

Обезьяний Инфобизнес



Инструкция для 100% провала
(с) Стеценко Виталий
<http://Stetskovitaliy.com>
<http://freedombiz.ru>
2012

О чем эта книга

Разрешите, кратко представиться: Стеценко Виталий.

Веду свои инфобизнесы в нишах:

- Личностного роста и самодисциплины;
- Раскрутки сайтов и SEO;
- Создания и монетизации сайтов;
- Оптимизации инфобизнеса, продажи информации.

Моя визитка:

<http://stetsenkovitaliy.com>

Два моих главных проекта:

<http://freedombiz.ru>

<http://top-tc.com>

Завязываем с рекламой и самопиаром. Если Вы хотите почитать обо мне подробнее, то зайдите на любой из моих сайтов.

Идея написания этой книги возникла очень просто. Вот весь рунет пишет о том: «Как создать успешный инфобизнес», «Как заработать в интернете на своих знаниях», «Как стать супер-тренером и заработать триллион», «Как стать признанным гуру».

Я решил описать другую сторону успеха в инфобизнесе, сторону ошибок и неудач. Скажу честно, своего первого миллиона долларов в инфобизнесе я еще не заработал, первый миллион гривен на момент чтения этой книги Вами, скорее всего уже был заработан.

Мой основной результат: 3 000 000 рублей за 1 год с полного нуля.

Гуру инфобизнеса я назвать себя не могу, т.к. по факту косячу на каждом шагу и делаю много ошибок. Но, я могу поделиться с Вами кучей «набитых шишек». Это однозначно поможет Вам прийти к результатам в своем информационном бизнесе.

Если Вы уже пытались что-то сделать или у Вас даже что-то получилось, то уверен, Вы найдете в этой книге зеркало самого себя.

Скажу сразу, я не профессор филологических наук, моя проза имеет местами дырявую лаконичность и иногда я люблю побаловаться «крепким» словом. По этому будьте готовы ко всему.

Поехали.

Самый простой способ заработать в интернете – учить других зарабатывать в интернете

Ооо да. Как же их много. Есть старый анекдот о инфобизнесе:

- Как заработать в интернете 100 долларов?

- Дай 10 долларов, расскажу как.

- Вот, держи 10 долларов. И как мне заработать 100 долларов?

- Сделай тоже самое, что сделал я 10 раз.

Люди, которые обучают «успешному» заработку в интернете плодятся со скоростью света. Большинство из них не заработали в интернете не 1 копейки, но уже обучают других людей заработку.

Прошу Вас не повторять этой «детской» ошибки.

Успешный успех

Продолжая тему «аферизм в стиле инфобизнес» расскажу о том как делать нельзя и о том как на самом деле делают почти все.

Например, тренер по достижению успеха ездит на маршрутке и отдыхает 1 раз в году. В лучшем случае в Крыму.

То есть, успешный успех – это если Вы учите получению того результата, которого сами не имеете.

Еще примеры:

- Пикапер девственник;
- Тренер по открытию бизнеса работающий на наемной работе;
- Недоёбанная тренер по женственности и женской харизме;
- Тренер по SEO у которого сайт находится по целевым запросам на ТОП521 позиции;
- Консультант по личным финансам и инвестированию в костюме, которому уже 6 лет.

Думаю суть ясна.

Успешность – путь к наставничеству

Встает интересный вопрос, который не могут решить новички. Например, получено на e-mail буквально за 5 дней до написания этой книги:

«Виталий, скажи, что делать. Хочу помогать молодым парням преодолевать страх знакомства с девушкой (не само соблазнение, а именно страх знакомства, страх первого контакта), но сам не могу себя назвать чрезмерно успешным в этой области».

Ответ здесь крайне прост. Вначале станьте по настоящему успешным. И успешным не в плане знаменитости на всю планету, а в плане внутренней уверенности в том, что Вы реально эксперт.

Только после этого начинайте монетизировать свою экспертность. Почему так? Хо-хо, не спешите, сейчас расскажу.

Внутренний блок и метафизика продаж

Отойдем от инфобизнеса и поговорим о тонком, о глобальном.

