

Интернет-буржуй Андрей Рябых

Как зарабатывать деньги в интернете

The True Moneymaker



Андрей Рябых
Как зарабатывать деньги в интернете.
The True Moneymaker



*Я – интернет-буржуй Андрей Рябых.
«Интернет-буржуй» – это персональный бренд.*

Я родился 4 октября 1971 года в г. Елец Липецкой области (первое упоминание города в летописях – 1146 год).

Уже больше пятнадцати лет живу и работаю в Санкт-Петербурге.

Я занимаюсь бизнесом в Сети с 1999 года и являюсь собственником компании Webmaster.SPb (производство сайтов), рекламного агентства SeoExperts (продвижение сайтов в поисковых системах) и интернет-издательства «Медиа Картель» (создание и монетизация интернет-проектов).

Поскольку мне нравится много зарабатывать, я люблю экспериментировать с разными моделями монетизации сайтов. Практически все возможные варианты были апробированы на моих проектах. В результате я научился хорошо и много зарабатывать в Сети. О том, как это делается, я хочу рассказать вам в своей новой книге.

<http://интернет-буржуй.рф> – мой персональный блог

<http://vk.com/InternetBurzhui>

<http://twitter.com/InternetBurzhui>

<http://youtube.com/InternetBurzhui>

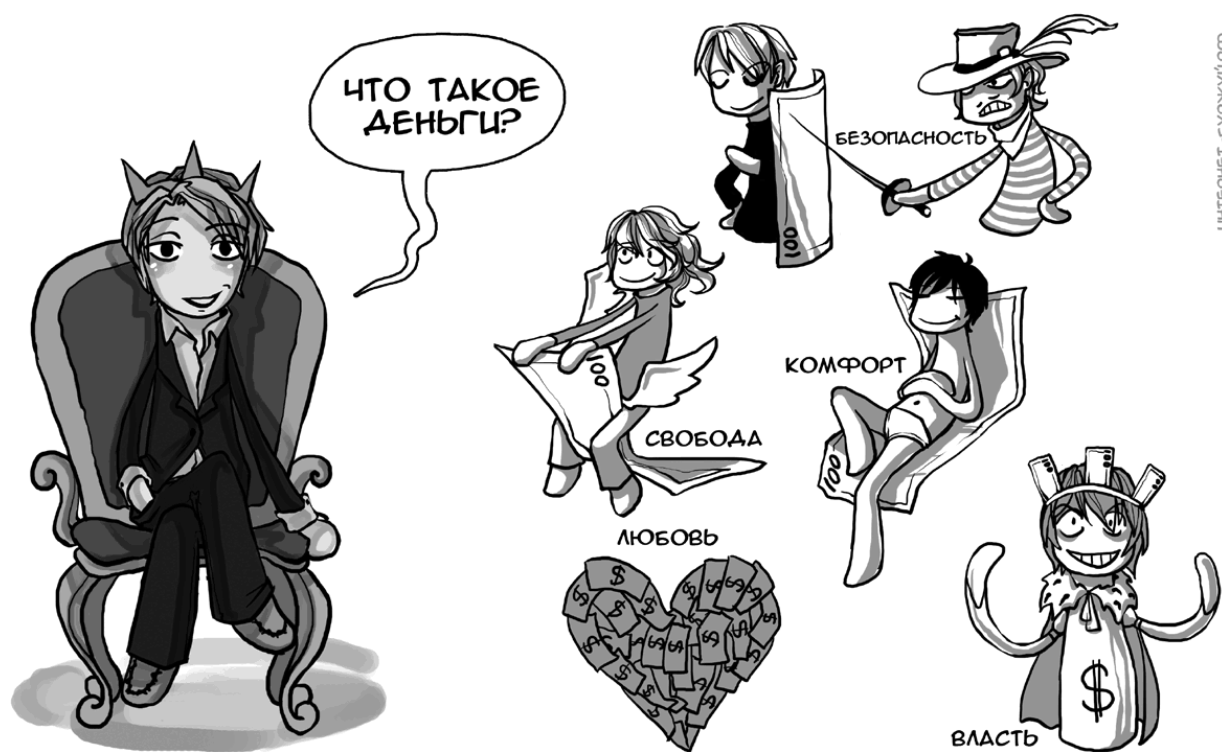
<http://slideshare.com/InternetBurzhui>

Группа ВКонтакте, созданная для обсуждения тем, поднятых в книге:

vk.com/TheTrueMoneyMaker

Посвящается любимой жене Светлане

I. Психотерапевтический раздел



Обычно в книгах самое интересное и важное находится в конце. Я же решил начать книгу с самого главного – с того, что делает одного богатым, а другого бедным. Я начинаю с головы. Вернее – с того, что в ней находится, с тех программ, которые заложены в нее и определяют наше состояние. Большинство этих программ находится настолько глубоко в подсознании, что мы их даже не ощущаем. Поэтому увидеть их, а уж тем более, изменить в желаемую сторону – непросто. Я постараюсь показать вам начало. Этого достаточно, чтобы сделать первый шаг. Кому интересно продолжение – см. список литературы в конце раздела.

1. Деньги

*Деньги не приносят счастья.
Они дают лишь некоторую
независимость.*

Роман Абрамович

Что такое деньги?

Ответьте на простой вопрос: «Что для меня деньги?» Возьмите ручку или карандаш и напишите свой ответ.

NB! писать ответы на мои вопросы обязательно только тем, кто хочет стать богатым:)

Вариантов ответа на этот вопрос множество. Кто-то отвечает «свобода», кто-то – «безопасность», «независимость», «комфорт». Кто-то – «мера стоимости» или «билеты банка, золотые монетки, ассигнации». Для кого-то это «удовольствие», «власть» и даже «любовь». Люди опытные говорят – «новые впечатления», «путешествия», «возможности».



Интересная формулировка по поводу денег дана у одного из сподвижников Че Гевары. Его спросили, что такое для него один доллар. Он, не задумываясь, ответил: «Доллар – это пачка сигарет». «Что такое десять долларов?» – «Это обед в кафе». – «Что такое сто долларов?» – «Винтовка». – «Что такое тысяча долларов?» Он ответил: «Забастовка на каком-нибудь заводе». «Миллион долларов?» – «Вооруженное восстание» (нашел в книге В. Шлахтера).

Под деньгами можно понимать все что угодно. И в качестве денег можно использовать все что угодно: например, в Новой Зеландии люди рассчитывались с помощью известняковых камней Раи диаметром несколько метров, толщиной полметра и весом в несколько тонн. Причем ценность этого камня зависела и от его истории, например от того, сколько людей умерло при его доставке.

В Африке были в ходу кресты из меди весом от двухсот граммов до килограмма. На Руси долгое время одна беличья шкурка принималась за копейку, сто шкурок – за рубль. Камни, кресты, шкурки – это тоже деньги.

Совсем недавно (по меркам истории человечества) появились электронные деньги, к примеру Яндекс. Деньги или WebMoney, где кроме последовательности нулей и единиц ничего нет.

Так что же такое деньги?

Как сказал бы Кэп (для тех, кто не знает, это Капитан Очевидность), «деньги – это то, что вы называете деньгами».

Роберт Кийосаки выразил ту же мысль более развернуто: «Деньги – всего лишь идея, они создаются в вашем мозге, мыслях; чем раньше вы уясните, что деньги нереальны, тем быстрее сможете разбогатеть». Ключевая фраза – «создаются в вашем мозге, мыслях», то есть деньги – это продукт вашего мозга, продукт ваших мыслей, ваших внутренних программ.

Теперь вернитесь к вашему ответу на вопрос «Что такое деньги?» и посмотрите, какие установки и внутренние программы вы проявили.

Внутренние программы

Поскольку деньги – это продукт мозга, то качество и количество этого продукта у каждого человека определяются двумя его внутренними программами – «доход» (сколько генерируется денег и каким образом) и «расход» (как тратятся деньги).

Давайте посмотрим, как устроены ваши внутренние программы для денег.

Внутренняя программа «доход»

Итак, продолжите фразу: «Чтобы у меня было много денег, мне надо...» Берите ручку или карандаш и пишите:



Самое частое продолжение этой фразы – «много работать». Но если вы оглянетесь по сторонам, то увидите множество людей, которые действительно много работают, но при этом имеют мало денег. Каждый день люди встают в шесть утра, садятся на общественный транспорт и долго-долго едут на работу, восемьдесят часов они вкалывают, а потом возвращаются домой выжатые как лимоны. И так десятилетиями. Но особого богатства они не наживают. «Много работать» не обязательно ведет к большому количеству денег.

Мария, журналистка, во время интервью со мной ответила на этот вопрос следующим образом: «Я должна уволиться с этой работы, найти новую, вкалывать как лошадь, много рисковать, и у меня будет много денег». Это была ее внутренняя программа для заработка большого количества денег. Когда я попросил ее проговорить это еще раз и послушать себя, она сильно удивилась своей программе.

Однако сейчас речь не о том, правильный или неправильный путь к тому, чтобы у вас было много денег, вы себе нарисовали. Для начала нужно его просто увидеть. Вариантов может быть множество, главное здесь – понять свою текущую внутреннюю программу «доход».

Внутренняя программа «расход»

Продолжите следующую фразу: «Когда у меня будет много денег, я...» (специально выделяю целый лист под ваши желания).

На одной из лекций девушка, отвечающая за презентации, замечательно ответила: «Я наконец-то выплусь». Диапазон ответов

на этот вопрос очень широк – от «куплю однушку, машину, дачу» до «дворца, яхт и большого гарема».

Бывают и такие ответы: «Я буду бояться, что у меня их украдут». Этим ответом человек показывает, как он блокирует себя от больших денег. Он их просто боится. А вот это «много денег» из предыдущей фразы, это сколько для вас? Вы когда-нибудь задумывались, сколько именно денег вам нужно? Ответьте сейчас, сколько точно денег вам нужно.

Мне нужно _____

А почему именно столько, сможете ответить?



Большинство из нас понятия не имеет о том, сколько точно ему нужно денег. Спросите у своих родственников, друзей, какая сумма их бы устроила в виде единовременной выплаты? Вы услышите самые разнообразные ответы. При этом, если вы попросите обосновать названную цифру, то, скорее всего, поставите собеседника в тупик. Парадоксально – все мы хотим много денег и при этом не знаем, сколько именно. Или другая ситуация: «наше текущее положение мешает нам увидеть новые горизонты».

Типичный диалог (беру выдержку из своей группы ВКонтакте):

Я: Наталья, сколько вам точно нужно денег?

Н.: Андрей, сколько денег я конкретно хочу – не знаю, так как не знаю, сколько надо, чтобы вложить во что-то и получать прибыль, надо ведь, чтоб деньги работали. Если бы был у меня миллион, я бы посоветовалась с вами, куда лучше его вложить, если бы было два миллиона, то я открыла бы охранное агентство и охраняла бы богатых людей. Когда начинаешь рассуждать, понимаешь: вроде и немного – миллион, и уже как-то реально видно его. Но такой, как мне, надо, чтобы кто-то объяснял, я себе уже не верю.

Я: А вы выделите время и посчитайте, сколько точно денег вам нужно.

Н.: А как я узнаю, сколько точно?

Я: Решите, чего именно вы хотите, возьмите цены и сложите.

Н.: Все-таки надо сначала решить, чего я хочу. В любом случае, решение найти труднее всего, так как магазин у нас открывать бесполезно, надо что-то продавать в интернете или работать с ценными бумагами, например. Но кроме как «на магазин» мне банк денег не даст, я и так плачу ссуды, а взять их больше неоткуда. Так какая разница, сколько я хочу...

Запомните, абстрактные желания выполняются абстрактно. То есть обычно никак не выполняются или выполняются как-то по-своему (но не по-вашему).



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУИ.РФ

Переходим от абстрактных денег в своей голове к конкретным суммам. Определиться с необходимой суммой поможет одно простое и эффективное упражнение.

Представьте, что вы племянник дядюшки Скруджа из известного диснеевского мультика, то есть ваш дядя – не только утка, но и неограниченный финансовый ресурс. Он готов выписать вам чек на любую сумму с единственным условием – вы должны назвать точную цифру, указав, на что потратите деньги. Составьте список из всех ваших желаний и потребностей. Включите в него расходы на одежду и еду, гаджеты, недвижимость, путешествия, собственное дело, машину, остров, самолет – все, чем вы хотели бы обладать. В данном упражнении важны конкретные цифры, поэтому не поленитесь узнать расценки на все позиции из списка желаний в каталогах, справочниках, интернете.

Выполнение этого занимательного задания может занять от пары недель до месяца, но результат стоит затраченного труда. Вы сделаете первый шаг от абстрактных фантазий к конкретным желаниям. Вы удивитесь, насколько сильно может разойтись ваша первоначальная оценка с суммой, которую нужно будет предъявить дядюшке.

Обычно после получения конкретной суммы оказывается, что вам надо не миллион, а лишь пару сотен тысяч евро. А кому-то и миллиарда мало.

Хочу/Не хочу

А теперь самое ответственное в этом упражнении – когда у вас уже есть конкретная сумма, забудьте о дядюшке Скрудже (я понимаю, это теперь нелегко) и укажите конкретные сроки, за которые вы сможете получить перечисленное в списке, и то, что вам необходимо для этого сделать. Если у вас возникают проблемы со сроками, возьмите ручку и продолжите фразу: «Я не могу себе этого позволить, потому что...»

Написали свои уважительные причины? А теперь запомните, что в жизни есть только две причины: «хочу» и «не хочу».

Если вы не хотите, то придумываете кучу причин, почему вы себе не можете этого позволить! И не надо больше думать: «Я не могу себе это позволить»! Скажите себе честно: «Я этого не хочу по-настоящему»!



Если вы чего-то хотите, вы думаете о том, как это получить. Строите планы, ищете и мобилизуете ресурсы, приобретаете новые навыки и опыт. Вы просто идете к намеченной цели.

Настоящее «Я ХОЧУ» – это взрывная энергия, сметающая все препятствия на пути к цели. Это мощный локомотив, который тянет вас к цели.

Я учил English не менее десяти лет (школа, институт). Я так и не смог выучить его. На самом деле я просто этого не хотел. Те, кто

сейчас «игнорит» язык, учтите: English is very important for future, и в пятнадцать-двадцать лет его учить значительно легче, чем в сорок.

Два года назад, разрабатывая стратегию развития бизнеса на несколько лет вперед, я увидел, что мы из Runet двигаемся в Internet и что без хорошего знания английского языка мне (да и всей компании) будет непросто дальше развиваться. У меня сразу появилось мощное стремление понимать English и говорить на нем.

В феврале 2011 года я пошел учиться. Последний год стараюсь заниматься с носителем три раза в неделю по два часа, причем изучение языка идет с большим удовольствием, поскольку английский оказался очень простым и логичным.

С 1 января 2013 года я планирую переход всей компании на English. Сейчас все руководители отделов учат язык, а наиболее продвинутые уже присылают отчетность in English.

Я уже наметил себе второй язык для изучения – китайский, поскольку этот рынок также выглядит очень перспективным.

Если вы хотите изменить свой мир, вам нужно захотеть этого по-настоящему.

Поясню про «настоящее» и «ненастоящее» желания, чтобы было понятно их различие. Вот лежите вы вечером и готовитесь заснуть. Тут в голову приходит желание пойти попить. Лежишь и думаешь: «Встать или нет?.. Хочу я пить или не хочу?.. Вроде бы хочу, а идти лень». И с этим диалогом засыпаешь.

А вот просыпаешься после сурового «отмечания» с глубоким сушняком и, как бы ни был силен абстинентный синдром, ты доползаешь до крана и пьешь... И при этом никаких мыслей о том, хочешь ты пить или нет. «Я хочу пить!» сметает все на своем пути и тянет полумертвое тело к питьевому крану.

Или более приземленный пример. Вы сильно хотите в туалет. Что может вас остановить на пути к нему?:)

Согласитесь, смешно слышать фразы типа:

Я описался, потому что:

- не было времени сходить в туалет;
- я был слишком уставший;
- потерял надежду. Я не верил, что смогу добежать;
- ну конечно. Он-то добежал. У него ноги вон какие длинные;
- я слишком глуп, чтобы это сделать;
- я уже пять раз описывался. У меня никогда не получится добежать;
- это явно не для меня;
- я постучался в туалет – но мне не открыли;
- мне не хватило мотивации;
- у меня была депрессия;
- у меня нет денег, я не могу себе этого позволить;
- решил сходить завтра.

Так что если у вас чего-то нет, значит, вы по-настоящему этого не хотите.

Р. С. Я понимаю, что наши возможности могут ограничиваться законами природы:)

Р. Р. С. «Есть только две проблемы с деньгами. Одна проблема – это когда не хватает денег. Другая проблема – это когда их слишком много. Какую выбираешь?» (Роберт Кийосаки)

Три больших мужских секрета (мужчинам не читать)

Женщина – самое могущественное в мире существо, и от нее зависит направлять мужчину туда, куда его хочет повести Господь Бог.

Генрик Ибсен

Дорогие женщины, этот текст для вас:)

Начну с первого большого мужского секрета.

Мужчина зарабатывает деньги для женщины.

Без женщин деньги мужчине особо не нужны.

Мы ими и пользоваться толком не умеем. Все время пытаемся их приумножить, увеличить, вырастить. А вот пойти и нормально насладиться их тратой – это уже не для нас:)

Для чего мы покупаем крутые тачки?

Цитирую ответ хорошего знакомого: «Чтобы шикарные девочки сами на капот бросались» (другой вариант ответа: семью возить на природу, на дачу, в Европу и т. п.).

moneyzzz



Где деньги лежат



МоскваНерезиновая.рф



НовостройкиТюмени.рф



НовостройкиЕкатеринбурга.рф

Зачем мужику большая и шикарная квартира, если он в ней только ночует? Либо для большой семьи – а это сначала женщина и потом дети, либо чтобы было куда водить «шикарных девочек». Цитирую: «Не приведешь же шикарную девчонку в однушку. Минимум – треха с джакузи и хорошим ремонтом».

Зачем мужчина покупает хороший костюм, дорогие часы, бреется? Исключительно для привлечения женщин. Ему же надо продемонстрировать свою состоятельность и надежность. И ботинки мы чистим только потому, что женщинам не нравится грязная обувь.

Второй большой мужской секрет:

Количество денег, зарабатываемых мужчиной, на 75 % зависит от его женщины.

Приведу пример из своей жизни.

Есть у меня хороший приятель, у которого за последнее время доход вырос в несколько раз. Два года назад он работал в компании, получал устраивавшую его зарплату, жил с мамой в большой квартире. Все было ок.

Потом он встретил девушку своей мечты и обнаружил, что на походы в рестораны и нормальное ухаживание денег ему не хватает. Специалист он был хороший, и после успешных переговоров с начальством ему повысили зарплату.

