оправдания!

## **2. Они не могут обеспечить требуемое количество контента для выпусков рассылки.**

Возможно, Вы так считаете потому, что никогда ничего не писали. Но, во-первых, я больше чем уверен, что Вы обладаете весьма обширными познаниями в той области, которой посвящен Ваш сайт и в которой лежит сфера Ваших интересов. Вне зависимости от того, что Вы продаете и какие проблемы решаете, все, что Вы знаете, является прекрасной базой для создания большого объема качественного контента.

Во-вторых, Вы всегда можете использовать контент других людей. Сотни издателей других рассылок и владельцев сайтов предоставят в Ваше полное распоряжение все свои публикации в обмен на указания источника, откуда взята информация. Все, что Вам нужно сделать – связаться с ними и попросить соответствующее разрешение. Можете мне поверить, что в девяти случаях из десяти Вы его получите! Я сам так делал, когда начинал свой бизнес.

## **3. В INTERNET и без меня существует большое количество рассылок.**

А кто Вам сказал, что Ваш подписной лист должен быть основан на рассылке в классическом понимании этого слова? Когда я говорю о подписном листе, то имею в виду не только рассылку, которая является просто-напросто самой распространенной и популярной формой подписного листа. Далее я дам Вам 10 вариантов формирования и развития собственного подписного листа, далеко не все из которых имеют дело с почтовой рассылкой.

Но самое главное, что я хочу здесь Вам сказать, заключается в том, что начинать Вам нужно сегодня же! Ибо если Вы не приступите к реализации своей идеи немедленно, не факт, что Вы вообще когда-нибудь ей займетесь. Всегда найдутся другие дела и причины отложить задуманное на завтра... а это завтра неизвестно еще когда наступит.

А подписной лист – слишком важный и слишком эффективный инструмент ведения собственного онлайн-бизнеса для того, чтобы его можно было отложить «на завтра».

Итак, приступим к рассмотрению обещанных вариантов.

**81. Рассылка.** Основной и наиболее популярный, как уже говорилось, вариант формирования подписного листа. Выпускать рассылку Вы можете по любой теме и любому вопросу (ибо рассылка представляет собой ни что иное, как электронный новостной журнал, рассылаемый подписчикам по электронной почте). В рассылке необходимо предоставлять подписчикам качественную и бесплатную информацию по тому вопросу, которому посвящена Ваша рассылка.

**82. Совет дня.** Примерами данного вида подписных листов могут послужить общеизвестные «Анекдот дня», «Гороскоп дня» и им подобные. Вы можете с легкостью использовать данную схему в своих интересах, открыв подписной лист с названием «\_\_\_\_\_ совет дня», где пустую графу заполнить темой, которой посвящен Ваш сайт. Эта простая идея позволит Вам прежде всего формировать хорошие и доверительные взаимоотношения с представителями целевой аудитории на ежедневной основе.

**83. Новости и обновления.** Если Вы в силу тех или иных причин все-таки не желаете связываться с предоставлением подписчикам качественного и бесплатного контента на регулярной основе, Вам не остается ничего другого, как только открыть подписной лист о новостях и обновлениях Вашего ресурса. И как только Ваш сайт обновился, появился новый товар или услуга, Вы будете рассылать об этом подписчикам извещения с соответствующими ссылками.

Недостатком данного вида подписных листов является то обстоятельство, что, как правило, люди не горят желанием на них подписываться. Поэтому в этом случае для увеличения количества подписчиков будет целесообразным предоставление каких-нибудь подарков, бесплатных бонусов за подписку и т.п.

**84. Списки ресурсов.** Еще одна предельно простая идея ведения собственного подписного листа. Здесь Вы рассылаете подписчикам на регулярной основе ссылки на наиболее полезные ресурсы Сети, относящиеся к Вашей теме и специализации.