Что бы продукт, неважно информационный или физический, попал к конечному потребителю, потребитель должен этот продукт выбрать, понять, что это то, что ему нужно.

Цель маркетолога, продавца, доказать тот момент, что данный продукт действительно является именно тем, что нужно.

Сделать это можно посредством двух способов:

- Впаривание;
- Продажа.

Впаривание – это когда у Вас есть что-то (Вы сами не знаете, что точно) и Вы хотите денег. Таким образом Вы пытаетесь затолкать это «что-то» какому ни будь доверчивому простаку. При таком подходе успешного бизнеса и инфобизнеса у Вас не выйдет, просто по тому, что все Ваши продажи будут несистемными и случайными.

Продажа – это когда у Вас есть продукт, Вы знаете, что этот продукт решает определенный список проблем и подходит определенной целевой группе.

С помощью маркетинговых инструментов Вы презентуете данный продукт, человек осознает целесообразность покупки данного продукта и с его помощью в течении энного количества времени удовлетворяет свои потребности.

Теперь про инфобизнес.

Если Вы создали какой-то эфирный видео-курс, на тему в которой сами не достигли результата и в котором на 100% не уверены, то Вы будете его ВПАРИВАТЬ. К чему приведет такое впаривание:

- Подрыв Вашей репутации в своей нише посредством негативных отзывов на Вас и Ваши продукты;
- Подрыв Вашей кармы (для верующих в жизнь после смерти);
- Потеря потенциально-постоянных клиентов. То есть человек, который купил у Вас 1 раз в случае, если его потребность будет удовлетворена обязательно купит снова и снова. А продать старому клиенту в 7 раз проще, чем продать новому клиенту;
- Подрыв веры в себя. Ведь когда все кричат, что Вы кидала и мошенник, рано или поздно поневоле начинаешь в это верить.

И прямо пропорциональная ситуация возникает в случае, если Вы создаете действительно качественные продукты в использовании которых Вы полностью уверены, эффективность которых Вы можете подтвердить даже на смертном одре.

Лицемерие в инфобизнесе

Когда Вы рассказываете всем, что являетесь невероятно востребованным специалистом в определенной нише, с огромными результатами и опытом работы, но по факту таковым не являетесь, каким-то образом (не знаю каким) Ваша аудитория на каком-то тонком уровне чувствует обман и ничего у Вас не покупает, даже в случае, если у Вас неплохо поставлены продажи и продающие тексты написаны адекватно.

Ваша нишевая уверенность – это заслонка между наличием большого количества продаж и полным или почти полным отсутствием продаж.

Когда Вы реально эксперт и Вы реально знаете, что заявляя о своем гуризме не лицемерите, продажи идут как будто сами по себе и Вы при этом получаете кайф и материальное вознаграждение, а Ваша целевая аудитория получает обещанные результаты.

Повторю еще раз. Пока Вы не станете реальным экспертом, который реально получил результаты, даже не думайте идти в инфобизнес. Вам там пока нечего делать. Инфобизнес – это монетизация своей экспертности и своих результатов, а не своих теоретических знаний и догадок.

Инфобизнес как источник пассивного дохода и 4тырех часовая рабочая неделя

Большинство не совсем честных гуру инфобизнеса рассказывают, что инфобизнес – это самая простая модель создания свободного образа жизни с огромным источником пассивного дохода.

Это наглый обман, точнее не совсем так. Давайте разберемся.

Во-первых, зачем таким образом пиарить инфобизнес? Все очевидно, что бы было легче продать видео-курсы и тренинги новичкам, которые реально верят в простоту этого бизнеса.

На самом деле все далеко не так.

Во-вторых. Вы действительно можете обеспечить себе 4тырех и даже двух часовую рабочую неделю.

Как это сделать? Вам нужны следующие вещи:

- Безупречно обученная команда, на которую можно делегировать полностью все задачи, кроме генерации контента и создания продукта (хотя, если быть особо наглым, можно делегировать и эту задачу);
- Стабильный поток продаж, который создается посредством многих месяцев и даже лет упорного труда;
- Большое количество преданных читателей и подписчиков, которые с радостью готовы ходить на все Ваши тренинги и покупать большинство Ваших информационных продуктов;
- Наличие знаний о комплексной структуре построения инфобизнеса, подобно тому, как мастер по ремонту швейцарских часов знает о предназначении каждой шестеренки и болтика;
- Признанная экспертность и востребованность в своей нише.