Роман у них развивался успешно. Через год он решил снять квартиру для создания «ячейки общества». На повышение зарплаты он уже не рассчитывал – и ушел из компании на самостоятельные заработки (поскольку он очень хороший специалист, проблем с клиентами у него не было). Он снял квартиру, и тут рост его доходности остановился.

Потом у его барышни начались проблемы со здоровьем и потребовалось дорогостоящее лечение. На этой волне он сделал очередной рывок в своем бизнесе. Доход опять вырос. Сейчас со здоровьем его половинки все хорошо, и он задумался о покупке нового авто и новой квартиры.

Третий большой мужской секрет:

мужчине деньги даются напрямую, женщине – через мужчину.

Поэтому, женщины, хотите, чтобы у вас было достаточно денег и дом был полной чашей, – стимулируйте своего мужчину!

Помните, что самый лучший стимул для мужчины – это женщина, которая им восхищается. Ради такой женщины хочется совершать подвиги.

- Любите его.
- Воодушевляйте его.

- **Поддерживайте его.**
- **Верьте в него.**
- **Восхищайтесь им.**

2. Богатство

*Деньги не делают нас богатыми,
богатыми нас делает мозг.*

Роберт Кийосаки

Суть богатства

Суть богатства передается простой мыслью Кэпа – «бедный не может быть богатым».

При всей простоте этой фразы в ней главный ключ к богатству. Бедность (как и богатство) – это определенный набор внутренних программ и установок. Бедняк все равно останется бедняком, даже если получит кучу денег.



Уфимской безработной Надежде Макаровне Мухаметзяновой достался выигрышный билет на тридцать миллионов рублей. В квартиру к Надежде Макаровне потянулись толпы далеких родственников и просто желающих выпить, а сыновья-подростки бросили школу и дни напролет сорили деньгами. Супруги Мухаметзяновы приобрели два автомобиля и две квартиры – обе машины они разбили, а одна из квартир сгорела. После выигрыша Надежда Макаровна не прожила и пяти лет, умерла в нищете.

Супруги Алекс и Рода Тот из Флориды в 2005 году выиграли в лотерею тринадцать миллионов долларов. Все деньги пара спустила на предметы роскоши и азартные игры. Вскоре ситуация

ухудшилась настолько, что им нечем было платить за электричество, и освещение дома работало от автомобильного генератора через удлинитель. Вскоре Алекс умер, а его жена села в тюрьму по обвинению в неуплате налогов. Она попыталась обмануть «федералов», заявив, что слишком больна, чтобы выдержать суд. Агенты были не дураки и засняли на скрытую камеру, как она успешно обходится без костылей и инвалидной коляски.

Эвелин Адамс дважды выиграла в национальную лотерею суммарно 5,4 миллиона долларов. «Все хотели моих денег. Каждый тянул руки. А я так и не выучила простого слова “Нет”. Жаль, что у меня нет возможности все вернуть и прожить жизнь заново. Сейчас я бы вела себя умнее», – говорит Эвелин. Остаток денег она проиграла в игровых автоматах Атлантик-Сити. Когда денег не осталось совсем, Эвелин переехала жить в трейлер.

Рыбак из Пенсильвании Вильям «Бад» Пост выиграл в лотерею 16,2 миллиона долларов, но, по его словам: «Лучше бы этого никогда не было. Это был полный кошмар». Его бывшая девушка отсудила часть выигрыша. Брат Вильяма был арестован за то, что нанял киллера, чтобы убить его, надеясь унаследовать деньги. Другие родственники донимали Бада до тех пор, пока тот не согласился вложить деньги в автомобильный бизнес и ресторан. Через некоторое время Вильям «Бад» Пост задолжал государству один миллион долларов. Умер от остановки дыхания в 2006 году, уже не имея ни гроша за душой.

Билли Боб Харрелл из Техаса был очень религиозным человеком и, напротив, раздал весь свой выигрыш в тридцать один миллион долларов. Одна часть суммы досталась семье и друзьям, а другую он пожертвовал церкви. Деньги быстро закончились, и наступили тяжелые времена. Через год Билли Харрелл застрелился. Незадолго до смерти он признался: «Выигрыш в лотерею был самым ужасным

событием в моей жизни».

Верно и обратное – обладающий эффективным внутренним программами человек не будет бедным, независимо от сложностей и проблем в его жизни.

Генри Форд был старшим из шестерых детей в семье фермера. Все свободное от учебы в церковно-приходской школе время проводил в поле со своим отцом. В шестнадцать лет он ушел из дома и устроился на работу помощником машиниста. Ночами он подрабатывал починкой часов, чтобы было чем платить за комнату. В двадцать восемь лет поступил на службу в компанию Томаса Эдисона. Генри предложили занять руководящую должность с условием, что он бросит свое изобретение. Он уволился. В тридцать шесть лет открыл собственную автомобильную компанию, которая через два года обанкротилась. Через некоторое время вместе с партнером Форд открыл новую компанию, однако из-за разногласий с ним ушел из бизнеса. И лишь третью компанию Форда ждал успех.

Уолт Дисней начал работать с восьми лет – он просыпался в полчетвертого утра и разносил газеты. В восемнадцать лет устроился в рекламную контору художником, однако его выгнали, заявив, что он не умеет рисовать. Первая студия анимационных фильмов, которую Дисней создал вместе с другом, обанкротилась, так как никто не захотел приобрести ленту, впоследствии признанную шедевром.

Первая серия созданных им мультфильмов была оценена по достоинству и выпущена в прокат. Однако дистрибьютор, владевший правами на материал, переманил у Диснея всех художников и потребовал себе половину студии, пригрозив, что будет выпускать фильм самостоятельно.

После создания самого популярного персонажа друг Диснея ушел в другую студию, которая надула его компанию на 150 тысяч долларов и при этом помогла разорвать контракт с Universal Pictures.

Когда Дисней начал работу над первым полторачасовым мультфильмом, над ним не глумился только ленивый, однако в итоге лента увеличила прибыль компании в сотни раз, а когда Дисней затеял создание парка развлечений, от него все отвернулись. Дисней закладывает дом, опустошает свой банковский счет и заключает контракт с маленьким телеканалом, который борется за выживание. Дисней отдает права на все свои еженедельные серии, а в обмен получает два миллиона долларов: компания становится акционером Диснейленда.

Во время кризиса 1990 года в Америке долг одного из самых влиятельных бизнесменов Нью-Йорка Дональда Трампа составлял около десяти миллиардов долларов. Чтобы спасти свой бизнес, Трамп собрал всех банкиров, которым был должен, и произнес следующую речь: «Господа, в силу обстоятельств, о которых все вы прекрасно знаете, никому из вас в ближайшее время кредиты я не выплачу. Кроме этого, мне требуется от вас немедленно, то есть прямо сейчас, еще один кредит в шестьдесят пять миллионов долларов, и я не вижу никаких причин, чтобы не получить его. Конечно, вы можете затеять против меня судебные процессы и в конечном счете отобрать все мое имущество. Но учтите следующее: во-первых, забрав мою недвижимость, вы в ближайшие годы все равно ничего не сможете с ней сделать – она приносит одни убытки. Во-вторых, вам прекрасно известно, что на меня работают лучшие юристы Нью-Йорка. Так что любой судебный процесс против нас я могу затянуть на долгие годы, и это повлечет такие судебные издержки, что мало никому не покажется. Если вы и выиграете против меня все эти тяжбы – это произойдет очень нескоро и будет стоить очень недешево. Но вместо всего этого безобразия у меня есть отличная идея!» После этих слов Трамп представил банкирам план

по реабилитации своей компании и в тот же день получил необходимый кредит в шестьдесят миллионов долларов. Через пять лет Дональд Трамп вернул все деньги. Впрочем, ему пришлось заложить свою яхту, продать несколько лучших земельных участков и авиакомпанию.

Сможете ли вы угадать, о ком пойдет речь ниже?

Его мать умерла, когда ему было полтора года, а в возрасте четырех лет он остался без отца, который погиб из-за несчастного случая на стройке. Воспитывался дядей. Поступил в небольшой провинциальный институт, но доучиться не смог – призвали в армию. Затем поступил в московский вуз и опять не смог завершить учебу.

Так начинался жизненный путь Романа Абрамовича.

Как стать богатым

Чем же отличаются внутренние программы бедных и богатых?

Дальше сплошная кийосаковщина:)

Тем, что для богатых приоритетом является богатство, а у небогатых... А у небогатых, оказывается, совсем другие приоритеты.

Когда обычный человек расставляет свои приоритеты в жизни, он расставляет их следующим образом:

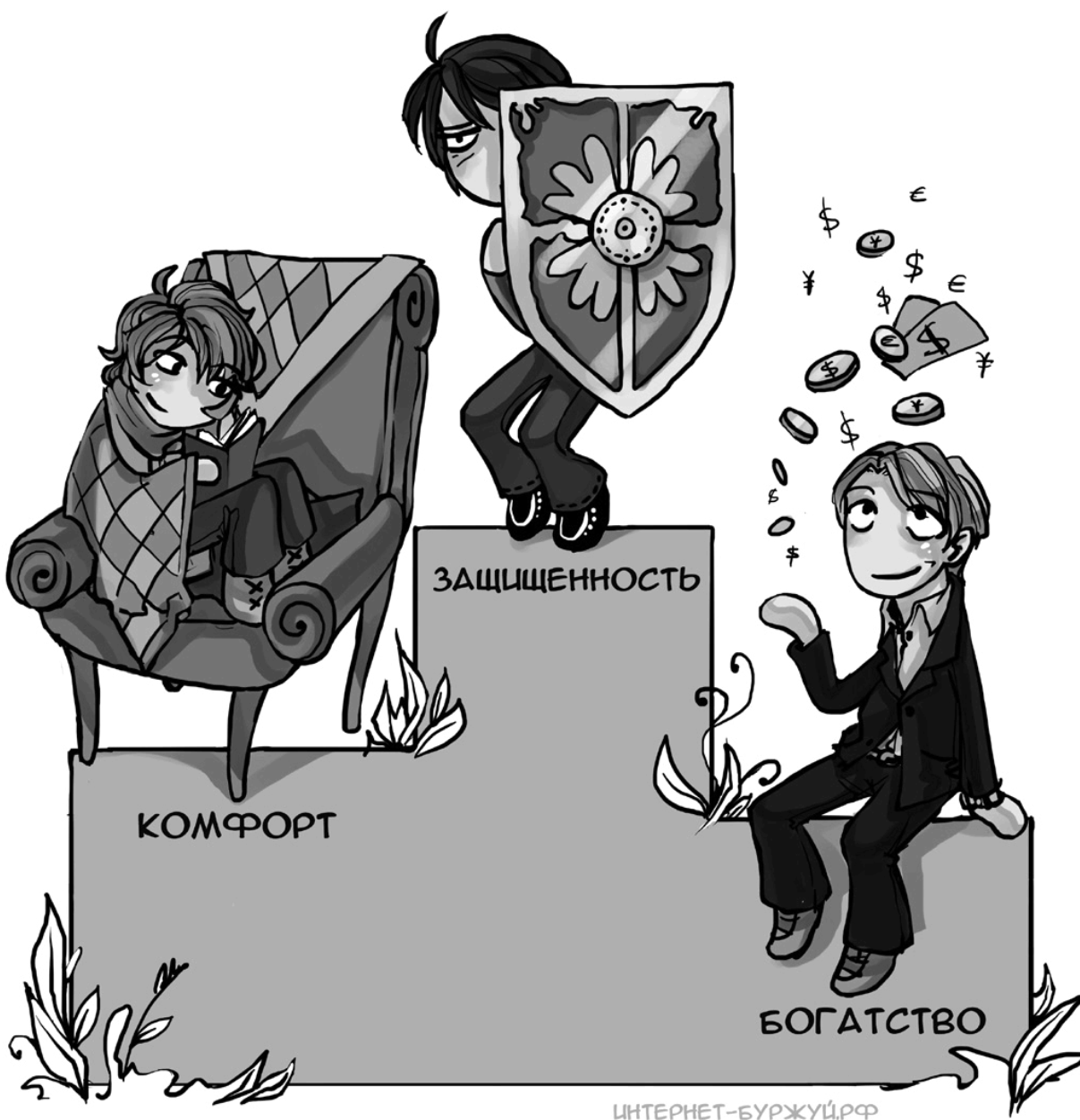
- **защищенность**
- **комфорт**
- **богатство**

Защищенность

Высшим приоритетом для большинства людей является надежная работа, льготы, гарантированная пенсия. Большинство людей хотят быть наемными работниками и работать на кого-то другого.

Большинство стремится в первую очередь к стабильности и защищенности. Такую программу нам формируют с детства. Помните маму/папу/бабушку/дедушку, которые твердили вам: «Ты должен хорошо учиться, ты должен получать хорошие отметки, чтобы потом устроиться на хорошую/надежную/стабильную/постоянную работу».

ПРИОРИТЕТЫ ЖИЗНИ ОБЫЧНОГО ЧЕЛОВЕКА



Пост из блога «Odminsky blog»
(<http://blog.odministrator.ru/2010/05/31/wtf/>) отлично это
иллюстрирует:

«Вот уже кончилось детство. Впереди у таких обычных людей, как я, вся жизнь расписана: свадьба, ипотека лет на пятнадцать-двадцать

(если жить негде), ребенок, второй ребенок (опционально). Дети подрастают, их надо учить. Как только выплачиваешь долг за свою однокомнатную квартиру – почти сразу берешь еще один кредит. А потом еще один, на жену. Ведь детей надо учить, а потом им тоже надо где-то жить. Что это означает? Кабала с текущего момента и на всю жизнь. Разве так мы должны жить? Немногие родители могут позволить себе просто так подарить квартиру своим детям на „вступление во взрослую жизнь“. Хорошо, конечно, когда ты живешь и не паришься. Со временем родители покупают квартиру, тачку и так далее, а тебе остается найти стабильную работу и откладывать бабло с зарплаты на что-нибудь.

Я понял, что всю жизнь нам втирали в головы, что нужно хорошо учиться, чтобы потом найти хорошую работу и зарабатывать на заводе или в конторе какого-нибудь дяди».

Я несколько раз использовал эту цитату в своих презентациях, а перед написанием книги зашел в блог и увидел, что у автора произошли положительные сдвиги: «Все больше и больше решимости я ощущаю, чтобы перечеркнуть свою прошлую жизнь и начать все заново. К черту страх, к черту боязнь того, что дело не выгорит. Любые события, будь то успех или провал, возникающие на пути, будут только увеличивать опыт, а не отнимать его. Пусть лучше я попробую и провалюсь, чем буду потом жалеть, что не попробовал!

Я собираюсь поменять свою жизнь! Я хочу большего, чем есть у меня сейчас (по сути – ни хрена нет=))!»



Люди часто говорят, что хотят стать богатыми, но на самом деле они хотят стабильности и безопасности.

Очень четко это видно в типичных диалогах:

– Хочу быть богатым! Что делать?

– Поехали в Москву / Лос-Анджелес / Новый Уренгой, там у меня / у дяди / у друга бизнес хорошо идет. Дело интересное, деньги хорошие.

– Да ну... это же ехать на другой конец земли, в незнакомый город, да там и погода плохая! Мне и тут хорошо!

Р. С. «Чем больше вы нуждаетесь в защищенности, тем больше в вашей жизни нужды» (Роберт Кийосаки).

Комфорт

Получив надежную работу, люди сосредотачиваются на богатстве? Нет!

Следующий их приоритет – комфорт!

Работая по десять-пятнадцать часов в сутки несколько лет, люди получают должность, звание, собственный кабинет, секретаршу, служебную машину и прочие радости жизни. Теперь у них появилась эдакая удобная мисочка, в которой всегда есть еда, и вылезти из этой мисочки уже не представляется возможным – теперь у нас есть, что терять.



КОМФОРТ

Независимо от того, большая эта мисочка или совсем маленькая, люди строят себе оправдания для того, чтобы в ней оставаться.

И тут их фантазия не знает пределов. Они говорят: «Да, пускай я бедный, зато я добрый, честный, умный, счастливый, спокойно сплю» (нужное подчеркнуть).

На помощь им приходит и народная мудрость: «богатому сладко естся, плохо спится», «мамон гнетет, так и сон неймет», «богато не жили, нечего и начинать», «богатому не спится – богатый вора боится», «богатство родителей – порча детям», «счастье дороже богатства», «деньга – забота, мешок тягота»...

На самом деле все эти высказывания сводятся к одному.

Лучше чувствовать себя защищенно и комфортно, чем быть богатым.

Получив защищенность и комфорт, уже практически никто не доходит до пункта «богатство».

Богатство

Поскольку для богатых богатство является главным приоритетом, то комфорт и безопасность вторичны. Они не боятся выйти из зоны комфорта, чтобы достичь желаемого результата.

Жизненная иллюстрация из блога (<http://homelessinkiev.blogspot.com/>):

Как я купил квартиру за десять месяцев:

- 1. Музыку не слушал совсем.***
- 2. Телевизора нет, рстсіа ТВ-тюнер продал через месяц пользования.***
- 3. На ноутбуке ни одной игры.***
- 4. Не посетил ни одного развлекательного сайта, кроме opex.ru, drive.ru, udaff.com/netlenka/proza и kitya.livejournal.com.***
- 5. По субботам с 7 до 14 читал бумажную неопубликованную прессу.***
- 6. Изредка выползал в супермаркет или посидеть на бетонной набережной (левый берег), иногда бегал вокруг Русановского острова.***
- 7. Не посетил за это время ни одного концерта, театра, кинотеатра, дискотеки.***
- 8. Из Киева выезжал пару раз, по семейным делам, отдыха не было.***
- 9. Аську запускать раз в неделю, посмотреть оффлайн-сообщения.***
- 10. На телефоне отключен звонок, раз в день смотрел пропущенные.***
- 11. Старался не делать ничего (и не думать ни о чем), что не приносит доход.***
- 12. Мои «бэки» на помойке не валяются.***

13. Если я не уверен – тему не начинаю. Работаю только с темами, которые кажутся беспроигрышными.

14. Постоянно повторяю себе, что эффективность онлайн-бизнеса – 10 %.

15. Контекст завязал на частного предпринимателя (меня), плачу единый налог.

16. Когда чувствовал, что работать сил уже нет, брал буку и шел в интернет-кафе или вай-фай-кафе, где оставался на ночь.

17. Никаких органайзеров не использовал, только MS One Note.

18. Optima, Peoplenet, Life – вполне адекватные украинские интернет-провайдеры.

19. Всех потенциальных клиентов на оптимизацию, создание сайтов, консалтинг отправлял долой фразой: «порядок сумм компенсации за подобные услуги не входит в кург моих интересов».

20. Квартиру упорно искал на aviso.ua три недели. Рискнул и купил успешно.