Преимуществом такого листа является то, что Вы одновременно и собираете материал для подписчиков, и проводите исследование своего целевого рынка и конкуренции. Одно, как известно, другому не мешает.

**85. Дневники.** В последнее время с таким вариантом подписных листов я сталкиваюсь все чаще и чаще. Судя по всему, он быстро набирает обороты.

Формирование дневников предельно просто: записывайте все, что Вы делаете, а потом придавайте записям красивый и осмысленный вид. К примеру, страницы дневника могут быть посвящены тому, как найти хорошего поставщика, увеличить количество продаж благодаря проведению каких-либо мероприятий, раздачи бесплатной информации и т.п.

Преимущество дневников заключается в том, что они прекрасно сочетают в себе как теоретическую, так и практическую информацию. Поэтому обладатели и ведущие дневников имеют больше шансов заслужить прочную репутацию специалистов и сформировать устойчивые и доверительные отношения со своими читателями. Самое главное здесь – предоставлять действительно качественную информацию.

**86. Дружеские письма.** Если их правильно использовать, то они могут выступить в качестве самого лучшего варианта формирования Вашего подписного листа. На регулярной основе (еженедельно, ежемесячно и т.п.) Вы рассылаете подписчикам персонализированные письма (то есть, например, обращаясь к каждому по имени и отчеству). Некоторые сервисы предоставляют достаточно неплохие возможности для персонализации. Далее после личного обращения к подписчику предоставьте ему определенную порцию качественной и бесплатной информации по той теме, которая его волнует, а в конце выпуска в виде постскрипума предложите ему относящиеся к освещенной в выпуске теме Ваши товары и услуги. В такого рода письмах рекламные

объявления в их классическом виде лучше не использовать, так как они очень быстро разрушают ощущение персонального контакта.

**87. Онлайнновые занятия.** Разработайте курс обучения, рассчитанный, к примеру, на 6, 12, 24 недели и т.п., а затем каждую неделю рассылайте по одному уроку на почтовые ящики подписчиков. В данном случае Вам понадобится сервис, который позволит организовать информационное сопровождение.

Лучше всего сделать это посредством автореспондера. Как только с помощью автореспондера Вы соберете достаточное количество адресов электронной почты своих потенциальных клиентов, ничто Вам не мешает начать рассылать им информацию об обновлениях Вашего ресурса, о появлении новых товаров и услуг, новых предложениях и т.п. При этом Вы можете рекламировать не только собственные товары и услуги, но и предложения других предпринимателей, с которыми у Вас заключены соглашения об осуществлении совместных проектов.

**88. Журнальные сайты.** Некоторые вебмастера начинают с того, что публикуют выпуски рассылок на своем сайте в так называемом журнальном формате, включая форматирование и разметку текста, графические вставки и т.п., а подписчикам рассылают так называемы дайджесты – описание разделов журнала с соответствующими ссылками.

Преимущество данной схемы работы заключается в том, что здесь Вы можете предоставлять большое количество качественной информации в более красивом и «удобоваримом» виде. Недостаток данного метода заключается в снижении пользовательской активности: ведь подписчику нужно идти на сайт за новым выпуском вместо того, чтобы просто проверить свой почтовый ящик.

Поэтому если Вы применяете в своей деятельности данную схему, следует периодически подчищать лист рассылки, ибо отписываться от Вас будут достаточно часто.

**89. Аудио месяца.** Если Вы предпочитаете вести собственный журнал, рассылку и т.п. в аудиоформате, то Вам будет целесообразно использовать технологии Real Networks (или любую другую, какая Вам будет удобна) для размещения выпусков в аудиоформате на своем сайте. А подписчикам отсылать уведомления о том, что свет увидел очередной выпуск, давать его описание и ссылку на аудиофайлы.

**90. Видео месяца.** Та же самая идея, что и с аудиоформатом, за исключением того, что в данном случае используется видео.