Пока всего этого нет, можете забыть про четырехчасовую рабочую неделю, работать надо будет чрезмерно большое количество времени.

В моей нынешней ситуации я могу позволить себе 4тырех часовую рабочую неделю. Но после двух-трех таких недель инфобизнес начнет проседать.

Инфобизнес – бизнес одного человека или один в поле воин

Инфобизнес позиционируется как нечто, что может вести один человек. Признаю, инфобизнес действительно может полноценно вести 1 человек, если у него по меньшей мере 10 рук.

Сколько у Вас рук? Думаю, две. Забудьте про бизнес-одиночество.

Хотите открою ужасную тайну инфобизнеса в Рунете? Большинство людей, инфобизнесменов имеют всего лишь помощника, который является:

- Программистом;
- Дизайнером;
- Копирайтером;
- Службой поддержки;
- Менеджером по раскрутке подписной базы;
- Чем-то еще.

Вот так-то. И как Вы думаете, этот помощник может сам справиться со всеми возложенными на его хрупкие плечи задачи?

На самом деле, кое как может. Но, это кое как позволит Вам заработать 100-1000\$ в месяц, иногда больше, но в основном Вы будете зарабатывать довольно маленькие деньги, иметь полный беспорядок, нестабильность, постоянный стресс и большую «авральность».

Вам обязательно нужен:

- Офис;
- Команда разношерстных специалистов;
- Умение управлять персоналом;
- Умение ставить корпоративные задачи.

Я создам инфопродукт-бестселлер и стану миллионером

Так думают многие. Все дело в том, что большинство гуру приучило Вас к тому, что нужно создать один инфопродукт на супер-востребованную тему в своей нише и это обеспечит Вас деньгами, славой и уважением.

На самом деле, у «диназавров» инфобизнеса так и есть. У каждого из них есть по 1-2 ключевых продукта бестселлера, на которых они заработали уже далеко не 1 миллион рублей.

Но я бы не просил Вас сравнивать себя с ними. У них есть сверх-высокая экспертиза, которая сама по себе обеспечивает приток новых клиентов.

У Вас (да и у меня) её нет. По этому такая тактика является изначально неработоспособной. Готовьтесь к тому, что Вам нужно будет создать несколько десятков различных платных и бесплатных информационных продуктов, только после этого Вы сможете выйти на стабильные продажи и стабильный доход.

Подписная база – золотой актив инфобизнеса

Еще одно эфемерное заблуждение. Подписная база не дает ровным счетом ничего. Результаты дает правильная работа, правильно выстроенные коммуникации со своей целевой аудиторией.

Е-mail рассылка является всего лишь одним из видов «касаний» со своими потенциальными подписчиками.

Таких видов касаний я могу назвать несколько десятков, например смс-рассылка, бумажная рассылка, звонки по телефону, личные встречи и многое другое.

Золотой актив инфобизнеса – это не подписная база, а клиентская база. То есть круг людей, которые уже воспользовались Вашими продуктами или сервисами.

Если качество Ваших продуктов довольно высокое и информация, которую Вы продавали действительно принесла Вашими клиенту результат (или как ему показалось, если бы он её практиковал, то она бы обязательно принесла бы ему результат), то этот человек будет рад и счастлив воспользоваться новыми Вашими предложениями (особенно если предложите ему дополнительную скидку).

Я знаю огромное количество людей, у которых подписные базы по 10 000, 30 000 и даже 100 000 человек и совсем нет продаж. Или совсем нет, или их так мало, что хватает только заплатить за квартиру, на пиво и бильярд 1 раз в неделю, а также Крым 1 раз в год.

И знаю людей, у которых подписная база 1 000 человек с этой 1 000 было заработано уже больше 1 000 000 рублей.

По этому дело не в количестве, а в качестве Ваших подписчиков и Ваших навыках продаж информации.

А набрать базу в целом не сложно, надо всего лишь взять деньги и купить в нужных местах рекламу.