Кстати, перемены, заметные в психике и поведении, фиг его знает в какую сторону. Сейчас живу в своей квартире, сплю на стопке листов гипсокартона. Все стены и пол выбил, балкон срезал, стояки и трубы отопления пластиковые уже стоят, гипсокартоном стены начали обшивать. Осталась старая дверь, окна, рамы, лутки и откосы. Дверь заказал на следующую неделю, окна поставят на выходных. После этого освящу жилплощадь и буду жить счастливо. В общем, ремонт минимум в 10 тыс. выйдет. Потом продам, наверное, и куплю убитую двушку. А может, однушку в кредит.

В общем, всем желаю исполнения желаний и упорства. За десять месяцев это возможно.

Готовность к риску, к выходу за границы комфорта и защищенности отличает все истории успеха. Чтобы быть богатым, вам придется перевернуть пирамиду ценностей и комфорт/безопасность поставить не на первое место.

Жизненные программы, из-за которых мы боимся потерять защищенность и выйти из зоны комфорта, в нас загружает общество. Кому-нибудь в детстве говорили «становись богатым», «будь в этой жизни успешным»?



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУЙ

С детства нас учат быть бедными

Большая часть программ, которые формируются с детства по отношению к деньгам и богатству, – это негативные программы.

Берем народное творчество: «богатому сладко естся, да плохо спится», «без денег сон крепче», «не в деньгах счастье», «грехов много, да и денег вволю», «деньги – временем хлопоты».

Сказки, книги, фильмы, мультики – большинство богатых – злодеи, а главные и очень положительные герои обычно бедные. Я только капитана Немо да принца Флоризеля помню из богатых и положительных героев. Да и те иностранцы.

Возьмем наш великий и могучий русский язык. Как много слов без негатива вы сможете вспомнить про человека, зарабатывающего много денег?

Торгаш, спекулянт, барыга, делец, мешочник... Даже нормальное слово – купец – и то несет налет негатива. Отсюда и тенденция заменять эти слова английскими аналогами – бизнесмен, консалтинг, коучинг, сейлинг, маркетинг и еще много всего безо всякого негатива.

Таким образом у большинства формируются внутренние негативные программы по отношению к деньгам и богатству.

Лиза, дочь одной моей хорошей знакомой, отлично проиллюстрировала это, когда мы с ней обсуждали ее будущую карьеру: «Я не хочу быть богатой, потому что богатых все ненавидят».

Поскольку, как говорилось выше, деньги – это продукт наших мыслей, то негативные программы дают негативные результаты.

Есть хорошая притча, которая отлично иллюстрирует то, как наши мысли создают мир вокруг нас.

Один паломник путешествовал и попал в место, где все желания исполняются.

Этот человек был уставшим и лег спать. Когда он проснулся, то почувствовал сильный голод и подумал: «Хорошо бы сейчас поесть».

Перед ним сразу появилась очень вкусная пища. Он был так голоден, что не стал думать, откуда она появилась. Он сразу начал есть, и пища была так вкусна...

Потом, когда его голод прошел, он взглянул вокруг. Теперь он чувствовал насыщение. У него появилась другая мысль: «Еще бы выпить, и будет совсем все чудесно...»

Немедленно появилось прекрасное вино.

Лежа в тени дерева и спокойно попивая вино, обдуваемый прохладным ветерком, он начал удивляться: «Что это творится? Что происходит? Может, я сплю? А может здесь есть демоны, которые просто разыгрывают меня?»

И демоны появились. Они были ужасны, жестоки и отвратительны – именно такие, какими он себе их представлял. Он задрожал и подумал: «Сейчас они меня разорвут». И они его разорвали.



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУЙ.РФ

О чем вы думаете каждый день? Во что вы верите?

Если вы верите, что деньги – это обуза, быть богатым плохо и аморально, что деньги – корень любого зла, богатым закрыта дорога в рай и т. д. и т. п. – так в вашей жизни и будет. Запомните: ваша жизнь – это то, во что вы верите! Хотите изменить жизнь – меняйте свои убеждения. Деньги – это не хорошо и не плохо. Вы сами решаете, чем они для вас станут. Например, если вы хотите помогать людям, то, имея много денег, делать это намного проще, чем будучи бедным.

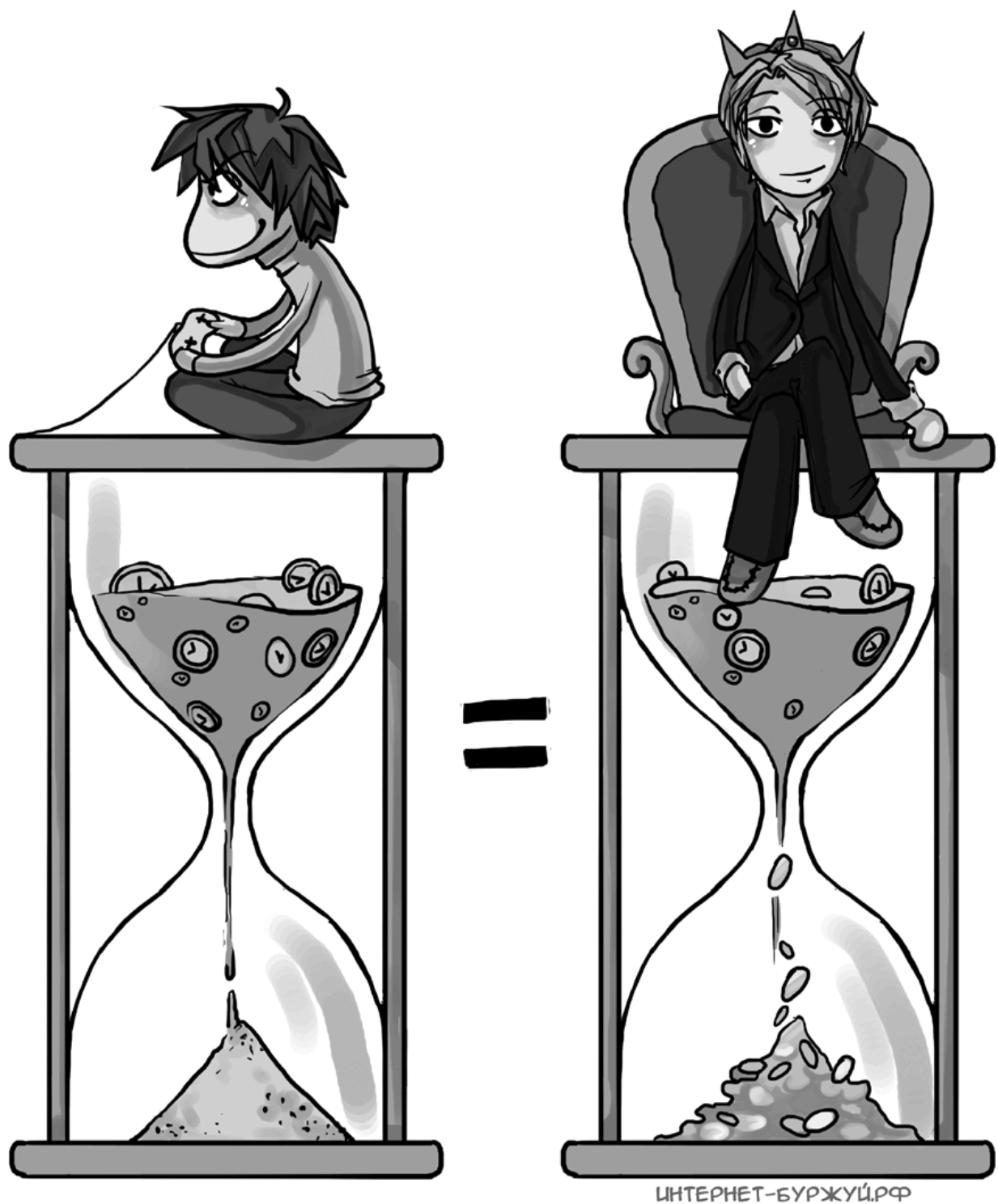
Существует разнообразные виды алгоритмов преобразования негативных программ и убеждений в конструктивные. Это может быть и аутотренинг, и НЛП, и работа с психоаналитиком и медитации. Выбирайте наиболее для себя комфортный.

Начинать изменять старые негативные программы нужно уже сейчас. Минимум три раза в день (утро, обед, вечер) повторяйте свои новые позитивные установки: «У меня столько денег, сколько я могу принять, и я с радостью открываюсь этому», «Я смогу зарабатывать столько денег, сколько я захочу», «Я легко учусь всему,

что мне необходимо для получения того, что я хочу», «Я освобождаюсь от страхов и сомнений о деньгах», «Деньги позволяют мне делать добро в мире». Придумайте свои установки. Главное условие – они должны быть в настоящем времени, позитивными и вызывающими положительные эмоции.

Разница между богатыми и бедными может показаться огромной. Одни бороздят океаны на яхтах, а другие упаковываются в маршрутки. Одни могут вообще ничего не делать дни напролет, другие вынуждены вкалывать круглые сутки. Причем первые могут быть бедными, а вторые богатыми.

При всем глобальном различии бедных и богатых какой ресурс у них одинаков?



ВРЕМЯ!

Количество лет, которое есть у каждого из нас, примерно одинаково.

Что же отличает богатых от бедных?

Это количество денег, зарабатываемых в единицу времени, ЛДЭ – Личная Денежная Эффективность.

ЛДЭ считается просто – надо полученный доход поделить на затраченное время.

Посчитайте свою ЛДЭ в час. В месяц у нас 20 рабочих дней по 8 рабочих часов, то есть 160 рабочих часов. Поделите свой доход за месяц на 160. Это и будет ваша ЛДЭ в час.

Вы знаете, сколько рабочих часов осталось в вашей жизни?

Люди обычно отвечают: сотни тысяч, миллионы.

Если принять время активной трудовой жизни за 40 лет, в году 255 рабочих дней, рабочий день – за 8 часов, то у нас остается лишь 81 600 часов.

Я специально показываю, как мал временной лимит, чтобы подойти к вопросу личной денежной эффективности серьезно. В тридцать лет нам кажется, что впереди целая жизнь, еще все успеется, а на самом деле у нас в запасе всего несколько десятков тысяч рабочих часов.

Так что вопрос «Как стать богатым?» – это вопрос «Как повысить свою денежную эффективность?».

Путей повышения своей ЛДЭ много, я рассказываю о своем.

Во-первых – учитесь продавать, то есть учитесь правильно преподносить себя, свой товар или услугу.

Умение продавать – это методика, а не искусство, а значит, ему можно обучиться. Когда-то я сам полагал, что продажи – это искусство. Эту точку зрения пришлось пересмотреть, когда конкуренты отхватили 50 % рынка только за счет системного технологичного подхода к продажам.

С тех пор мы регулярно нанимаем тренеров, которые формируют и отшлифовывают необходимые навыки у наших менеджеров по продажам. Если вы по своей природе коммуникативный человек, то сможете обучиться продажам за год. Однако если у вас есть какие-либо коммуникативные барьеры, то этот срок увеличивается

до нескольких лет: сначала эти барьеры необходимо снять, а потом уже учиться продавать.

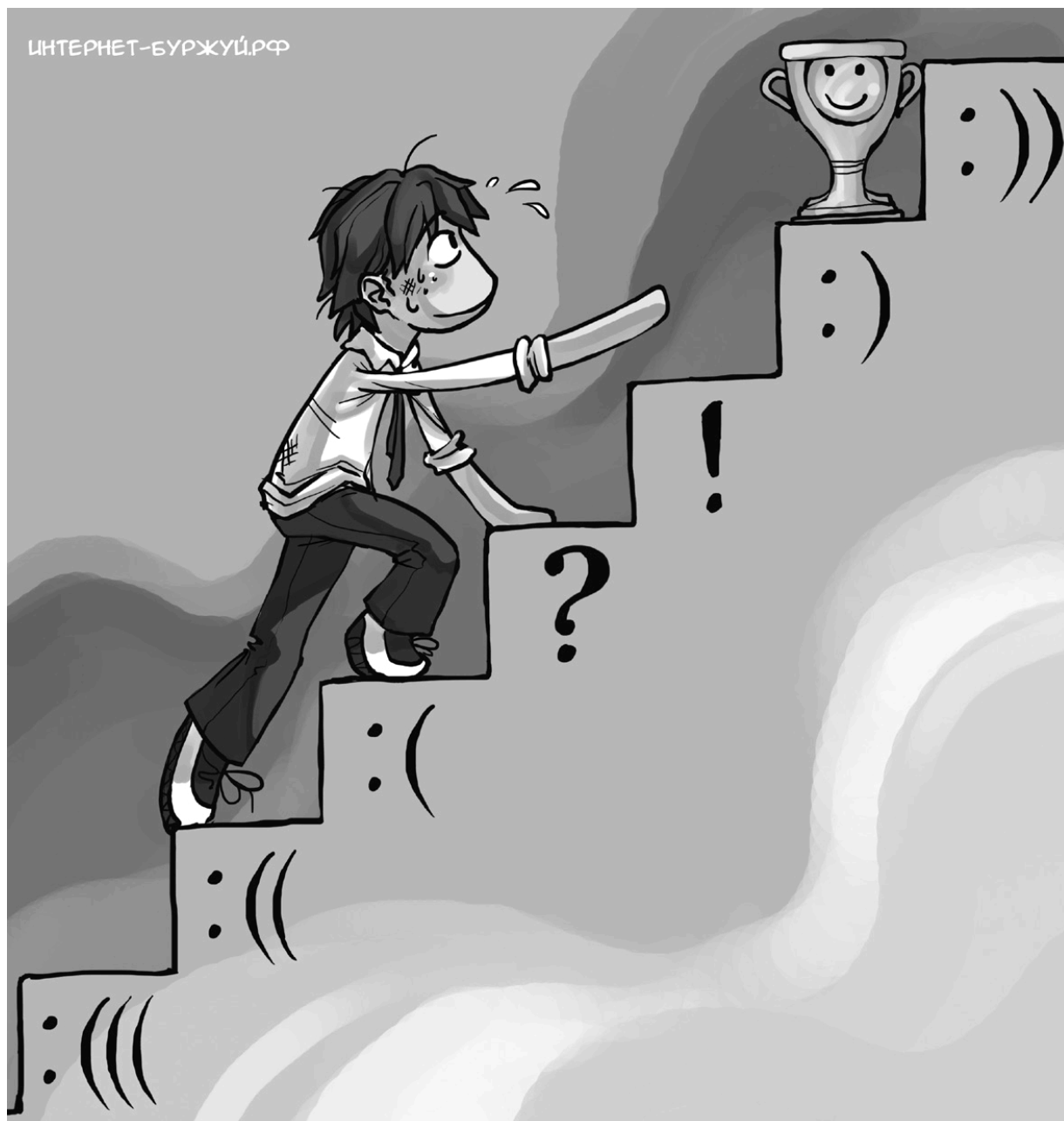
Преодолеть психологическое отторжение к продажам может быть нелегко. Для этого надо четко усвоить, что продажи – это профессиональная помощь людям в решении их проблем.

Для себя я четко разделяю – «продавать» и «втюхивать».

«Втюхать» – это «развести лоха на лавэ», то есть продать ненужный товар/услугу человеку. Такая сделка выгодна только продавцу. В последнее время для этого активно используют методики НЛП (нейролингвистическое программирование).

Продажа – это взаимовыгодная сделка. Ключевое отличие от «втюхивания» – взаимная выгода. У человека есть проблема, у меня – компетенция в решении таких проблем. Я решаю его проблему, а он оплачивает это решение.

Второе большое отличие «втюхивания» от продажи – это будущие отношения с покупателем. При «втюхивании» никакого будущего нет, так как человек остается недовольным, чувствует себя обманутым и несчастным. Это одноразовая сделка (хотя бывают и исключения, например МММ).



Анекдот в тему: наши люди понимают, что когда им предлагают 60 % годовых, то их обманывают. Но когда предлагают 200 %, не выдерживают и несут деньги.

Поскольку продажа строится на взаимной выгоде, то в будущем наш покупатель придет еще раз и друзей/родственников приведет.

Третье – «втюхивать» вредно для кармы, а честно помогать – очень даже полезно!

Лучший способ научиться продавать – поработать несколько лет в компании, где выстроена мощная система продаж, например в крупном агентстве недвижимости. Также подойдет любая компания, связанная с сетевым маркетингом.

Но запомните – никогда не устраивайтесь на работу исключительно ради денег. Это тупик. В первую очередь идите за долгосрочными навыками. Если вы год-полтора поработаете за копейки, но вместе с талантливым предпринимателем, то получите опыт и связи, которые легко конвертируются в доход.

Резюмируем все вышесказанное: в основе программы «Доход» для богатых лежит идея: не надо меньше тратить, надо учиться больше зарабатывать. Можете вернуться к своей внутренней программе «Доход» и почувствовать разницу.

Во-вторых, после того как вы научитесь продавать и у вас появятся деньги, учитесь правильно управлять ими, то есть учитесь финансовой грамотности. Это могут быть инвестиции в новый бизнес, ценные бумаги, биржа, депозиты, оптимизация налоговой нагрузки и многое другое.

То есть отличие внутренней программы «Расход» у богатых в том, что богатый умеет управлять деньгами – сохранять и преумножать их. Получив миллион, богатый не будет сразу тратить его на новую машину, которая сразу после выезда из салона подешевеет на 10–15 %. Он выгодно вложит эти деньги, и, когда они начнут приносить стабильный доход, его он и будет тратить на комфорт и безопасность.

В конце останавлиюсь еще на одной негативной программе, которую формируют в нас с детства. Это – боязнь ошибиться. Эта привитая в детстве привычка удерживает нас от того, чтобы начать что-то менять в своей жизни. Вся система нашего образования построена на решении конкретных примеров с четкими ответами. И если ваш ответ не совпадает с заданным – вам ставят двойку.

Однако бизнес – это всегда неопределенность и риск, всегда движение на ощупь, и здесь неудачи в большинстве случаев

не являются мерилом вашей несостоятельности.

Неудача – это всего лишь очередная ступенька к равноценной или даже большей удаче.

В американской предпринимательской среде, и особенно в Кремниевой долине, в ходу понятие «successful failure», удачный провал. Естественность ошибки там проникла в сознание настолько глубоко, что многие венчурные капиталисты с подозрением смотрят на резюме стартаперов, в которых нет ни малейшего изъяна.

Сделаю небольшое отступление и отвечу на часто задаваемые вопросы.

1. Бизнес – это деятельность, главной целью которой является получение прибыли, то есть денег. Чем больше денег, тем бизнес успешнее/лучше.

2. Если цель деятельности – самореализация, мир во всем мире, счастье людей, спасение души и другие нематериальные ценности, то это не про бизнес и не про деньги – это про душу, здесь критерии успеха другие.

Мое мнение: научитесь много зарабатывать, и пользы другим от вас будет гораздо больше.

3. Денег нельзя взять больше, чем их существует. Перед началом бизнеса определите, сколько денег вы хотите, а потом посмотрите – есть ли на выбранном рынке такие суммы. Например, вы хотите \$1 000 000, а весь рынок составляет всего \$500 000. Если в сегменте рынка нет денег, надо менять рынок или географию.