Самая большая проблема обеих этих схем работы заключается в том, что большинство пользователей до сих пор подключаются к Сети через dial-up-каналы, и скорость их соединения оставляет желать лучшего, поэтому они могут предпочитать более доступные письменные источники. Кроме того, для изучения Ваших выпусков им может понадобиться устанавливать специальное программное обеспечение.

Но возможность работы подобным образом остается. Здесь хочется сказать только одно: нужно учитывать, что видео в настоящее время пользуется в Сети гораздо большей популярностью, нежели аудио.

## **Глава десятая. Бизнесы 91 – 100: Создаем остаточный доход**

Как Вы думаете, неплохо было бы получать доход в размере \$ 1000, 5000, 10000 и даже более на регулярной (скажем, ежемесячной) основе, не прилагая к этому практически никаких усилий по продаже новых товаров и услуг?

Не беспокойтесь, я не собираюсь морочить Вам голову различными проектами «многоуровневого маркетинга» или втягивать в какие-нибудь свежее изобретенные «финансовые пирамиды».

Дело в другом: работая в INTERNET и используя так называемые «подписные сайты» Вы сможете обеспечить себе подобный доход без особого труда. Каким образом? Все предельно просто: нужно лишь создать сайт с платным доступом, а затем продавать подписку на доступ ко всем его страницам на регулярной основе до конца своей жизни.

Вот и все.

Первыми эту модель ввели в оборот и опробовали порно-сайты, но с тех пор ее с успехом взяли на вооружение и другие проекты, не имеющие ничего общего с порнографией. К примеру, я знаю один сайт, содержащий массу постоянно обновляющейся информации о фондовых рынках, членство на которых стоит \$ 300 в месяц. И знаете что? Аудитория данного сайта составляет несколько тысяч подписчиков.

Возьмите калькулятор и подсчитайте ежемесячный доход владельцев этого портала.

Я видел множество примеров удачных подписных сайтов по тематикам различных новостей, Internet-маркетинга, потребительских интересов, промоушинга, определенных сфер промышленности и т.п. Практически любой рынок имеет нишу, которую с успехом может заполнить сайт с платным доступом.

Для того, чтобы добиться успеха в деле развития собственного сайта с платной подпиской, необходимо собрать воедино массу полезной информации и различных инструментов работы, в которых нуждается весь без исключения Ваш целевой рынок. К примеру, если Вы публикуете рассылку на платной основе, Вам нужно регулярно предоставлять подписчикам качественную и уникальную информацию, которую они не смогут отыскать нигде кроме Вашей рассылки. Плюс, в подарок за подписку необходимо предоставлять им различного рода бонусы, которые повысят в их глазах ценность подписки.

Помните, что вся та информация и все те инструменты работы, которые Вы используете, Ваш потенциальный клиент сможет найти в Сети совершенно бесплатно, если он предпримет отчаянные поиски и будет копать во Всемирной Паутине до последнего. Поэтому ключом к успеху в данном случае является соответствующая организация Вашей информации, то есть предоставление ее в целостном и максимально удобном для использования виде. Такого Ваши потенциальные клиенты точно нигде не найдут.

В настоящее время по данным исследовательской компании C-Net, только 10 % из всех пользователей Сети готовы платить за доступ к нужной им информации, но этот показатель постоянно возрастает. Люди мало-помалу начинают уставать от постоянных поисков нужной им информации, а по мере роста количества ресурсов, который, как известно, идет в геометрической прогрессии, становится проще заплатить за нужную информацию, чем искать ее самостоятельно.

К тому же платные источники предоставляют ее в очень удобном для восприятия и понимания формате, тогда как результат поиска может быть совершенно неудобоваримым. Поэтому если Вы сможете все это сделать и максимально снизить их усилия для получения того, что они желают, Вы получите потрясающую возможность для развития собственного информационного онлайн-бизнеса.

Далее я предлагаю Вам десять вариантов электронного бизнеса на основе сайта с платным членством.