Берите среднестатистический расчет, 1000 долларов= 1 000 подписчиков.

Наберите первую 1000 подписчиков, учитесь продавать и создавать правильные коммуникации.

Для инфобизнеса не надо хорошего сайта

Да-да, еще одна утка пущенная гуру в массы. Многие говорят, что для инфобизнесаюзабильность (удобство) и оформление сайта не имеет никакого значения, а если и имеет, то очень маленькое.

А теперь открываю ужасную тайну. Ваш сайт – Ваше лицо. Времена, когда сайты сделанные на коленках приносили своим владельцам огромные деньги давно прошли. Сейчас все изменилось, «встречают по одежке, провожают по уму». Я бы сказал, «встречают по дизайну, провожают по контенту».

Как я уже говорил ранее Вам нужен адекватный программист, адекватный дизайнер, который может сделать красиво.

Не стоит впадать в технически-изобразительный перфекционизм, пытаться сделать супер-навороченный сайт с мигающим, блестящим, разукрашенным флеш дизайном.

Сделайте все просто и со вкусом. Но не проще этого.

Автореспондеры и пассивный поток продаж

И по сей день ходит масса легенд на тему того, что можно создать некую волшебную серию из 7-20 писем, которая будет на полном автопилоте продавать Ваши продукты. То есть, человек подписывается на Вашу рассылку, получает бесплатный видео-курс, смотрит его, внедряет его, ему круто помогает, затем через 3 дня приходит еще одно письмо с предложением купить какой-то курс с четким дедлайном (скидка 75% на 36 часов) и подписчик в истерике бежит на терминал «Евросеть», закидывает деньги на счет и покупает Ваш курс.

А теперь расскажу Вам как на самом деле обстоят дела. Человек заходит на Ваш сайт в поисках решения какой-то проблемы. Видит Ваш видео-курс, подписывается на него. Смотреть этот видео-курс сейчас у него нет времени, он скачивает его и сохраняет в папке «Тренинги». Рядом с Вашим курсом минимум 10 курсов по той же тематике (и тому же содержанию, скорее всего).

То есть подписчик не то, что бы не внедряет, а даже не смотрит Ваш продукт. Далее, через 3 дня ему приходит предложение на покупку чего-то платного и тут же он ловит у себя в голове мысль: «Ага, а говорили бесплатный курс, бесплатная рассылка...сразу что-то втюхать пытаются».

Все, подписчик от Вас отписывается.

Расскажу про свой пример, у меня есть рассылка в которую приходит примерно 100 новых подписчиков в неделю.

Эти 100 подписчиков в неделю в среднем давали 1 продажу в неделю (курс стоил 940 рублей).

Из этих 100 подписчиков 25-40 отписываются в течении недели, в основном после получения письма с предложением купить что-то за деньги.

По этому, если Вы рассчитываете заработать миллион за счет автореспондеров – забудьте.

Шансы крайне малы.

Какие платные курсы не продаются

Например, у Вас ниша – обучение тому, как продавать услуги юристов. И Вы создаете платный курс с названием «Как организовать нотариальную контору и раскрутить её до дохода 5000\$ в месяц».

Люди, которые более, менее разбираются в нише отлично понимают, что раскрутка нотариального бизнеса – это сложная задача, как и раскрутка любого другого бизнеса.

В данном курсе Вы обещаете научить ВСЕМУ. От выбора рода деятельности компании, до юридических моментов, набора и обучения персонала и навыков борьбы с бандитами-рекетами.

Безусловно, изложить такой огромный пласт знаний в одном курсе просто невозможно. Только если там будет 740 видео-уроков (и что это будет за курс, на 25 DVD дисках?).

+ ко всему обещанием научить всему-всему Вы отпугиваете тех, кому всё-всё не надо. Например, Вашему подписчику интересны только моменты привлечения клиентов в этот бизнес, а курс обо всём на свете его точно не интересует.

Я дико ржу когда вижу очередной курс, который обещает обучить инфобизнесу. В таких курсах есть всё :

- Выбор хостинга и домена;
- Создание сайта;
- Выбор ниши;
- Контекстная реклама;
- Раскрутка базы;
- SEO;
- Создание инфопродуктов;
- Продажа инфопродуктов;
- Продажа тренингов

Это очень смешно, т.к. на все эти темы у меня обычно есть по 1, а то и 2, и 3 продукта, которые имеют довольно большой объем и действительно способны раскрыть суть темы.