Несколько лет назад я определил сумму, которую хочу заработать. Как только я наложил свое желание на реалии выбранного рынка, стало понятно, что таких денег там нет и не будет в ближайшее время. В течение последующих двух-трех лет бизнеса я полностью сменил сегмент рынка и продуктовую линейку.

Сейчас я думаю о серьезном расширении географии бизнеса, поскольку европейский интернет-рынок в разы больше нашего, а американский – на порядок.

4. Сам процесс построения любого бизнеса похож на пробивание головой стены. Берешь стену и бьешься, пока не пробьешь. Нужно выбрать толщину стены и отпределить предполагаемое количество денег за ней.

А вот сколько раз надо ударить, чтобы пробить стену, и сколько точно там будет денег – никто не скажет.

Возможно, за этой стеной вообще денег не окажется.

У каждого успешного бизнесмена есть стены, за которыми не оказалось денег, или стены, которые они не смогли пробить. После таких стен появляется интуиция и начинаешь внимательнее относиться к тому, куда биться:)

Успешный бизнесмен отличается от неуспешного количеством пробитых денежных стен.

5. Главное кунг-фу бизнеса – это кунг-фу продаж. Все остальные кунг-фу (маркетинг, реклама и т. п.) намного слабей кунг-фу продаж. Учитесь в первую очередь продажам. Без владения кунг-фу продаж успешный бизнес не построить.

6. Продвинутому манимейкеру надо обязательно освоить кунг-фу делегирования.

Мой папа, который был большим начальником, всегда говорил мне: «Хороший начальник сам ничего не делает». Тогда я думал, что он шутит, поскольку папа был типичным трудоголиком (хотя это было при социализме, и таких слов тогда не знали).

Сейчас я понимаю, что папа был прав.

Не бизнес должен иметь вас, а вы – бизнес.

Если без вас все останавливается, стоит вам уехать на неделю-другую – и доход резко падает, если без вас никак – это не бизнес, это работа. Даже если вы работаете на самого себя:)

Как превратить работу на себя в бизнес?

Секрет прост – надо организовать все так, чтобы самому ничего не делать:)

Обычно я привожу пример: бизнес – это машинка для производства денег. Ты эту машинку долго придумываешь, конструируешь и настраиваешь. В итоге ты собираешь устройство, которое, когда ты крутишь ручку, выдает деньги.

И вот ты крутишь эту ручку постоянно, чтобы реализовать свои желания. Крутишь и крутишь. Но стоит тебе отойти в туалет или покушать – сразу поток денег заканчивается.

Что делать?

Логичный ответ – поставить крутить другого! Но сразу появляется куча внутренних возражений: он ее сломает, он будет крутить не так быстро, как я, ему придется отдавать часть денег и т. п.

Чтобы не сломал, надо найти человека со способностями и потратить время на обучение. Иногда с первого раза это не получается.

Будет крутить не так – ну и что? Главное, чтобы на выходе была кучка денег, с которой после выдачи ему ЗП и закрытия остальных затрат еще оставалось. Да и его ЗП можно привязать к этой кучке на выходе. Он тогда и крутить быстрее будет:)

Зато в результате все замечательно – ручка крутится, деньги идут, у вас свободное время, которое можно провести с большей пользой – отдохнуть или, например, придумать еще одну такую машинку. Придумал, собрал, настроил, убедился, что работает, – и быстро ставишь другого крутить ручку. Не все же такие гениальные, как вы, – большинство с удовольствием крутит, а не придумывает новые машинки для производства денег.

Конечно, остаются вещи, которые сложно делегировать:

- 1) стратегия бизнеса и пути развития;
- 2) ключевые клиенты, привыкшие работать только с тобой;
- 3) эффективное мотивирование крутящих.

Но, как правило, это не занимает много времени и позволяет эффективней использовать свою жизнь.

НВ. Самый высокий КПД при кручении ручки, конечно, только у того, кто придумал и собрал машинку, потому что он знает все особенности и тонкие моменты.

КПД при его замене обычно падает минимум на 20 %, а может, и на 40 %. Зато уже вторая такая машинка позволяет заработать больше, чем одна. А штук пять дадут в три-четыре раза больше денег, чем одна, как бы талантливо вы ее ни крутили.

Машинка – это не обязательно полностью новый бизнес. Это может быть новый товар, новая услуга, новая технология.

7. Вместо «не» говорите «как».

Очень часто от людей, которые не решаются открыть свое дело, слышишь, что, мол, все уже поделено, и везде все схвачено, и куда-то лезть уже нет смысла.

Ученые провели эксперимент с обезьянами. В углу клетки были подвешены бананы, но обезьян, пытающихся их схватить, обливали водой. При этом холодный душ устраивали не только той обезьяне, которая отправлялась за едой, но и всем ее сородичам. С третьего-четвертого обливания любая обезьяна, потянувшаяся за бананом, получала от других обезьян взбучку.

Затем обезьян переставали обливать, однако они все равно больше не приближались к бананам. Тогда одну из обезьян в клетке меняли на ту, которая еще не сталкивалась с обливанием. Как только новичок пытался взять банан, старожилы тут же его наказывали.

Через некоторое время в клетке не оставалось ни одной обезьяны, которая бы сама видела, как кого-то обливали водой. Тем

не менее они не давали новенькому достать банан. Ибо здесь так заведено!

У людей подобный условный рефлекс называется «тут уже все схвачено». На самом деле все могло быть схвачено год-два назад, однако с того времени ситуация, скорее всего, уже изменилась.

Забудьте «Не могу это получить», думайте «Как я могу это получить?».

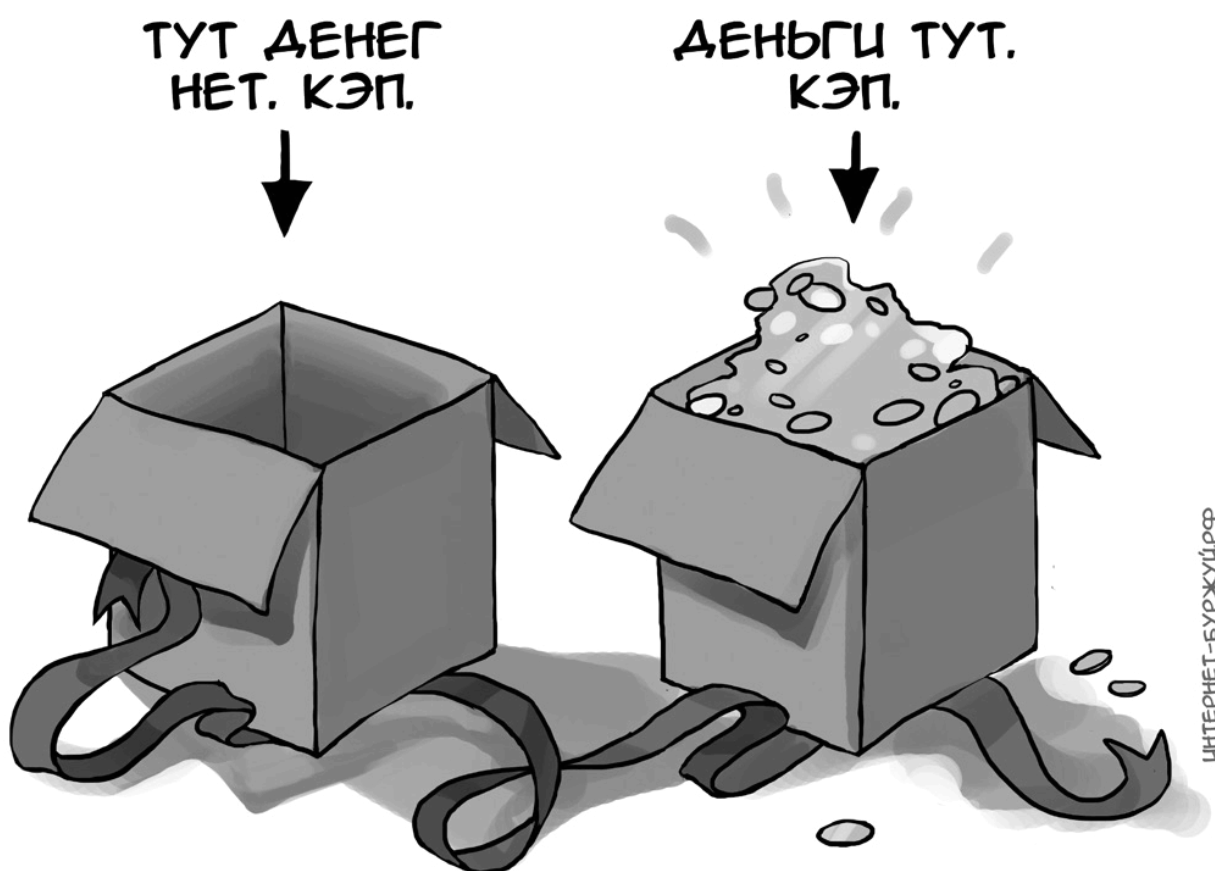
Вместо «не» говорите «как».

Книги для продолжающих:

- **Роберт Кийосаки** «Богатый папа, бедный папа»
- **Т. Харв Экер** «Думай как миллионер»
- **Адам Джексон** «Десять секретов богатства»
- **Джорж Клейсон** «Самый богатый человек в Вавилоне»
- **Вадим Шлахтер** «Человек-оружие»

После того как продвинетесь на пути богатства, обязательно прочитайте книгу **Айн Рэнд** «Атлант расправил плечи».

II. Концептуальный раздел



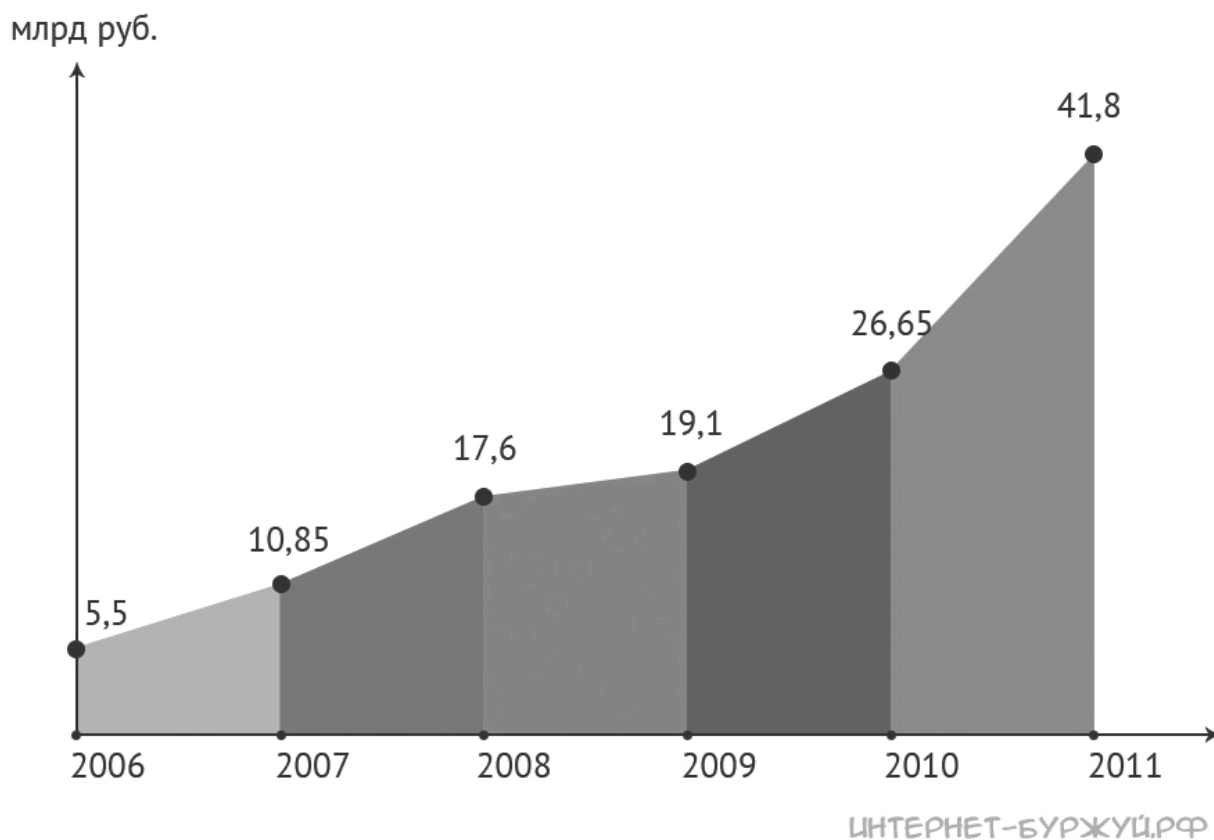
3. Откуда берутся деньги в Сети?

Первая светлая мысль:

Деньги берутся оттуда, где они есть

При всей очевидности этой мысли я регулярно вижу проекты, которые запускаются в областях, где денег нет и в ближайшее время не предвидится.

Есть ли деньги в Рунете и сколько их там, можно определить по регулярной статистике, публикуемой, например, АКАР:



Из графика отлично видно, что деньги на рынке интернет-рекламы Рунета есть и объем этих денег стремительно растет. Даже в кризис 2009 года рынок не упал, а когда экономическая ситуация выровнялась, опять резко рванул вверх.

В 2010 году объем рынка интернет-рекламы составил 26,8 млрд руб. или 890 млн у. е. (здесь и далее – 1 у. е. = 30 руб.). Из них около 10,5 млрд руб. (350 млн у. е.) составила медийная реклама (баннеры), 16,3 млрд руб. (543 млн у. е.) – контекстная. То, что на контекст приходится большая доля рынка – не только российская, но и общемировая тенденция.

В 2011 году рынок интернет-рекламы в России уже достиг 41,8 млрд руб. (1,39 млрд у. е.), из которых 15,3 млрд руб. (510 млн у. е.) составила медийная реклама, а 26,5 млрд руб. (883 млн у. е.) – контекстная.

Если сравнивать 2011 год с 2010-м – рынок интернет-рекламы вырос на 56 %!

В 2011 году интернет впервые обогнал рекламу в СМИ (40,4 млрд руб. или 1,35 млрд у. е.).

Рынок телевизионной рекламы в 2011 году составил 31 млрд руб. (1,03 млрд у. е.).

Пока телик обгоняет Интернет. Но это пока:)

Рынок веб-разработки в 2011 году вырос в среднем на 35 % и составил 11–12 млрд руб. (примерно 400 млн у. е.). На долю услуг по продвижению сайтов в 2011 году пришлось 9 млрд руб. (300 млн у. е.). Этот сегмент вырос на 20–25 %.

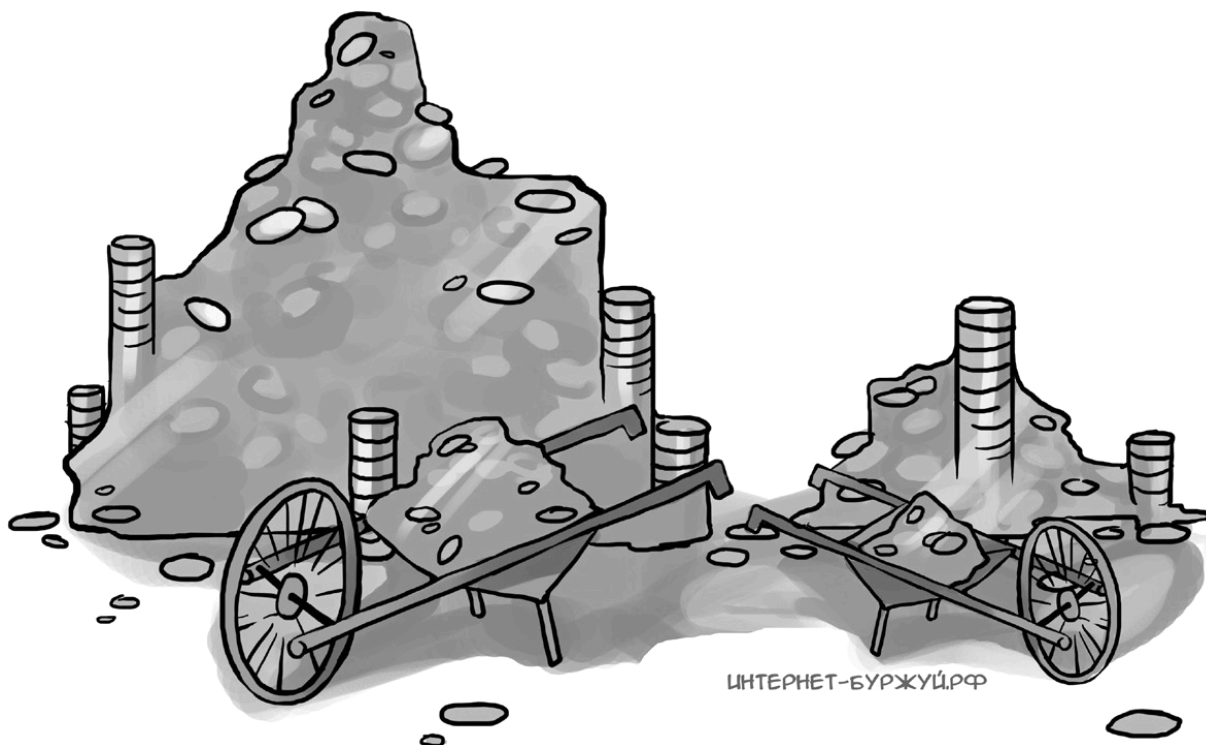
Из статистики видно, что деньги в Рунете есть, и больше всего их в сегменте рекламы.

Вторая светлая мысль:

Чем больше где-то денег, тем больше их можно оттуда взять.

Прежде чем затевать интернет-стартап, неплохо уточнить, есть ли на этом сегменте рынка те миллионы, которые мы хотим заработать, а не начинать проект по принципу «о, прикольно».