**91. Универсальный информационный источник.** Такого вида сайты представляют собой огромные массивы информации – все, что только может понадобиться по той или иной теме. К примеру, я знаю очень удачный сайт, посвященный INTERNET-маркетингу, представляющий собой «универсальный источник» практически любой информации, в которой может нуждаться онлайн-маркетолог: статьи, отчеты, доклады, книги, программное обеспечение, форумы, доски объявлений и т.п. Вы можете сделать то же самое по своей тематической направленности.

**92. Списки ресурсов.** Если Вы сможете собрать достаточно большой список различных ресурсов, посвященных Вашей теме, снабдить подробной статистикой и комментариями, а также регулярно обновлять его, Вы можете таким образом собрать достаточно неплохую основу для сайта с платным доступом. Взяв за основу данный список, добавьте к нему доски рекламных объявлений, форумы, часты и т.п. и Вы получите прекрасный тематический центр, за доступ к которому люди будут с удовольствием платить.

**93. Промоушинговые инструменты.** Ядро Вашего сайта могут сформировать самые популярные программы для раскрутки сайта, их описания, скриншоты, литература по промоуингу, черновики планов промоушинговых стратегий и т.п. Накопив достаточное количество уникальной информации и упорядочив ее, Вы сможете создать нечто уникальное и сформировать хороший сайт с платным доступом.

**94. Генерация продаж.** Генерация заходов потенциальных клиентов на сайты, содержащие определенные товары и услуги обеспечит Вам создание портала, о доступе к которому мечтают практически все без исключения предприниматели. Ибо если Вы предоставите им в распоряжение инструменты генерации продаж для их бизнеса, они не смогут уснуть до тех пор, пока не побывают на Вашем ресурсе. Они ведь, как правило, сами не могут обеспечить себе необходимый поток потенциальных клиентов, и если Вы сможете сделать это для них, они заплатят вам любые деньги.

**95. Аудиобанк.** Проводите озвученные семинары в режиме онлайн, берите интервью у специалистов и записывайте на пленку. Читайте лекции, просите об этом других специалистов, фиксируйте все это на пленку. Собрав внушительное количество записей, Вы сможете создать аудиобанк информации, получить доступ к которой захотят многие.

**96. Видеобанк.** То же самое, что и предыдущий пункт, только здесь мы имеем дело с видеозаписями. Создавайте новую видеозапись как минимум раз в месяц (гораздо лучше – каждую неделю) для того, чтобы своевременно пополнять и обновлять коллекцию. Данное направление работы особенно перспективно в том смысле, что с течением времени видеозаписи получают в Сети все большее и большее распространение и популярность.

**97. Web-камеры.** В последнее время в Сети появляется все больше и больше сайтов, извлекающих прибыль из использования так называемых Web-камер. Если организовать интересную сеть из данных камер, фиксировать все, что они показывают, формировать таким образом архив, а также установить плату за доступ одновременно ко всем ресурсам, Вы получите в итоге хороший сайт с платным членством.

**98. Новостные ресурсы.** Возникает вполне закономерный вопрос: каким образом можно предоставлять информацию о новостях за плату, если подавляющее большинство издателей и вебмастеров рассылают и публикуют ее совершенно бесплатно?

Здесь снова выигрывает уникальность. Предоставляйте новости очень узкой тематики, тогда Вы получите шансы на успех. Как правило, абсолютное большинство ньюсмейкеров пытаются охватить все и вся, поэтому упускают из виду детали. На этих-то деталях Вам и нужно выезжать.

Следите за мельчайшими событиями, держите руку на пульсе, предложите кучу ценных бонусов за подписку и удача будет на Вашей стороне.

**99. Web-сервисы.** Как уже говорилось, одна из самых перспективных дорог в электронном бизнесе – это оказание услуг на платной основе. Каждый предприниматель должен иметь собственный сайт со всеми вытекающими отсюда последствиями, и Вы можете предложить им помощь по вполне доступной цене.