Вася GOLD. Тренер успеха №1 в галактике

Бьюсь об заклад, Вы неоднократно видели подобные «громкие» имена инфобизнесменов. Top, Best, Diamond, Platinum, Сила – вот такие идиотские псевдонимы себе берут люди.

Важно понимать, что Вы не клоун, а инфобизнесмен, тематический лидер, то есть люди в Вашей нише будут читать Ваши рассылки и действительно слушать Ваши советы, а не ржать с Вашего псевдонима.

В целом, я вообще против псевдонимов, вижу в них смысл только если Ваша фамилия Пиписькин или что-то в этом роде.

Также, поговорим о «звании». То есть, кроме Вашего имени Вы должны как-то себя характеризовать.

Самые ржачные характеристики, которые я видел:

- Эксперт №1 по массовым продажам (WTF?);
- Признанный эксперт в области раскрутки сайтов и интернет-маркетинга (кем признанный?);
- Сертифицированный бизнес-тренер, коуч, бизнес-консультант (где сертификаты, бизнес-тренер? Покажи свои программы. Коуч чего? Лайф-коучинг или бизнес-коучинг? Бизнес-консультант, что консультируешь? Управленческий менеджмент, стратегические вопросы, отделы продаж?);
- Специалист в создании интернет-проектов. Каких проектов? Магазинов, порталов, форумов?;
- Эксперт в достижении успеха (без комментариев);

И так далее. В целом, есть шанс, что такое «громкое» имя продаст Ваши продукты очередной доверчивой домохозяйке, которая ищет возможность получения дополнительного дохода и до сих пор верит в кнопку бабло.

Но будучи «Экспертом №1 по массовым продажам» Вы автоматически отгоняете от себя всех адекватных людей, которые могли бы стать Вашими «звездными» учениками.

У меня шикарный продукт, его точно купят, можно не заморачиваться на счет маркетинга

Один из интересных стереотипов, что люди делают продукт на какую-то, по их мнению, очень важную тему. Этот продукт они считают очень удачным и в следствие этому не сильно думают на счет продаж.

Продающий текст написан криво и с ошибками, продающая страница с багнутой версткой, видео записано на телефон с 1.3 мегапиксельной камерой и сконвертировано в формате ави 640x400.

А потом удивление. Нет не одной продажи.

Я сам таким был, но не будем обо мне.

Важно уяснить 1 факт. Весь инфобизнес делиться на 2 больших блока:

- Создание продуктов;
- Продажа продуктов.

Каждый из этих блоков делиться еще на минимум 5 секторов (о них не в этой книге).

Инфобизнес – это как человечек на двух ногах. Если у человечка нет одной ноги, то его жизнь становится, мягко говоря, не комфортной. По факту, он инвалид. Вы хотите создать инфобизнес-инвалид?

Бесплатный продукт должен быть низкого качества

Напоминаю, что базовая цель бесплатного продукта – привлечь подписчиков в Вашу рассылку.

И горе-инфобизнесмены весьма лицемерно используют бесплатный продукт с целью раскрутки подписной базы.

Например, создают аудио-семинар на тему «Как заработать на квартиру в центре Нью-Йорка за 3 месяца» (название не взято с потолка, я реально видел такой курс).

Заинтригованный подписчик действительно подписывается на этот аудио-курс, слушает его и понимает, что его нагло обманули.

И действующего практического способа заработка денег в данном курсе он не получит.

Если подписчик умный, то он сразу находит Вашу рассылку и отписывается от неё.

Если поглупее, то он либо отпишется от неё, когда Вы пришлете следующее письмо, либо просто будет всю жизнь игнорировать Ваши письма.

В любом случае, он у Вас НИКОГДА НИЧЕГО не купит.

Реальная цель бесплатного продукта: поднять доверие. Возможно, у Вас не выйдет обучить человека с помощью двухчасового видео-курса. Но, Вы покажите свою экспертность.