ЧЕМ БОЛЬШЕ ГДЕ-ТО ДЕНЕГ, ТЕМ
ИХ БОЛЬШЕ МОЖНО ОТТУДА
ВЗЯТЬ



О том, на какие именно сферы приходятся основные денежные потоки рекламодателей, можно также узнать из открытой статистики. Такие данные предоставляет, в частности, аналитический центр ЗАО «Бегун».

| № | Раздел | Доля в рекламном бюджете, % |
|----|---|-----------------------------------|
| 1 | Авто | 12,34 |
| 2 | Промышленные товары, B2B | 5,79 |
| 3 | Финансовые услуги | 5,35 |
| 4 | Недвижимость | 5,24 |
| 5 | Личные вещи, одежда | 4,92 |
| 6 | Бытовая техника и электроника | 4,18 |
| 7 | Ремонт жилья | 3,88 |
| 8 | Строительство и стройматериалы | 3,63 |
| 9 | Мебель и интерьер | 3,56 |
| 10 | Услуги в интернете | 3,17 |
| 11 | Медицина | 3,13 |
| 12 | Образование | 3,08 |
| 13 | Продукты питания/напитки | 2,32 |
| 14 | Красота и здоровье | 2,20 |
| 15 | Туристические услуги | 2,03 |
| 16 | Развлечения: фильмы, музыка, игры, книги | 1,82 |
| 17 | Услуги связи | 1,81 |
| 18 | Компьютерная и цифровая техника | 1,79 |
| 19 | Программное обеспечение | 1,73 |
| 20 | Фармпрепараты | 1,72 |
| 21 | Спорт | 1,71 |
| 22 | Рекламные услуги и полиграфия | 1,66 |
| 23 | Поиск персонала | 1,53 |
| 24 | Юридические услуги | 1,37 |
| 25 | Досуг и отдых | 1,31 |

| № | Раздел | Доля в общем количестве кликов, % |
|----|--|---|
| 1 | Авто | 8,04 |
| 2 | Личные вещи, одежда | 5,21 |
| 3 | Поиск персонала | 4,48 |
| 4 | Финансовые услуги | 3,96 |
| 5 | Бытовая техника и электроника | 3,58 |
| 6 | Услуги в интернете | 3,43 |
| 7 | Недвижимость | 3,38 |
| 8 | Промышленные товары, B2B | 3,30 |
| 9 | Развлечения: фильмы, музыка, игры, книги | 3,03 |
| 10 | Мебель и интерьер | 2,97 |
| 11 | Медицина | 2,79 |
| 12 | Образование | 2,52 |
| 13 | Туристические услуги | 2,33 |
| 14 | Программное обеспечение | 2,18 |
| 15 | Красота и здоровье | 2,08 |
| 16 | Ремонт жилья | 2,02 |
| 17 | Продукты питания/напитки | 1,99 |
| 18 | Рекламные услуги и полиграфия | 1,83 |
| 19 | Компьютерная и цифровая техника | 1,81 |
| 20 | Спорт | 1,68 |
| 21 | Строительство и стройматериалы | 1,66 |
| 22 | Услуги связи | 1,51 |
| 23 | Досуг и отдых | 1,28 |
| 24 | Юридические услуги | 0,89 |
| 25 | Праздники | 0,85 |

Можно сравнить интересы рекламодателей со статистикой пользовательских запросов.

Из двух вышеприведенных таблиц видно, что спрос на информацию по тематике «личные вещи, одежда» (5,21 %) опережает предложение (4,92 %), а предложение авто (12,34 %) значительно превосходит спрос (8,04 %). Исходя из этой статистики, я отказался от проекта по автомобильной тематике, потому что этот рынок очень высококонкурентный, на нем огромное количество как первых, так и вторых-третьих игроков.

В Рунете до сих пор существуют и практически незадействованные денежные ниши, например детская тематика – товары для детей, обучение и пр. Люди тратят огромные деньги на детей, рекламодатели располагают бюджетами,

а каких-то очень ярких проектов, которые бы аккумулировали значительную часть аудитории, пока нет.

Такая же ситуация с домашними животными. Кто пожалеет на свою кошечку или собачку денег? А вот достойных проектов, где эти деньги можно потратить, немного.

Стартап в интернете замечателен не только тем, что перед его запуском нетрудно провести подобного рода рекогносцировку и понять, стоит ли игра свеч. Онлайн-бизнес может быть легко расширен на другие страны – географически он не привязан к определенной точке на карте. Барьером для его глобального запуска может быть только язык и ментальность других стран. Однако это решаемые вопросы.

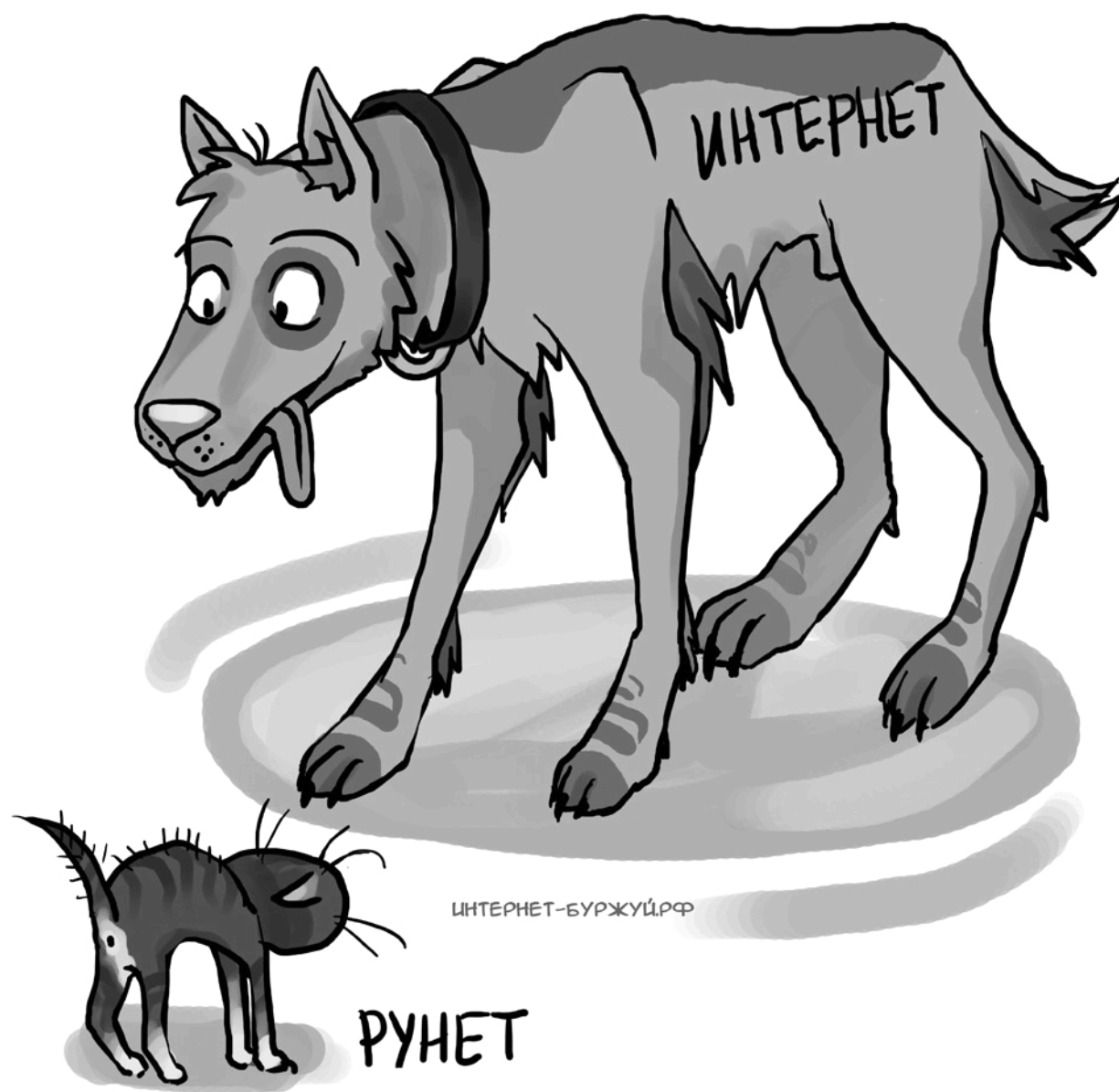
Третья светлая мысль:

Internet больше Runet

Причем значительно больше. А раз он больше, значит, и денег там больше. Поэтому, согласно светлой мысли № 2, тем больше

их оттуда можно взять.

Проиллюстрирую на примерах для большей очевидности.



В 2011 году Facebook заработал \$4,27 млрд (\$2 млрд в 2010 году и около \$800 млн в 2009 году). Оборот одного проекта в несколько раз больше, чем весь Рунет.

В 2010 году рекламодатели США потратили на интернет-рекламу \$25,8 млрд.

Объемы глобального рынка интернет-рекламы в 2011 году превысили \$80 млрд.

Осознали разницу?

Проблему наших ментальных ограничений хорошо озвучил докладчик из США на одной из профильных конференций в Москве: «Когда стартап делается в Америке, Англии, Франции, Финляндии и т. п., он сразу делается на весь мир, когда стартап делается в России, он делается только для России. Ну, максимум еще страны СНГ. Вы сами себя ограничиваете, и эти ограничения существуют только в вашем мозге».

Так что выходим за рамки языкового, ментального, культурного и иных барьеров и начинаем зарабатывать в Internet.

P.S. Особо ценный совет – учите English в школе и институте.

4. Основные бизнес-модели в Сети

Перед рассказом о моделях монетизации расскажу сначала, за что именно платят в Сети.

В Сети платят:

- за размещение контента, это P4P (*Pay For Placement*);
- за показы контента, это PPV (*Pay Per View*);
- за клик по ссылке, это PPC (*Pay Per Click*);
- за конкретное действие (заполнение анкеты, выполнение теста и т. п.), это PPA (*Pay Per Action*);
- за сделку (купля-продажа), это PPS (*Pay Per Sale*).

Волшебными словами P4P, PPV, PPC, PPA, PPS описывается все многообразие выплат в Сети.

Рекламная модель

Суть данной модели:

размещение за плату мультимедиа (графика, анимация, звук, видео и т. п.) или текстовых материалов.

Баннеры

Большие и маленькие, анимированные и статичные, реагирующие на мышку или полностью флегматичные – БАННЕРЫ, БАННЕРЫ, БАННЕРЫ!

Для оплаты баннеров используют все модели:

- *Р4Р (платят за срок), когда баннер размещается на определенное время;*
- *PPV (платят за просмотры) – сейчас самая распространенная модель для баннеров, когда баннер размещается на определенное количество показов (обычно тысячи);*
- *PPC (платят за клик) – очень популярна среди сервисов e-commerce, они предпочитают покупать заинтересованную аудиторию;*
- *PPA и PPS (платят за действие или сделку) модели пока используются редко.*

Баннерная реклама существует давно, и рынок интернет-рекламы сформировал свои профессиональные термины:

- *CPM (cost Per Millenium (Thousand)) – стоимость тысячи показов рекламы;*
- *CPC (cost per click) – цена за клик;*
- *CPA (cost Per Action) – стоимость покупки или действия;*
- *CTR (click-through rate) – показатель «кликабельности», отношение числа кликов к числу показов (%).*

Подробно про баннерную рекламу и особенности ее продаж можно прочитать в «Энциклопедии интернет-рекламы» Тимофея Бокарева (<http://book.promo.ru/>).

Теперь конкретный пример:

The screenshot shows the homepage of the 'Невастройка' (nevastroyka.ru) website. The layout includes a search bar at the top left, a main navigation bar with categories like 'События', 'Статьи и аналитика', 'Новости', 'Компании', 'Собственное мнение', and 'Загородная недвижимость'. Below the navigation bar, there are several promotional banners and a central search section. Numbered annotations highlight specific elements: 1 points to the navigation bar; 2 points to various promotional banners for real estate projects; 3 points to the search bar; 4 points to a large advertisement for a land auction; 5 points to a 'Яндекс Директ' advertisement; and 6 points to the search filters for new construction in Saint Petersburg.

На рисунке представлена главная страница одного из моих проектов, «Невастройка» (nevastroyka.ru). Это портал о новостройках Санкт-Петербурга, нишевой проект, лидер в своем сегменте.

На нем реализованы почти все возможные варианты моделей оплаты баннеров.

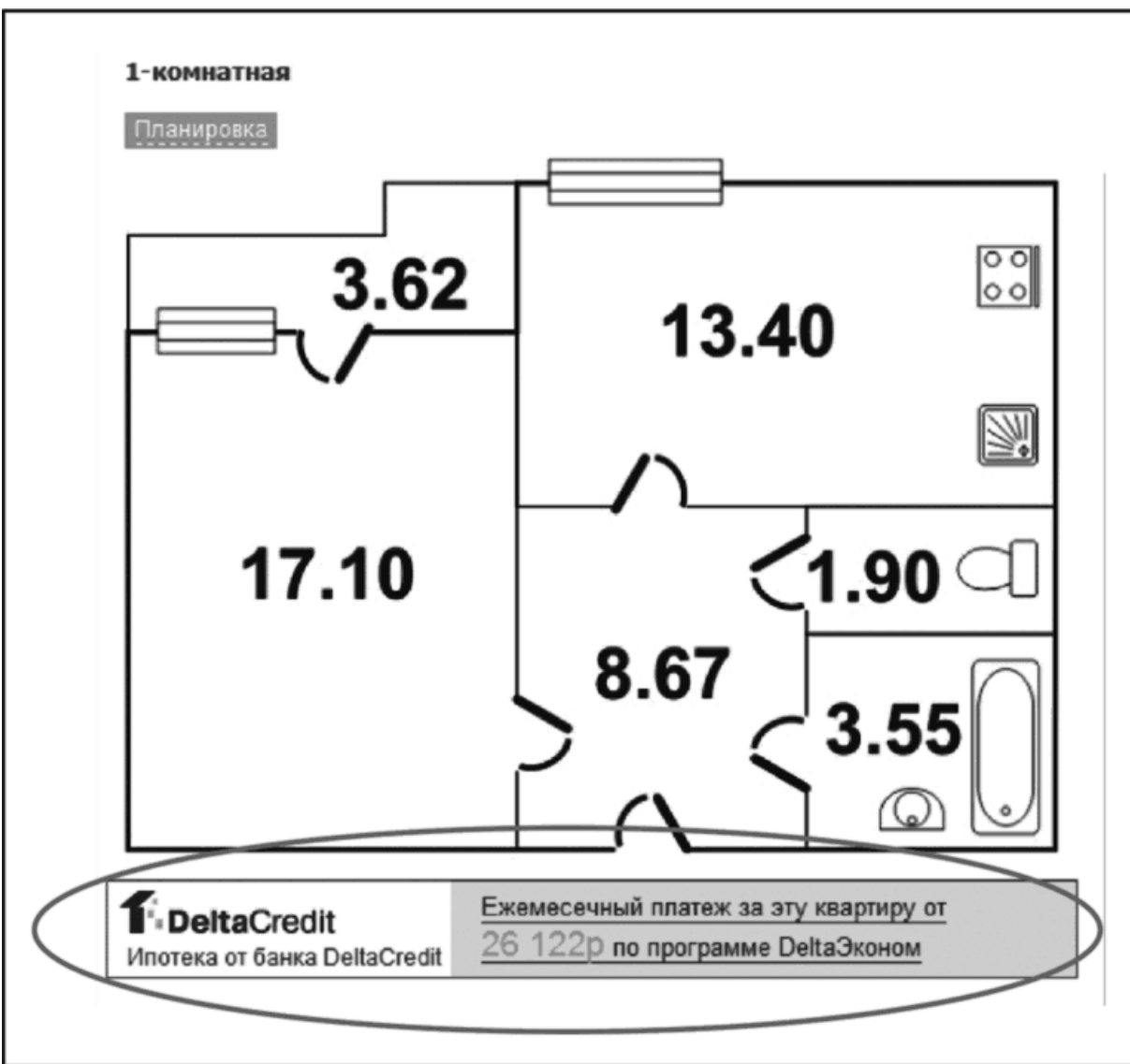
Спецпредложения – (1, 2) размещаются помесечно (P4P).

Баннеры – (3, 4) размещаются понедельно (P4P) или попоказно (PPV).

Яндекс. Директ (5) платит только за клики (PPC).

Плату за продажу (PPS) мы начали практиковать в режиме эксперимента (6). Ольга – мой давний и хорошо знакомый директор агентства недвижимости. Дело в том, что PPS сложно контролировать, а личный контакт гарантирует достоверность данных о том, сколько квартир они продали клиентам, пришедшим с нашего сайта.

Недавно появились ипотечные заявки (PPA).



Партнерские программы

На английском это называется affiliate program.

Деловое сотрудничество с продавцом в целях продажи товара или услуги.

Алгоритм сотрудничества простой – вы ставите программный код продавца на свой сайт (чаще всего баннер, но возможны разные варианты). Посетители получают доступ к товарным предложениям продавца. С каждой продажи вы получаете оговоренный процент.

Существует великое множество сайтов разной тематики: банки, интернет-магазины, сайты знакомств, эротические, астрологические, игровые и с играми связанные, кино и видео и т. д.

Партнерские программы чаще всего подразумевают плату за определенные действия (PPA), которые пользователь совершает на сайте (например, заполнение заявки), или за продажу товара/услуги клиенту (PPS), пришедшему с сайта-партнера. Гораздо реже практикуется оплата за клики (PPC). Раньше встречались партнерки по модели PPV, но сейчас они как-то пропали (что, впрочем, логично, поскольку показы могут совсем и не влиять на продажи).

Бывают самостоятельные партнерки (standalone) и партнерские сети.

Самостоятельную программу разрабатывает и продвигает сам продавец. Как правило, это большие интернет-магазины или коммерческие онлайн-сервисы. То есть те, у кого есть ресурсы для этого.

Пример – партнерка интернет-магазина OZON.RU (<http://www.ozon.ru/context/partner/>).

Партнерская программа для вебмастеров



У Вас сайт, посвященный интересующей Вас теме?
Возможно, Вы управляете сообществом или тематическим форумом?

Разумеется, на таком сайте нужно размещать рекламные предложения отвечающие теме Вашего сайта, товары, интересные Вашим посетителям.

Сколько я получу?



Партнерская комиссия – это процент от стоимости товаров, которые пользователи покупают через Вас. Товары, купленные по «прямой ссылке» – те, на которые Вы ссылаетесь. «Общие или поисковые ссылки» – остальные товары, которые покупатель сам нашел на OZON.ru после перехода с Вашего сайта.

| Проданных за прошлый месяц товаров, в штуках | Прямая ссылка на товар | Общая или поисковая ссылка | Партнёрское вознаграждение за товары из категории "Электроника" и "Бытовая техника" |
|---|------------------------|----------------------------|---|
| 0-9 | 6% | 2% | 0,10% |
| 10-199 | 12% | 5% | 1% |
| 200-499 | 13% | 6% | 1% |
| 500-999 | 14% | 6% | 1% |
| 1000-3999 * более 4000 – комиссия определяется индивидуально | 15% | 7% | 1% |

Вы можете получать комиссию на пользовательский счет и оплачивать ею заказы на OZON.ru, а можете заключить договор и получать деньги на банковский счет.

[Вся шкала партнерской комиссии »](#)

При создании партнерских сетей сторонний специалист разрабатывает специализированный софт и предлагает его продавцам, с одной стороны, и владельцам сайтов – с другой. Владельцы сайтов дают ему трафик, который конвертируется в заказы. Специальное программное обеспечение высчитывает количество и стоимость этих заказов, на основе чего начисляется партнерское вознаграждение. Владелец партнерской сети забирает себе небольшой процент от всех выплат продавца.

Для хозяина сайта намного удобнее иметь доступ к разным предложениям с единым интерфейсом и местом выплат.