При этом Вы можете как оказывать услуги самостоятельно, так и предлагать их в порядке партнерской программы, а еще лучше – сочетать и то и другое.

**100. Минутная готовность.** Одним из наиболее прибыльных видов сайтов с платным доступом является ресурс, содержащий информацию, которая обновляется практически каждую минуту. К примеру, это касается ресурсов, посвященных информации о фондовых рынках.

Плата за доступ к членской зоне таких сайтов, как правило, достаточно высока, однако недостатка в подписчиках эти ресурсы не испытывают в силу их высокой информационной ценности. И если Вы имеете доступ к подобной информации и можете ее соответствующим образом организовать, тогда у Вас в руках потрясающая возможность для онлайн-бизнеса.

## **Глава одиннадцатая. Бизнес № 101: Маркетинг совместных проектов**

Как Вы смотрите на то, чтобы заработать \$ 100 000 за один день?

Самый быстрый и простой способ заработать в Сети большие деньги – это организация и осуществление совместных проектов.

Если объяснять смысл совместных проектов на пальцах, то речь идет об объединении усилий нескольких предпринимателей. У кого-то из них есть большой список готовых к действию потенциальных клиентов, у другого – превосходный востребованный товар. Объединившись, они могут в течение очень короткого времени обеспечить огромную прибыль, которую затем разделяют согласно договоренности.

Маркетинг совместных проектов основан на одном-единственном простом правиле: люди предпочитают покупать у тех, кого они знают и кому доверяют. И в огромной степени Ваш успех в онлайн-бизнесе зависит от того, насколько тесные, устойчивые и доверительные взаимоотношения Вы развили со своими потенциальными клиентами. Конечно, актив «доверия» нельзя выразить в долларовом эквиваленте, но вместе с тем снискать это доверие, ничего не потратив, невозможно. И как только Вы его добьетесь, золотые жилы разверзнутся буквально под Вашими ногами.

Предположим, что Вы арендовали подписной лист у так называемого брокера. Тщательно подготовили собственное коммерческое предложение и разработали потрясающие рекламные тексты. Ваша кампания с блеском удастся и вызывает пользовательский отклик, ну скажем, составивший 10 – 30 %. Конечно, для прямой рассылки результат очень эффективный, но с такими показателями Вы можете как обеспечить доход, так и лишиться его.

Все объясняется достаточно просто. В абсолютном большинстве случаев одноразовые продажи не приносят предпринимателю серьезных прибылей. Серьезная прибыль появляется тогда, когда Вы начинаете совершать повторные продажи уже имеющимся клиентам. Если Вы пристально посмотрите на политику многих информационных бизнесменов, то увидите, что большинство их идут даже на потерю прибыли при осуществлении первой продажи новому клиенту.

Зачем?

Потому что в дальнейшем, совершая все новые и новые продажи данному клиенту, он извлекает из этого просто сумасшедшие прибыли.

Смысл совместного проекта заключается в том, что владелец подписного листа рекомендует товары и услуги другого предпринимателя своим подписчикам, причем дает эти рекомендации от собственного имени. Поскольку подписчики ему доверяют и все, что будет им сказано о товаре и услуге будет воспринято за чистую монету, соответственно, отклик составит весьма внушительную цифру.

Прелесть совместного проекта заключается в том, что тем же самым подписчикам на регулярной основе могут быть предложены и десятки других товаров и услуг. И отклик

при этом будет равен гораздо большему показателю, чем 10 – 30 %. И не только потому, что подписчики давно знают владельца своего листа и доверяют ему. Если рекомендуемые товары действительно высокого качества и покупатели в этом убедились, рекомендация следующего товара, основанная на возросшем доверии, повлечет бешеное увеличение количества продаж.

Красиво, неправда ли? Но Вам, наверное, хочется услышать реальные цифры? Пожалуйста.