И эта экспертность станет почвой для будущих продаж.

Профукаете экспертность – дальше будет сложнее.

В реальности же, бесплатный продукт надо делать как платный. А потом выставлять его бесплатно.

Вложения здесь не нужны

Еще одна легенда инфобизнеса. Инфобизнес всегда позиционировался как такой бизнес, в котором совершенно не нужно вкладывать какие-то деньги.

Мол, создай сайт (на бесплатном шаблоне вордпресса), создай рассылку, создай платный продукт и гребни бабло лопатой.

Но ровным счетом нужны вложения. Вложения двух типов: денежные и временные.

Они оба нужны на:

- Создание адекватного сайта
- Создание адекватных продающих страниц, коробок и баннеров
- Раскрутку сайта
- Раскрутку подписной базы

Все вышеперечисленные пункты можно реализовать благодаря денежным инвестициям или адскому труду.

Лучшая комбинация – это и то и то.

Инфобизнес – это бизнес. И он как и любой другой бизнес требует адекватных вложений.

Будьте к этому готовы, здесь не все так просто, как это позиционируется.

Наш краткий отчет подошел к концу

Краткий перечень ключевых глупостей инфобизнесменов подошел к концу. Надеюсь, Вы во многом узнали себя и обещаете себе исправиться.

Т.к. в действительности – инфорынок в рунете эволюционировал. С помощью определенных инструментов я год назад собирал тренинг за 10 000 рублей на 15 человек за 2 дня.

Сейчас благодаря этим же инструментам я не продам не одного места.

Количество новичков в инфобизнесе стремительно растет, все воспринимают его как нечто волшебное, шанс начать жить новой жизнью, валяться в лежаке в Тайланде и т.д.

Но, всё ой как не так. В этой книге я изложил Вам ряд «базовых граблей». Если Вы сможете обойти хотя бы их, то сократите себе путь к реальному успеху в инфобизнесе.

P.S.

А сейчас я предлагаю получить ряд ценных бонусов на Ваш выбор совершенно бесплатно. Важно понимать, что я веду свои действия в большом количестве направлений. И под все эти направления у меня есть свои бесплатные (и платные тоже) информационные продукты. Сейчас Вы можете получить последовав одной из ссылок расположенных ниже:

Школа интернет-бизнеса FreedomBiz-School, которая научит Вас зарабатывать на своем сайте 300-1000 у.е. в месяц.

[Ссылка на регистрацию в бесплатной школе интернет-бизнеса>>>](#)

Видео-курс "Как раскрутить свой сайт до посещаемости 1000 человек в день. SEO+SMO". Название говорит само за себя.

[Ссылка на получение бесплатного видео-курса>>>](#)

Видео-курс "Раскрутка сайта от А до Я", который научит Вас всем самым ключевым моментам в раскрутке веб-сайта. Курс ориентирован в основном на новичков.

[Ссылка на получение бесплатного видео-курса>>>](#)

Видео-курс "Как превратить веб-сайт в банкомат". Данный курс научит Вас тому, как увеличить продажи и прибыль со своего веб-сайта на 200-300%.

[Ссылка на получение данного бесплатного видео-курса>>>](#)

Аудио-семинар "Как продать тренинг в интернете на миллион рублей".

Данный семинар расскажет Вам, каким образом Вы можете зарабатывать огромные деньги на проведении тренингов в интернете.

[Ссылка на получение бесплатного аудио-семинара>>>](#)

Аудио-семинар "Как заработать первые 3000 у.е в инфобизнесе."

Пошаговое руководство". Данный семинар даст Вам подробную инструкцию по заработку первых 100 000-150 000 рублей в Вашем инфобизнесе.

[Ссылка на получение бесплатного аудио-семинара>>>](#)

Видео-курс "3 слона успешной жизни". Данный видео-курс посвящен личностному росту и в нем я рассказываю свои секреты достижения больших результатов.

[Ссылка на получение бесплатного видео-курса>>>](#)

Надеюсь, данные материалы Вам помогут. Главное внедрите их прямо сейчас. Результат не заставит ждать. Гарантирую:)

С уважением, Стеценко Виталий, эксперт в области интернет-бизнеса и интернет-маркетинга.