Пример PPA-партнерской программы из сети стоит на другом моем проекте – портале «Все кредиты Санкт-Петербурга» (allcredits.spb.ru). Сайт является сервисом по подбору оптимальной

кредитной программы из множества предлагаемых банками Санкт-Петербурга.

[Войти](#) / [Зарегистрироваться](#)

Все кредиты Санкт-Петербурга

[Кредиты](#) [Объявления](#) [Кредиторы](#) [Банки](#) [Форум](#) [Банкоматы и отделения](#) [Новости](#) [Азбука кредита](#) [Нашли ошибку?](#)

Нужны наличные

Покупаете автомобиль

Нужна ипотека

руб. ▾

на мес.

Подобрать кредиты

[Расширенный поиск](#) [Все потребительские кредиты \(471\)](#) [Заявка на кредит](#)

А также:
[Кредитные карты \(294\)](#), [Образовательные кредиты \(15\)](#), [Бизнес-кредиты \(342\)](#), [Лизинг \(34\)](#)

Яндекс [Директ](#) [Все объявления](#)

сб Возьмите кредит в Ситибанке! Ставки снижены! Кредит за 1 день до 750000 рублей. Минимум документов.
[www.citibank.ru](#)

Нужен потребительский кредит? Оформите кредитную карту онлайн и получите 200 дней беспроцентного кредита!
[www.avangard.ru](#)

Заявка на кредит за 30 минут
Самые выгодные предложения от банков Санкт-Петербурга на **Экспресс-кредиты, кредиты наличными, автокредиты и кредитные карты.**
Заполните заявку и получите решение за 30 минут!
[Заполнить анкету](#)

Объявления частных лиц и брокеров

Форма «Заявка на кредит за 30 минут» является переходом на страницу предложений от разных банков, при этом принадлежит одной партнерской системе.


Потребительский кредит



Заявка на кредит наличными до 40 000 рублей

- Быстрый займ от 10 000 до 40 000 рублей;
- Выдача в течение одного дня;
- Для оформления нужен только паспорт;
- Нет скрытых комиссий, суммы выплат и график известны заранее.

Заявка



Заявка на кредит наличными в банке Home Credit

- Лимит от 10 000 до 500 000 рублей;
- Процентная ставка от 19,9% в год;
- Без справок и поручителей.

Заявка



Экспресс кредит наличными до 500 000 рублей

- Без комиссий;
- Процентная ставка от 14,9% годовых;
- Решение от банка от 30 минут.

Заявка




Заявка на кредит в BinBank

- от 15 000 до 500 000 рублей;
- Переплата в год — 12%, нет скрытых комиссий.
- Без залога и поручителей;

Заявка

Кредитная карта



Заполните анкету за 5 минут и получите кредитную карту «Тинькофф Платинум»

- Лимит до 300 000 рублей;
- Беспроцентный период — 55 дней;
- Без скрытых комиссий;
- Без справок и поручителей;
- Доставка в любой город России бесплатно!

Заявка



Оформите кредитную карту Ситибанка

- Лимит до 600 000 рублей;
- Беспроцентный период до 50 дней;
- Скидки до 20% — в магазинах-партнерах!

Заявка



Кредитная карта Visa Classic

- Кредитный лимит до 450 000 рублей;
- Беспроцентный период до 55 дней;
- Без скрытых комиссий;
- Участие в программе скидок.


Заявка


Партнерские сети хороши еще тем, что объединяют различные тематики. Это очень удобно, когда у вас много сайтов разных направлений (или на сайте много разного трафика).

При должном навыке партнерская программа органично внедряется в контент сайта. Хороший пример есть на сайте «БлогДимка» (<http://blog.dimok.ru>). Автор делает обзоры новых книг и ставит ссылки с названием книг на партнерку книжного магазина. В данном примере – на «Ozon».

Книга Ивана Севостьянова «Поисковая оптимизация»

09.08.2010 | Раздел: [Все заметки](#), [Книги](#)

 Мне нравится

 Твитнуть 9

 +1 0

Иван Севостьянов ([инфо](#)) один из тех, кто начинал заниматься SEO в те же далекие времена, что и я. Помню его первые доклады на [Ашмановской конференции](#) о положении дел на рынке оптимизации сайтов - это было свежо и интересно.



И вот пару недель назад мне пришла посылка с книгой, подписанной самим автором.

Его книга, "[Поисковая оптимизация](#)", получилась такой же свежей и интересной. При том, что я не очень люблю такие книги, этой я доволен. Я уже успел поделиться книгой с братом, который осваивает сейчас премудрости оптимизации, - он нашел там массу интересных моментов: что-то узнал совершенно новое, что-то прояснилось. Кстати, по его словам больше всего запомнились приложения - их он перечитывал несколько раз.

Да и весь «БлогДимка» – это хорошая иллюстрация разных моделей монетизации. Причем автор достаточно подробно рассказывает о результатах.

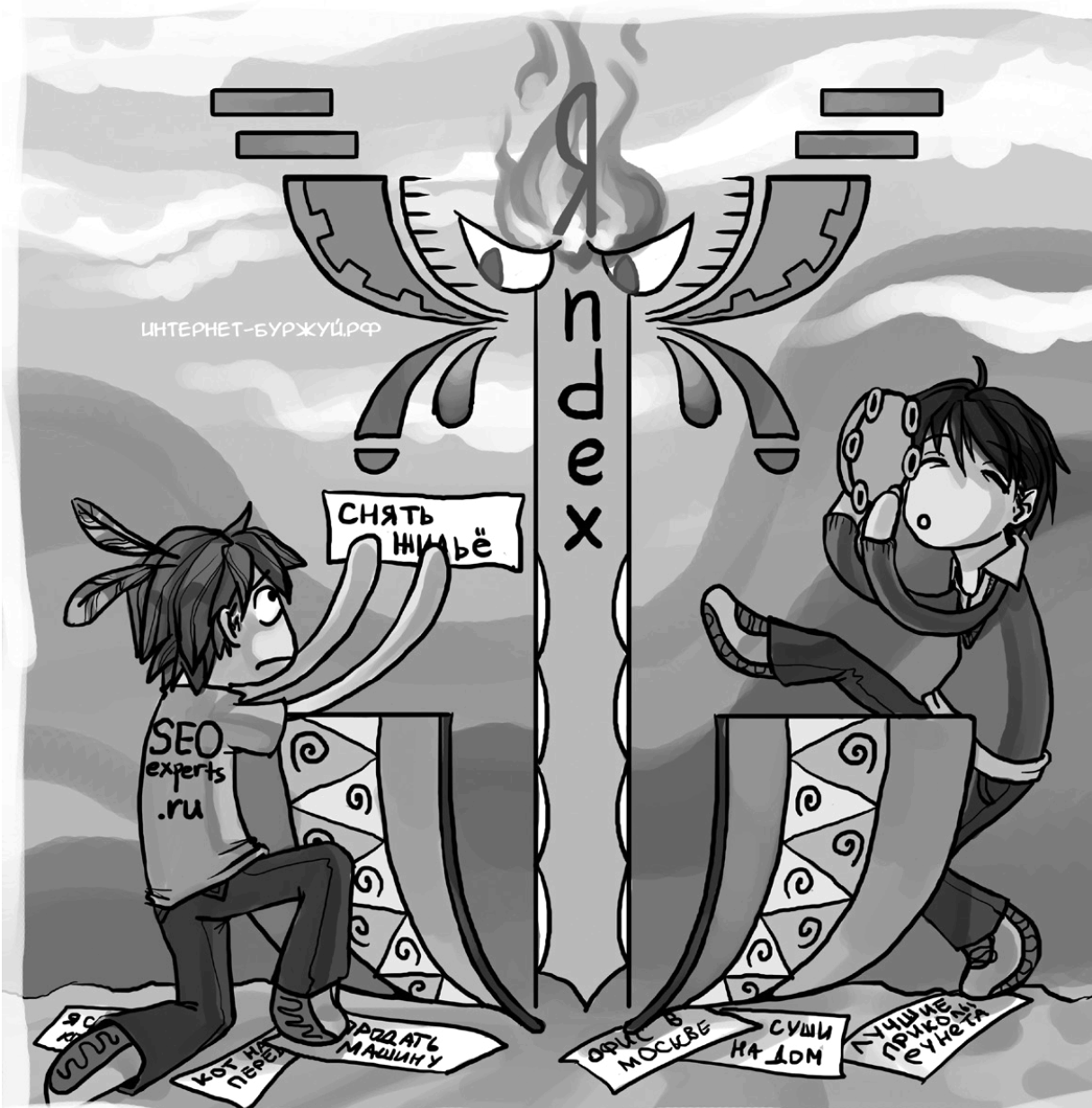
| Наименование товара | Кликов | Кол-во, шт. | Сумма, руб. | Потенциальная комиссия, руб. |
|--|--------|-------------|-------------|------------------------------|
| Чичваркин Е...гений | 376 | 9 | 1513 | 181,56 |
| Рейдер | 306 | 2 | 460 | 55,2 |
| Media Sapiens. Повесть о третьем сроке | 54 | | | |
| iКона. Стив Джобс | 39 | | | |
| Бизнес в стиле дзен | 31 | | | |
| Championship Manager 2007 | | 1 | 129,2 | 6,46 |
| Sid Meier's Civilization IV (DVD) | | 1 | 334,9 | 16,745 |
| Sid Meier's Civilization IV: Warlords | | 1 | 129,2 | 6,46 |
| Бойцовский клуб | | 1 | 257,6 | 12,88 |
| Метро 2033 | | 1 | 228 | 11,4 |
| Приручение страха | | 1 | 105 | 5,25 |

Один раз в 2-3 месяца я заказываю себе книги на Озоне, частично покрывая стоимость заказа деньгами, скопившимися на партнерском счете. Очень удобно, потому что получается заметно дешевле, чем покупать книги в магазинах нашего города, даже с учетом стоимости доставки.

Seo-ссылки

Платное размещение ссылок для поисковых роботов

Люди, которые занимаются выводением сайтов по определенным запросам на первые позиции в поисковых системах, называются сеошниками (от SEO, англ. «search engine optimization»). Как они это делают, описать сложно (кому интересно – читайте www.searchengines.ru). Я, конечно, понимаю, что такое алгоритмы поискового ранжирования контента, но обычно описываю это так: придут парни с бубнами и будут бить в них и просить у Яндекса или Гугла любви к вашему сайту. В знак любви ему принесут дары. Чем дары лучше и чем их больше, тем сайт выше в выдаче.



В качестве даров для поисковика выступают ссылки с других ресурсов. За размещение этих ссылок мы и получаем деньги (P4P). Это едва ли не единственная модель для сайтов с небольшой посещаемостью. И это единственная модель, когда программный код может размещаться в подвале сайта и в других незаметных для посетителя местах. Поскольку никому, кроме поисковых машин, они не нужны.

Хотя возможно и эстетичное размещение таких ссылок.

Спонсор статьи: японские авто

Запись опубликована в рубрике Достижения. Добавьте в закладки постоянную ссылку. Изменить

← В двенадцати километрах ниже современного города

Так, в конце статьи, будут выводиться ссылки, продаваемые в бирже Sape

Для купли-продажи SEO-ссылок существуют специальные биржи – *sape.ru*, *trustlink.ru*, *linkfeed.ru* и прочие.

Брендирование

Изменение дизайна сайта в фирменном стиле рекламной кампании товара/услуги/компании (P4P).



Работа обычно трудоемкая, но возможен вариант, когда обходятся малой кровью, изменяя только фон сайта.

Брендинг подходит для очень крупных ресурсов с большим трафиком. Например, популярный сайт кинообзоров с нестандартным названием «Кино-говно» (<http://www.kino-govno.com/>). На определенное время сайт «выкрашивается» в фирменные цвета канала «ТНТ», а на его подложке отображается продукция телеканала. «ТНТ» платит за период, в течение которого сайт будет существовать в измененном виде и таким образом «капать на мозг» целевой аудитории канала.

Хорошие примеры брендинга сайтов можно посмотреть тут: <http://www.condenast.ru/about/blog/744/>

Плата за публикацию

Плата за размещение (P4P) подразумевает публикацию маркетинговых статей и пресс-релизов, упоминание продуктов в обзорах и тестах, включение в базы данных и пр. Рекламодатели любят этот инструмент, так как он очень эффективен, особенно на тематических порталах с вовлеченной аудиторией. Однако следует помнить, что «джинса» (так журналисты называют заказные материалы или скрытую рекламу) снижает доверие к ресурсу, что приводит к оттоку посетителей.

В основном применимо с хорошо посещаемыми проектами или авторитетными нишевыми сайтами.

Пример с портала всей первички СПб – «Невастройки» (nevastroyka.ru).

УЛ. БАДАЕВА Д.14, КОРПУСА 1- 4

[Описание](#)

[Квартиры \(5\)](#)

[На карте](#)

[Фотографии \(13\)](#)

[Обсуждения \(2\)](#)

[Заявка на
осмотр](#)



Застройщик: [Темп СК](#)

Район: [Невский](#)

Метро: [Большевиков пр.](#)

Тип: Кирпичный

Этажей: 17

Сроки сдачи:

План: 14.10.2011

Завершенность: 100%



[Оценить](#)

[Квартиры в этом доме](#) [Все предложения в этом доме](#)

1-комнатная

Общая площадь: 34.70 м²

Этаж: 5

Цена: 3 800 000 руб.

Продавец: [Темп СК](#)

[Заявка на
осмотр](#)

1-комнатная

Общая площадь: 46.20 м²

Этаж: 6

Цена: 4 500 000 руб.

Продавец: [Темп СК](#)

[Заявка на
осмотр](#)

2-комнатная

Общая площадь: 58.5 м²

Этаж: 6

Цена: 5 700 000 руб.

Продавец: [Темп СК](#)

[Заявка на
осмотр](#)

2-комнатная

Общая площадь: 64.5 м²

Этаж: 8

Цена: 6 100 000 руб.

Продавец: [Темп СК](#)

[Заявка на
осмотр](#)


3-комнатная

Общая площадь: 71.5 м²

Цена: 7 000 000 руб.

[Заявка на
осмотр](#)

В карточке каждого объекта размещается подробная информация о продаваемых квартирах и подробная карточка каждой квартиры (описание, планировки и т. п.).

1-комнатная [Версия для печати](#)**Планировка**

Ипотека от банка DeltaCredit

Ежемесячный платеж за эту квартиру от
23 750р по программе DeltaЭконом

| | |
|-------------------|----------------|
| Этаж | 5 |
| Количество комнат | 1 |
| Общая площадь | 34.70 м² |
| Жилая площадь | 14.9 м² |
| Площадь кухни | 8.2 м² |
| Площадь коридора | 5.3 м² |
| Тип санузла | Раздельный |
| Тип балкона | Лоджия |
| Наличие отделки | Под ключ |
| Стоимость | 3 800 000 руб. |

Информация размещается на оплаченный период (минимальный срок – месяц).

Плюсы и минусы рекламной модели

Большой и жирный плюс – *это самый простой и понятный способ монетизации.*

Минусов значительно больше:

– *доход зависит от сезонности. Есть проекты, где с середины декабря и до конца января вообще нет рекламы. И летом тоже почти не бывает;*

– *доход зависит от конъюнктуры. Появились социальные сети, и многие площадки остались без рекламы;*

– *доход зависит от цикла продаж. Без умения продавать (а на крупных проектах без своего отдела продаж не обойтись) реализовать данный способ затруднительно.*

Из-за подобных сложностей инвесторы не особенно охотно вкладываются в проекты, построенные исключительно по рекламной модели. Обычно они рассматривают этот способ как поддерживающий.

Если говорить о ближайшем будущем, то стремительный рост доходов от рекламной модели произойдет за счет мобильной рекламы.

По прогнозу британской аналитической фирмы Mobile Squared, крупнейшая социальная сеть Facebook скоро будет зарабатывать на мобильной рекламе около \$1,2 млрд от продаж на рынках США и Европы (Британия, Германия, Франция, Италия, Испания).

При этом социалка будет зарабатывать на каждом мобильном пользователе на \$2 больше, чем на обычном (около \$6,5 в год с человека).

В вышеуказанных странах общее число пользователей Facebook составляет около 200 млн человек.

Согласно этому же прогнозу, половина доходов от мобильной рекламы будет получена с США.

В прогнозе от Джима Фридланда (Jim Friedland) – аналитика компании Cowen, – в 2012 году доходы компании Google от мобильной рекламы составят около \$5,8 млрд. Джим подсчитал, что сейчас каждый планшет или смартфон в мире приносит мегакорпорации по \$7. Прогноз общего количества таких устройств в 2012 году – около 900 млн штук.

Еще Джим привел интересную статистику: в 2010 году доля мобильной рекламы в доходах Google была 3 %, в 2011 – уже 7 %. Прогноз на 2012 год – 13 %.

Сервисная модель

Механизм этой модели монетизации описывается просто:

разовое или регулярное (подписка) взимание платы за какие-либо услуги, оказываемые через Сеть.

Разовое взимание

Плата берется за услугу, только когда она необходима и только за то, что используется.

The screenshot shows the Skype website interface. At the top, there is a navigation bar with links: "Функции", "Загрузить Skype", "Цены", "Аксессуары", "Бизнес", "Поддержка", and a search bar labeled "Поиск". Below the navigation bar, a large banner features the text "Оплата только сделанных звонков" (Pay only for calls made) and explains that users can make calls to landline and mobile phones at discounted rates by adding money to their Skype account. A button "Внести деньги на счет" (Add money to account) and a link "Что такое Skype Credit?" (What is Skype Credit?) are provided.

Below the banner, a section titled "Введите название страны и приготовьтесь увидеть по-настоящему низкие тарифы" (Enter the name of the country and get ready to see truly low rates) includes a search bar with "Россия" (Russia) entered and a dropdown menu for "доллары США" (US dollars).

The main content area displays "Оплата только сделанных звонков:" (Pay only for calls made:) and highlights a specific offer: "Звонки в Россия – Москва по выгодным тарифам" (Calls in Russia – Moscow at discounted rates) with a price of "Всего лишь от 2.3¢ в минуту (2.6¢ с учетом НДС)" (Only from 2.3¢ per minute (2.6¢ including VAT)). A button "Внести деньги на счет" (Add money to account) is also present.

Below this, a table lists various rates:

| Все тарифы: | Стоимость без НДС: | Стоимость с НДС: |
|--------------------------|--------------------|------------------|
| Россия | 5.2¢ | 6¢ |
| Россия – Мобильный | 8.9¢ | 10.2¢ |
| Россия – Москва | 2.3¢ | 2.6¢ |
| Россия – Санкт-Петербург | 2.3¢ | 2.6¢ |

On the right side, a sidebar titled "Тарифы и цены" (Rates and prices) lists various options: "Оплата только сделанных звонков" (Pay only for calls made), "Подписка на месяц" (Monthly subscription), "Skype Credit", "Тарифы на SMS" (SMS rates), and "Способы оплаты продуктов и услуг Skype" (Methods of payment for Skype products and services).