Предположим, что Ваш товар стоит \$ 197, а подписной лист, арендованный у брокера, насчитывает 10 000 человек. При отклике в 1 % Вы обеспечите 100 продаж. Итого, валовой доход Ваш от почтовой рекламной кампании составит \$ 19700. Из этой цифры вычитаем стоимость аренды почтового листа (к примеру, \$ 10000), а также иные накладные расходы (допустим, \$ 5000) и получаем сумму чистой прибыли - \$ 4700. Иными словами, заработав деньги, Вам придется отдать их внушительную часть тем, кто не вложил в Ваш проект никаких усилий. Но, так или иначе, деньги Вы заработали.

Неплохо да? Но только до тех пор, пока мы не проведем несколько иную калькуляцию.

Оставим первоначальные цифры без изменения, но сделаем поправку на то, что ту же самую кампанию Вы проводите на основе совместного проекта. Эта поправка совершенно естественным образом вызывает изменение в клиентском отклике. Для того, чтобы не представлять картины в слишком пессимистичном свете, предположим, что процент отклика самый низкий и он равен 10 %. Что мы получаем в данном случае? Вы обеспечиваете не 100, а 1000 продаж, то есть извлекаете валовой доход в \$ 197 000. Стоимость расходов на подписной лист остается той же самой, накладные расходы соответственно, возрастают в 10 раз и равняются \$ 50 000. Итак, после всех вычетов в Вашем распоряжении остается \$ 147 000. При условии, что Вы договорились о распределении прибыли пополам с партнером, Ваш заработок составляет \$ 73 500.

Какой из рассмотренных примеров более привлекателен?

Итак, что мы получаем? И Вы, и владелец подписного листа, объединив свои усилия, заработали такую прибыль, о которой порознь не могли даже и мечтать. К тому же, Вы совместными усилиями подготовили подписчиков к приобретению Ваших новых товаров и услуг, ибо теперь они знают, что Вам можно доверять.

Таким образом, в данном случае выигрывают все.

Итак, хотите знать, каким образом увеличить количество продаж на регулярной основе и полностью исключить всевозможный риск? Для этого владелец подписного листа должен быть одновременно издателем рассылки, которую он рассылал бы своим подписчикам на регулярной основе. В этом случае вполне достаточно разместить рекламу Ваших товаров и услуг в его рассылке и выпускать ее с фиксированной рекламой. По мере того, как количество подписчиков Вашего партнера будет расти, будет расти и Ваша с ним совместная прибыль.

Что все сказанное означает для Вашего бизнеса?

Все!

**Если Вы – владелец товара.** В Сети существует огромное количество сайтов, которые уже сформировали устойчивые и доверительные отношения со своими посетителями и подписчиками. У них есть подписные листы, форумы и доски объявлений, но самое главное – у них есть та целевая аудитория, которая нужна Вам, Вашему бизнесу, Вашим товарам и услугам.

Так предложите же владельцам таких сайтов совместный проект! Пусть они порекомендуют своим посетителям и подписчикам Ваши товары и услуги в обмен на процент от полученной в результате подобной акции прибыли.

**Если Вы – владелец подписного листа.** Если Вы подберете хороший и качественный товар, который способен заинтересовать подписчиков Вашей рассылки или иных материалов, а также посетителей Вашего сайта, и заключите соглашение об осуществлении совместного проекта с производителем или продавцом данного товара, то сможете в течение очень короткого времени заработать достаточно крупную сумму денег. Вам не нужно быть производителем товара, чтобы предлагать его подписчикам. Такой товар может быть с успехом обнаружен у других предпринимателей.

**Если у Вас нет ни собственного товара, ни своего подписного листа.** Даже в том случае, если Вы начинаете свою деятельность с абсолютного нуля, маркетинг совместных проектов может оказать Вам потрясающую услугу. Вы можете стать посредником, собрав информацию о владельцах целевых подписных листов и производителях, а затем сводить их вместе за определенный процент от прибыли. Если Вы заработаете на этот поприще соответствующую репутацию и поставите эту работу на поток, то с легкостью сможете получать 10 – 30 % от суммы сделки!