Данный вариант имеет свое название: «Pay-as-you-go pricing model». Пример – оплата только сделанных звонков в сервисе интернет-телефонии Skype.

ООО "Альпина", Тульская область



Выписка из ЕГРЮЛ 300 Р

| | | |
|---|--|--|
| <input type="radio"/> Qiwi 280 Р | <input checked="" type="radio"/> SMS- платёж 300 Р | <input type="radio"/> Мобильный платёж 280 Р |
| <input type="radio"/> Оплата картой 280 Р | <input type="radio"/> Яндекс- деньги 280 Р | <input type="radio"/> Web- money 280 Р |

✓ Ссылка для скачивания файла появится на странице после оплаты

Купить

Содержание выписки из ЕГРЮЛ (основные разделы)

1. Основные сведения
 2. Сведения об уставном капитале
 3. Сведения о состоянии юридического лица
 4. Сведения об учредителях
 5. Сведения о физ.лицах, имеющих право действовать без доверенности
 6. Сведения о видах экономической деятельности
- [Полная структура выписки](#)

Очень популярна в этой модели оплата с использованием SMS-микроплатежей, поскольку сделать такой платеж легко, деньги зачисляются быстро и в любую точку мира. Например, в 2009 году сервис знакомств Мамба (mamba.ru) 68 % своих доходов (664 млн руб.) получил через SMS.

Также через SMS чаще всего производится оплата разового доступа к информации, потребность в которой возникает спонтанно. Например, это могут быть данные об организации-контрагенте (выписка из ЕГРЮЛ).

Главный плюс модели – быстрый сбор денег, минус – нерегулярность. При оплате с помощью SMS – высокая комиссия сотовых операторов.

Подписка

Регулярное взимание платы за какие-либо услуги, оказываемые через Сеть

За что взимать регулярную плату – это уже вопрос вашей фантазии и креатива.

Регулярную плату взимают за:

- **доступ к VIP-, премиум-контенту.**

Последний тренд – это введение крупными изданиями платного доступа к своим сайтам. И хотя это существенно уменьшает аудиторию ресурса, это естественная эволюция СМИ в интернете.

Choose your newspaper + online subscription option.

Already a digital subscriber?
[Log in here](#)

Package includes:

THE TIMES
Newspaper Monday to Friday

THE TIMES
Newspaper Saturday

THE SUNDAY TIMES
Newspaper on Sunday

thetimes.co.uk

thesundaytimes.co.uk

The Times Tablet edition
available on iPad and Android

The Sunday Times
Tablet edition
available on iPad and Android

The Times &
The Sunday Times
Smartphone app

TIMES+
events and offers

[International customers
subscribe here](#)

7 Day Pack



£6 per week

Weekend Pack



£4 per week

Weekday Pack



£4 per week

Sunday Pack



£2 per week

Digital Pack



£2 per week



SUBSCRIBE

SUBSCRIBE

SUBSCRIBE

SUBSCRIBE

SUBSCRIBE

В июне 2009 года в результате закрытия бесплатного доступа к интернет-версиям английских газет The Times и The Sunday Times, медиаимперия Руперта Мердока News Corporation попрощалась почти с 90 % online-аудитории.

Согласно статистике ноября 2010 года, 105 тысяч пользователей все-таки были готовы платить за онлайн-подписку на The Times.




В марте 2011 года платный доступ ввел сайт американской газеты The New York Times. А уже в мае читателей газеты, включая тех, кто пользовался бесплатным доступом, стало на четверть меньше.

По последней оценке ComScore, аудитория уникальных пользователей сократилась на 13 %, а общее число просмотров всех страниц online версии The New York Times уменьшилось на 24 %. Введенные ограничения также негативно сказались на доле трафика газеты среди интернет-СМИ: по сравнению с мартом 2011 года он упал на 2,4 % и был равен 10,6 %.

Home delivery subscriber? [Get free access](#) | [NYTimes.com](#) | [Help](#)

he New York Times

THREE GREAT CHOICES. ONE LOW PRICE.

| | | |
|---|--|---|
|  | NYTimes.com + Smartphone Apps Unlimited access to NYTimes.com and the NYTimes smartphone apps. | <input checked="" type="radio"/> 99¢ for the first 4 weeks \$15 / every 4 weeks thereafter |
|  | NYTimes.com + Tablet App Unlimited access to NYTimes.com and the NYTimes tablet app. | <input type="radio"/> 99¢ for the first 4 weeks \$20 / every 4 weeks thereafter |
|  | All Digital Access Unlimited access to NYTimes.com and the NYTimes tablet and smartphone apps. | <input type="radio"/> 99¢ for the first 4 weeks \$35 / every 4 weeks thereafter |

Smartphone and tablet apps are not supported on all devices. Does not include e-reader editions, Premium Crosswords or The New York Times Crosswords apps. Prices shown are in U.S. Dollars. Other restrictions apply.

CONTINUE ►

Старожилы сервисной модели – это сайты со всевозможным эротическим контентом. Пока обычные СМИ пробуют брать деньги за доступ к контенту, в отрасли эротики давно уже все отлажено.

PLAYBOY

Все Заказы Оформляются Через 100% Безопасные И Конфиденциальные Системы.



ЗАПОЛНИТЕ ФОРМУ НИЖЕ

| | |
|--|---------------------|
| Язык <input type="text" value="Русский"/> | Выбрать Предложение |
| Страна <input type="text" value="Россия"/> | |
| Email <input type="text"/> | |
| Имя пользователя <input type="text"/> | |
| Пароль <input type="text"/> | |

☒ **Руб 21.95**
2 Дней, Пробная Подписка
Итого руб RUB 21.95

☐ **Руб 536.95 / Месяц**
Подписка На Месяц.
Итого руб RUB 536.95

☐ **Руб 357.98 / Месяц**
Три Месяца
Итого руб RUB 1073.95

☐ **Руб 170.91 / Месяц**
Подписка На Год
Итого руб RUB 2050.95

ПОДТВЕРДИТЕ

ПРЕИМУЩЕСТВА КЛИЕНТОВ

- ✎ Самые Горячие Обнаженные Сцены
- ✎ Женщины Из Клуба Playboy
- ✎ Архивы Журналов, В Том Числе Плейбоя
- ✎ Нагие Малышки
- ✎ Новые Модели Ежедневно
- ✎ Новости И Рецензии На Фильмы С Голыми "Звездами"

Отключение рекламы.

Надоела реклама на fishki.net?

Отправь смску и наслаждайся своим любимым ресурсом без назойливых баннеров ссылок на другие сайты, рекламных постов и т.п.
(Но для начала >>нужно зарегистрироваться<<)



Доступ к расширенным возможностям (техническая поддержка, повышенная скорость скачивания, увеличенные лимиты файлохранилища, доступ к API и пр.).

Самый популярный вариант платной подписки – это freemium. Термин freemium (от «free» и «premium») ввел в употребление венчурный капиталист Фред Вилсон в 2006 году. Freemium подразумевает бесплатный доступ к базовому функционалу ресурса и плату за дополнительные опции. Смысл такого подхода – в постепенном «соблазнении» пользователя расширенными возможностями, так как люди не желают сразу и безальтернативно выкладывать деньги непонятно за что.

Freemium-модель активно применяет Google. Обычные пользователи могут использовать все продукты бесплатно, а организациям доступны платные бизнес-аккаунты с увеличенным объемом почтового ящика и пр.

Получить Google Apps для бизнеса

Использование офисных веб-инструментов на серверах Google – это простая настройка, отсутствие технических проблем и сокращение ИТ-расходов.

Стоимость

| | Гибкий план | Годовой план |
|---------------------------------------|--|---|
| Контракт | Нет | 1 год |
| Цена | 5 долларов на аккаунт пользователя в месяц | 50 долларов США/пользовательский аккаунт/год <i>Экономия 10 долларов на пользовательский аккаунт в год</i> |
| Оплата | Ежемесячно | Ежемесячно |
| Максимальное количество пользователей | Без ограничений | Без ограничений |

Просмотреть цены в доступных валютах.

Возникли вопросы?

Приложения для обмена сообщениями: Gmail, Календарь Google и Группы Google для бизнеса

| | |
|--|------------------|
| Пространство для хранения данных в Gmail | 25 ГБ на аккаунт |
| Совместимость с электронной почтой и календарем Microsoft Outlook | ✓ |
| Синхронизация с BlackBerry Enterprise Server | ✓ |
| Простое управление контактами | ✓ |
| Мобильный доступ к электронной почте, календарям и мгновенным сообщениям | ✓ |
| Защита электронной почты по технологии Postini | ✓ |
| Отключаемая реклама в Gmail | ✓ |
| Планирование ресурсов в Календаре Google | ✓ |
| Функции списков рассылки и простота публикации содержания для групп | ✓ |

Еще несколько примеров Freemium – сервисы хранения данных [Dropbox.com](https://dropbox.com) и [Evernote.com](https://evernote.com)



[↶ Back to home](#)

The free Dropbox account comes with 2GB of space that you can use for as long as you like.

Need more than 2GB of space? We offer Pro plans up to 100GB to meet all your sync and sharing needs.

Want to see what Dropbox can do? Check out our quick tour.



Basic

Free



Pro 50

\$9.99/month

[Upgrade to Pro 50](#)



Pro 100

\$19.99/month

[Upgrade to Pro 100](#)



Teams

Large shared quota, centralized admin and billing, and more! [Learn more](#)

| В чем различия бесплатного и премиум-сервиса? | | | 5\$ в месяц или 45\$ в год |
|---|---|-----------------------------|----------------------------|
| | Бесплатный | Премиум | |
| Доступ ко всем версиям Evernote | Да | Да | |
| Синхронизация между платформами | Да | Да | |
| Распознавание текста в изображениях | Да | Да | |
| Количество и объем загружаемых заметок | Неограниченное, до 60 Мб/мес | Неограниченное, до 1 Гб/мес | |
| Синхронизация файлов | Ограниченная: изображения, рукописные заметки, аудио, PDF | Файлы любого типа | |
| Поиск текста в изображениях внутри PDF | Нет | Да | |
| Доступ к предыдущим версиям заметок | Нет | Да | |
| Офлайн-блокноты (iPhone/iPad /iPod) | Нет | Да | |

В 2009 году в одном из своих интервью Фил Либин (генеральный директор онлайн-сервиса для создания заметок Evernote) поделился любопытной статистикой:

- за полтора года существования сервиса им хотя бы единожды воспользовалось 1,4 млн человек;
- почти 75 % пользователей уходит за первые четыре месяца;
- по данным на август 2009 года, каждый день регистрируется 4500 новых пользователей;
- доход от 500 тыс. активных юзеров превышает рост количества пользователей сервиса;
- в течение первого месяца только 0,5 % юзеров покупает подписку к premium-сервисам;
- но уже через год конверсия достигает 4 %;
- сам Фил Либин со временем ожидает роста до 22 %;
- если за первый месяц использования один пользователь приносит только 3 ¢ (цент), то через 11 месяцев доход составляет 35 ¢;

- в марте 2009 года число premium-пользователей достигло 50 тыс. человек;
- за июль 2009 года только на premium-подписке компания заработала \$79 тыс.;
- в планах Фила Либина к началу 2011 года выйти на операционную рентабельность (на 3-й год существования проекта).

К началу 2011 года статистика показывала:

Не менее интересными цифрами делится облачное хранилище данных Dropbox:

| | Now | January 1st, 2011 | % Change |
|----------------------------------|------------|-------------------|----------|
| Total Registered Users | 10,026,431 | 6,003,130 | +67% |
| Unique Users in the Past 30 Days | 3,560,892 | 2,089,705 | +70% |
| Total Premium Users | 424,736 | 201,308 | +111% |

- запуск проекта также состоялся в 2008 году;
- на начало 2010 года при штате в 20 человек и хранении нескольких петабайт в Amazon S3 на проекте зарегистрировалось почти 4 млн пользователей, половина из которых была активна (использование сервиса в последний месяц);
- к 2011 году число пользователей увеличилось в 5 раз;
- на 2009 год реферальная система привела на проект до 30 % новых регистраций (система использовалась для привлечения бесплатных юзеров на новый рынок, формируемый проектом);
- к концу 2010 года сумма инвестиций за три раунда, полученных на развитие стартапа, составила \$7,25 млн;
- по неофициальным данным, годовая выручка проекта достигла \$30–40 млн (сумма, полученная в пересчете покупки premium-аккаунтов 2 % аудитории).

Два жирных плюса сервисной модели – не зависящий от сезонности доход и простой цикл продаж.

Однако есть и набор минусов:

- малое количество платящих от числа пользователей (от 0,5 до 5 %) – «если что-то есть бесплатно, то зачем платить? А если сразу нет ничего бесплатного – зачем сюда ходить?»;

- freemium требует большого запаса прочности. Premium-продажи идут не сразу, и до них можно не дотянуть;

- привлекательность услуги для пользователя должна расти по мере использования.

Электронная коммерция (e-commerce)

Продажа реальных или виртуальных товаров через Сеть

Согласно оценке Invesp.com, объем продаж в сфере электронной коммерции в 2011 году во всем мире был равен \$680,6 млрд. По прогнозам агентства, к 2015 году данная сумма превысит порог в \$1,4 трлн.

В США в 2011 году объем рынка электронной коммерции достиг \$197 млрд. К 2015 году он может достичь \$279 млрд.

В России, согласно данным агентства Data Insight за 2011 год, объем рынка электронной коммерции вырос на 29 % и достиг 310 млрд руб. (примерно 10 млрд у. е.). Из них 86 млрд руб. – это билеты на поезд/самолет и другие цифровые товары.

Всего в 2011 году в системы электронных денег для последующих расчетов введено 125 млрд руб.

Рейтинг топ-категорий по количеству покупателей:

- одежда/обувь;
- книги;
- билеты (поезд/самолет);
- портативная электроника;
- бытовая техника.

По обороту:

- билеты (поезд/самолет);
- портативная электроника;
- крупная бытовая техника;
- компьютеры, ноутбуки, периферия;
- одежда/обувь.

Электронная коммерция подразделяется на несколько форм деятельности, деление на которые происходит в зависимости

от целевых групп.

B2B (Business-To-Business), или Бизнес для бизнеса

Данная схема предполагает взаимодействие предприятия с другим предприятием и на сегодняшний день является наиболее перспективной формой коммерции. Во-первых, на базе интернет-платформ значительно упрощается осуществление операций на всех этапах, что делает торговлю прозрачной и оперативной. Во-вторых, как правило, заказчик обладает возможностью интерактивного мониторинга выполнения заказа посредством взаимодействия с базами данных продавца. Примером сделки Business-To-Business является продажа шаблонов для корпоративного сайта с целью их дальнейшего использования в качестве основы для собственного веб-ресурса. Оптовые поставки или аналогичные манипуляции с товаром также относятся к B2B.

BITRIXTEMPLATES
быстро. просто. эффективно.

[Главная](#)
[Дизайны](#)
[1С-Битрикс](#)
[О проекте](#)

Всего дизайнов: 8697

- Специальное предложение (590)
- Последние (12)
- Полный сайт (7232)
- Сайт + (187)
- Дешевые (940)
- Моль покупок (115)
- 3-х цветные (7)
- 3D (89)
- CSS (6251)
- Армейские (17)
- Архитектура (171)
- Безопасность (82)
- Бизнес (3209)
- Веб-дизайн (404)
- Домашние животные (105)
- Домашние странички (41)
- Знакомства (69)
- Игры (42)
- Индустриальные (205)
- Интернет (189)
- Интернет-магазин (128)
- Интерьер и мебель (100)
- Кафе и рестораны (82)
- Книги (6)
- Компьютеры (32)
- Красота (113)
- Машины (171)
- Медиа (99)
- Медицина (235)
- Мода (65)
- Музыка (77)
- Наружный дизайн (55)
- Наука (84)
- Недвижимость (248)
- Нейтральные (9)
- Ночные клубы (28)
- Образование (223)
- Общество и культура (82)
- Отели (133)
- Перевозки (114)
- Подарки (20)
- Политика (58)
- Портал (181)
- Программное обеспечение (154)
- Продукты питания (130)
- Простые (13)
- Путешествия (124)
- Развлечения (47)
- Религиозные (105)
- Свадьбы (39)
- Связь (283)

Создать сайт просто!

Выберите дизайн, шаблон и...

сайт работает!

+

Вы получаете:

- ✓ любой из 8706 дизайнов на ваш выбор;
- ✓ шаблон сайта, максимально готовый к использованию с «1С-Битрикс: Управление сайтом»;
- ✓ систему управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом».

подробнее...

15 последних дизайнов:

номер: 37752

стиль: Программное обеспечение

категория: Последнее

цена: 2 299 руб.

эксклюзив: 152 499 руб.

номер: 37711

стиль: Домашние животные

категория: Последнее

цена: 2 099 руб.

эксклюзив: 99 499 руб.

модуль

cn_redirect

только на

codenails.com

Ваша корзина пуста

Персональный раздел

Выбор дизайна:

-категория-

-стиль-

Номер дизайна:

Дизайнов на странице: 15

Сортировать по: дата добавления

Найти

Новости «1С-Битрикс»

ADV/web-engineering разработала высоконагруженный отказоустойчивый сайт «Российского Венчурного Портала» на основе системы «1С-Битрикс: Управление сайтом»

Компании ADV/web-engineering и «1С-Битрикс» объявляют о завершении работ по созданию Российского Венчурного Портала для «РВК» (Российской Венчурной Компании). Технологической платформой для ресурса rvchub.ru выбрана CMS система «1С-Битрикс: Управление сайтом».