Каким образом отыскать потенциальных партнеров?

На самом деле существует большое количество способов, посредством которых можно этого добиться, я же хочу помочь Вам и предоставлю в распоряжение три конкретных простых приема, при помощи которых Вы сможете обеспечить успешное начало собственной деятельности по организации совместных проектов.

**1. Ищите в первую очередь издателей.** Большинство их, обладая внушительными по размеру подписными листами (10 000 подписчиков и более), сами заявляют о том, что готовы публиковать рекламные материалы в своих выпусках.

**2. Принимайте участие в работе дискуссионных групп.** Таким образом Вы сможете наработать большое количество информации, которая поможет Вам наладить работу собственной информационной сети.

**3. Ищите потенциальных партнеров при помощи известных поисковых систем.** Вводя соответствующие ключевые слова, Вы сможете отыскать десятки и сотни предпринимателей.

Как с ними связаться?

Как только Вы отыскали контактные данные Ваших потенциальных партнеров, приготовьте так называемое контактное письмо. Обязательно обращайтесь к ним по имени и отчеству, опишите им, что Вы знаете каким образом можно обеспечить им дополнительную прибыль на регулярной основе.

При этом не забудьте упомянуть, что подобная деятельность ничего не будет им стоить. После чего договоритесь о встрече или созвонитесь с предпринимателем по телефону. Представьтесь, объясните им, кто Вы такой и что можете им предложить.

Поделитесь с ними информацией, и пусть совместный проект работает на благо Вас обоих.

## Вам еще один подарок!

Вам как читателю данной электронной книги полагается шикарный подарок – бесплатная подписка на курс обучения, написанный самим Михелем Фортиным, под названием «Формула написания статей».

Этот курс обучения, рассчитанный на 5 дней, без каких-либо проблем научит Вас одной очень простой, но потрясающе эффективной на практике 4-шаговой формуле, руководствуясь которой, Вы сможете писать статьи собственного сочинения, не испытывая никаких трудностей и предельно быстро!

Эта формула проверена долгой практикой большого количества успешных бизнесменов и публицистов (в первую очередь – онлайн-овых). В частности, сам автор курса – Михель Фортин – руководствуясь этой самой формулой на данный момент времени написал уже более трехсот отличных авторских статей!

Теперь – Ваша очередь стать профессиональным автором собственных статей!

Оформить Вашу бесплатную подписку на данный интенсивный 5-дневный курс обучения очень просто. Для этого -

**==> [Щелкните здесь!](#) <==**

**Внимание!** Вы должны быть подключены к INTERNET, чтобы попасть на страницу с формой подписки!



## И еще один подарок!

**Вам, как читателю данной электронной книги полагается специальный подарок-сюрприз – 59-минутная аудиозапись первого выпуска моего ток-шоу «Berestneff Live» под названием «Репликация контента».**

В рамках данной аудиозаписи я подробно рассказал о том, что такое репликация контента и как ее наилучшим образом использовать для разрастания Вашего бизнеса и многократного умножения Ваших доходов!

Плюс к этому в записи изложено большое количество приемов репликации, о которых не говорится в данном специальном докладе. Таким образом, эта аудиозапись послужит идеальным дополнением к настоящему докладу и позволит Вам извлечь из него максимальную пользу!



**Для того чтобы получить данную подарочную аудиозапись – просто...**

**==> Щелкните здесь! <==**

**Внимание!** При этом Вы должны быть подключены к Сети INTERNET!

Для Вашей пользы и прибыльности!

*Искренне Ваш,*

*Павел Берестнев,*

*Директор Виртуального Колледжа  
электронной коммерции.*

<http://www.berestneff-blog.ru>