Реклама от Google

Потолки

Санкт-Петербурга, -39%

Обвал цен на реечные и натяжные потолки. Замер/монтаж за 1 день!

www.potolok-peter.ru

Реклама на Google

B2C (Business-To-Consumer), или Бизнес для потребителя

Данная схема предполагает торговлю с клиентом – физическим лицом, в основном в области розничной реализации. Эта схема выгодна обеим сторонам. Клиент экономит время – ему достаточно пройти на сайт поставщика для заказа продукта с доставкой. А коммерсант получает возможность отслеживать спрос в реальном времени, экономить на аренде помещения и штате сотрудников. Классическим примером сделки B2C являются интернет-магазины. Их можно считать прародителями социальной коммерции,

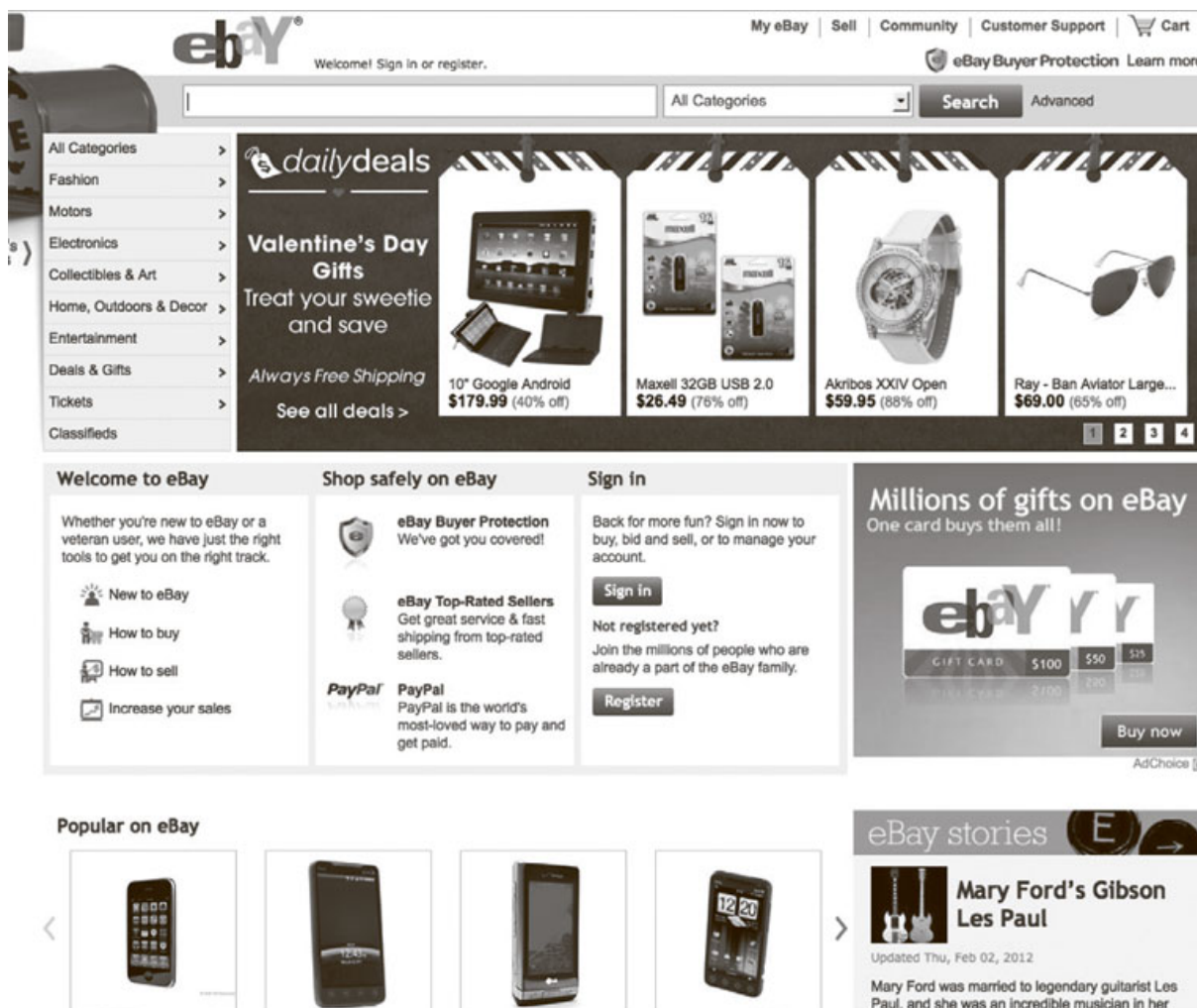
появившейся в конце 2000-х и направленной на продажу товаров и услуг в социальных сетях.



C2C (Consumer-To-Consumer), или Потребитель для потребителя

Смысл данной схемы заключается в продаже услуг и товаров потребителями потребителям (физическими лицами – физическим

лицам). Интернет-площадки для C2C – это некий симбиоз газетных рубрик «объявления» и рынка-толкучки. С каждым днем такой вид коммерции становятся все более популярным. Основное преимущество заключается в возможности купить товар по цене ниже, чем в магазине.



B2G (Business-To-Government), или Отношения между бизнесом и государством

Не столь популярной формой электронной коммерции является схема B2G, которая предполагает кооперацию предпринимателей и потребителей с государственными институтами. B2G реализуется посредством интернета, например заполнение анкет, таможенных

документов и налоговых форм онлайн.



Использование такой формы коммерции снимает нагрузку бумажной волокиты с плательщиков и облегчает работу госслужащих.

Товары, которые можно продавать через интернет, могут быть как реальными, так и виртуальными.

Виртуальные товары продавать выгоднее, поскольку затраты на копирование, хранение и доставку практически равны нулю.

Поэтому, когда начинающий интернет-предприниматель просит меня рассказать, как создать успешный интернет-магазин бытовой

техники, я сначала объясняю кратко организацию склада, логистику, доставку, бухгалтерию и проч., то есть то, что по своей сути это будет уже скорее офлайнвый, а не онлайнвый бизнес.

Гораздо проще создать площадку, которая будет собирать заказы на бытовую технику, которые потом за оговоренный заранее процент передаются в реальные магазины. А после хорошей раскрутки этой площадки и выхода бизнеса в нормальный плюс – продать ее одному из реальных магазинов.

Помимо заказов, продавать можно и разнообразные виртуальные объекты, которые пользователи размещают, например, на своей странице в форуме. Это может быть что угодно – гипножабы, волшебные палочки, «креведки» и прочая атрибутика. Посмотрите для примера магазин подарков в Живом Журнале (lj.ru).



Коктейль
\$0.99



Коктейль
\$0.99



Коктейль
\$0.99



Колыбель
\$0.99



Корзина цветов
Особые



Коробка конфет
сердечком
\$0.99



Космонавт
\$0.99



Маленькая гламурная
собачка
\$0.99



Медвежьи объятия
\$0.99

На первый взгляд, такая схема может показаться несерьезной, однако на ней зарабатываются миллионы долларов. Facebook

на один из дней Святого Валентина продал миллион виртуальных сердечек по \$1.

Члены клуба Brain Exchange (<http://brainex.ru>) провели мозговой штурм и составили следующий список виртуальных подарков (большое им за это спасибо).

- Дарить другие платные сервисы – то есть покупать для другого подъем рейтинга, платный аккаунт и пр.

- Материальные подарки – возможность подарить любой предмет, который продается через интернет: книги, игрушки, бытовую технику и пр. Это становится реализуемо путем заключения партнерских соглашений с интернет-магазинами. Пользователь получает виртуальную картиночку и реальный подарок.

- Интеграция с вишлистами пользователей. При этом каждый друг пользователя может внести небольшую часть стоимости с помощью SMS.

- Возможность подарить сертификат на услуги или объекты (любое обучение, поход в какое-то приятное место). По итогам пользователь получает картинку-диплом о том, что он воспользовался таким-то сертификатом и теперь «умеет летать на воздушном шаре».)

- Коллективный подарок (например, бутылка дорогого коньяка) – одна из идей-лидеров.) Возможность нескольким пользователям скинуться на один дорогой подарок для общего друга!

- Передаривать, что подарили, – возможность пользователя передарить виртуальные подарки, если они ему надоели.

- Делиться кармой, дарить карму – выносим в отдельный пункт, хотя это сочетается с пунктом 1 (дарить платные сервисы).

- Подарить выходной – мегакорпоративный подарок:) Акция компании, которая дарит своим сотрудникам выходной день (тут же – спонсорские подарки – клиентам компании дарятся скидки или что-то еще).

– Подарить услуги event-агентств – подарить организацию праздника (относится к коллективному подарку и к партнерским программам).

– Подарки, действующие ограниченный период времени, – например, цветы, которые исчезают через три-пять дней.

– Интерактивные подарки – животные, которых нужно кормить, цветы, которые нужно поливать. Пользователь должен поддерживать их жизнедеятельность отправкой SMS или тратой баллов на сайте.

– Дизайн страниц – возможность дарить пользователям улучшение их аккаунтов – оформление профайлов, контролы и пр.

– Полезный виджет – возможность подарить дополнительные блоки к профайлу – виджет погоды, курса валют или пробок.

– Магазин дополнительных приложений к данной сети – игры, блокноты и пр.

– Антиподарки – что-то, что мешает получателю или портит вид его страницы (например, «кляксы» на странице, закрывающие часть его профиля).

– Фотоколлажи, готовые к печати, – возможность получить доступ к фотографиям друга и сделать для него смешной коллаж. Например, обложку журнала или фото на троне и т. п.

– Индивидуальные подарки (печатный календарь с датами пользователя, netprint'ы).

– Видеослайды – возможность сделать видеоподарок.

– Подарок, который приносит денежки (или баллы на сайте), – например, тамагочи, которого должны кормить SMS-ками друзья владельца (соответственно, процент этих денег/баллов уходит владельцу).

– Сертификат на подарок другим – пользователь получает сертификат, который он в свою очередь может передарить.

– Подарки в играх для социальных сетей – в тех сетях, в которых есть игры, – подарки-улучшения в данных играх.

– Голосование за подаренное – подарок приносит пользователю повышение рейтинга, когда другие голосуют за него в профайле владельца.

– Моя страница – мой дом – возможность создать в своем профайле «комнаты». Комнаты можно обставлять подарками из виртуального магазина – диваны, ковры, кресла и пр.

– Подарить «кота-в-мешке» – возможность купить и подарить неизвестно что:) Что именно ты подарил, определяется после дарения (либо вообще видит только получатель).

– Составные подарки – подарок состоит из множества кусочков («пазлов»). Можно покупать самому и просить в подарок оставшиеся части. Собранный пазл приносит рейтинг.

– Подарок – лицензионный медиаконтент (mp3-треки, фото и т. д.) – отличная идея партнерских программ с другими ресурсами.

– Возможность дарящему выбирать, в каком месте на аватаре (или профиле) пользователя появится его подарок.

– Дарить подарок-картинку, который на самом деле реклама. Дарим картинку букета роз, другие посетители кликают на нее и переходят на сайт продавца цветов (а за каждую сотню кликов продавец отправляет пользователю реальные цветы).

– Дарить деньги, SMS-копилка.

– Поощрение за дарение: подарил 10 мишек, получил себе цветок.

– Подарить игру «тайм-киллер» (казуальные игры, игры которые просто убивают время).

– Сбор денег на совместный поход на мероприятие (например, все скидываются SMS).

– Дарить место на Луне небольшими кусочками (например, 10 на 10 см).

– Подарить упрощенный аккаунт – для пожилых пользователей:) Убираются все лишние функции, и остаются только самые простые.

– Хоровое поздравление – возможность нескольким пользователям записать свои голоса, из которых делается единый аудиофайл

с поздравлением.

– Корпоративные подарки – вместо стандартных ручек и блокнотов можно дарить интересные и креативные подарки в соцсетях.

Источник: <http://brainex.ru/podarki-v-socialnyx-setyax-otchet-o-vstreche-18032009>

Помимо картинок очень популярны среди виртуальных товаров атрибутика и валюта из игровых вселенных.



Золото World of Warcraft

Скидки

Выберите игровой сервер:* Вечная Песня - Орда
Цена: от 17.20руб. за 1к. голды

Имя Персонажа:*

Способ оплаты:* Webmoney
с учетом комиссии Webmoney 0.8%

Заплатчу:

Получу золота: 0
Минимальный заказ: 3000 золота.

Цена за 1000 золота: 21.50

Выберите удобный для вас способ связи:

Email:*

ICQ:

Skype

Комментарии:

Оформить Заказ

| Кол-во | Скидка |
|---------------|--------|
| 6000-10000 | 5% |
| 10000-15000 | 6% |
| 15000-25000 | 8% |
| 25000-100000 | 10% |
| 100000-200000 | 12% |
| 200000+ | 20% |

Продают даже прокачанных персонажей – орков, эльфов, магов.

Детеныш ночного саблезуба



Детеныш ночного саблезуба - новый питомец из коллекции карточной игры World of Warcraft "Сумерки драконов". Релиз состоится 26 июля 2011 года.

Детеныша ночного саблезуба можете более подробно рассмотреть на видео.

цена: 295 р. **новая цена: 249 р.**

[Купить](#)

Игрушечный Тор



Игрушечный Тор готов оберегать вас круглые сутки. Он умеет летать, патрулируя территорию вокруг вас, и стрелять из своих пушек в случае приближения предполагаемого противника.

Мини-Тор - питомец, который дается в награду обладателям ключа на коллекционное издание игры Starcraft 2 от Blizzard.

цена: 6990 р. **новая цена: 6490 р.**

[Купить](#)

Смертокрылыш



Да, он пока не достиг размеров разрушителя миров... Но этот малыш будет на вашей стороне, когда вы начнете свою титаническую борьбу с его старшим родственником, грозящим разрушить Азерот.

Смертокрылыш - питомец, который дается в награду за ввод ключа от коллекционного издания World of Warcraft: Cataclysm.

цена: 3990 р. **новая цена: 3340 р.**

[Купить](#)

Детеныш кенарийского гиппогрифа



Детеныш кенарийского гиппогрифа - новый спутник wow из магазина Blizzard. Выпущен в благотворительных целях для сбора средств пострадавшим в результате землетрясения в Японии 11 марта 2011 года.

Питомец будет доступен всем персонажам вашего аккаунта после активации кода.

Осмотреть кенарийского гиппогрифа можете на видео.

цена: 625 р.

[Купить](#)

Отдельным способом заработка на виртуальных товарах является покупка доменов. Домены обычно скупаются за копейки, а затем перепродаются в тысячи раз дороже. Например, домен 2014.ru был выкуплен за 2,5 млн руб., а самый дорогой домен Рунета, casino.ru, в 2008 году за \$250 тыс. купила компания Game Media.

CASINO.RU

ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЛУЧШЕЕ

КАЗИНО ПО МНЕНИЮ ИГРОКОВ

ИГРАТЬ СЕЙЧАС

William HILL

CASINO

до 300\$ БОНУС

на первый депозит для новых игроков

Новости

Азартные игры

Казино мира

Группы

Блоги

Видео

Форум

Бесплатная лотерея

Мой кабинет

Онлайн казино

Ставки на спорт

Онлайн покер

Лотереи и бинго

Игроки


Быстрый поиск

Q

Регистрация

Вход

Лотерейный фонд выделил музею средства на покупку картины Мане



Благотворительный лотерейный фонд «Наследие» выделил Музею Ашмола грант £5,9 млн на приобретение картины Эдуарда Мане «Портрет наденузель Клаус». Эта сумма является крупнейшим пожертвованием, сделанным в рамках кампании по сбору средств для покупки полотна Мане...
полный текст

сегодня, 12:32

комментировать

Источник casino.ru

Онлайн казино


+ добавить

→ показать все

| | | | | |
|-----------------------------------|----------|---------|-------|----------|
| 1. Winner Online Casino | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 3.2 /10 |
| 2. Casino Del Rio | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 1.3 /2 |
| 3. EuroGrand Casino | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 3.7 /22 |
| 4. 21nova Casino | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 4.3 /14 |
| 5. William Hill Casino | ПРЕЖДАТО | | ★★★★★ | 3.4 /18 |
| 6. Интернет-казино Cristal Palace | ПРЕЖДАТО | | ★★★★★ | 4.2 /109 |
| 7. Spin Palace Casino | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 4.5 /7 |
| 8. LuxorSlots Casino | ПРЕЖДАТО | | ★★★★★ | 4.9 /8 |
| 9. AzartPlay Casino | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 3.3 /11 |
| 10. 888Casino | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★★ | 4.3 /10 |

bananaslots

Онлайн казино





ИГРАТЬ

Ставки на спорт

+ добавить

→ показать все

| | | | | | |
|----------------|-------------------------|----------|---------|-------|---------|
| 1. BetRedKings | russian.betredkings.com | ПРЕЖДАТО | ПОТЕРЕЯ | ★★★★☆ | 1.0 /1 |
| 2. LeonBets | ru.leonbets.com | | | ★★★★★ | 4.3 /14 |

Последние новости

Букмекеры принимают ставки на следующее извержение вулкана

Тони Джи назвал Минск покерным раем

Экстрадицию Ипнатенко отложили до конца мая

Американец, сорвавший джекпот \$6 млн, расстался с жертвами афер своей жены

Места за столом рядом с Клуни и Обамой разыграют в лотерею

→ все новости

€1000 Бонус Казино

Скачать Бесплатно

CASINO Del Rio

EURO GRAND 1000\$

ПРИВЕТСТВЕННЫЙ БОНУС

Нажмите здесь

21nova

320% БОНУС НА ПЕРВЫЙ ДЕПОЗИТ

ИГРАЙТЕ СЕЙЧАС

Еще более впечатляющие цифры можно встретить на западном рынке: домен poker.org был продан за \$1 млн, toys.com – за \$5,1 млн, а самой крупной сделкой остается покупка домена sex.com за \$14 млн.



View Deals from

ToysRUs

eToys

FAO

Мне нравится

1 671
пользователям
это нравится.
Будьте
первыми среди
других людей

Never miss a deal again! The hottest toys and the most exclusive deals!

Great savings on toys with our daily deals, coupons & exclusive deal of the day.

More Toys, Baby Deals & Coupons

Buy 1 Get 1 50% off Moshi Monsters, Crazy Bones & Trash Pack Series 2

Take me to this deal!



Offer Expires 05/12/2012

Posted: 2012-05-08 | ToysRUs Deals | 0 Comments | 0 TrackBacks

Categories

- [ToysRUs Coupons & Deals](#)
- [eToys.com Deals](#)
- [FAO.com Deals](#)
- [Toy Coupons](#)
- [Expired Deals of the Day](#)
- [News](#)

Join Us On

[Toys.com](#) on Facebook

Мне нравится

Станьте первым из друзей, кому это понравилось.

[ToysRUs](#) on Facebook

Мне нравится

2 830 653 пользователям это нравится. Будьте первыми среди других людей

[FAO Schwarz](#) on Facebook

Брендовый киберсквоттинг – работает в двух направлениях: первое – это регистрация доменных имен, содержащих фирменные или популярные наименования, товарные знаки, бренды, а второе – это «перспективная» регистрация доменов тех фильмов, которые получили хороший рейтинг и продолжения которых планируются в будущем. Законным владельцам доменов этих фильмов дешевле выкупить их у киберскоттеров, чем оспаривать свои права в суде.

Для того чтобы не стать жертвой киберсквоттеров, владелец бренда покупает все доменные имена, по каким-либо признакам схожие с именем его домена. Например, «*moneyzzz.ru*», «*moneyzzz.com*» и даже «*moneyzzz.tv*», чтобы обезопасить себя от происков конкурентов. Подобный тип коммерческой операции называется **защитным киберсквоттингом**.

Регистрировать все варианты доменного имени стоит дорого, поэтому киберсквоттеру необходимо предварительно проанализировать информацию, чтобы с наибольшей степенью достоверности предсказать, какие сочетания символов будут выбраны законным владельцем для домена.

Подобный анализ возможен благодаря доступу к статистике запросов популярных поисковых систем. Увеличение частоты использования каких-то слов означает скорое появление этих слов в крупных доменных зонах, типа com.

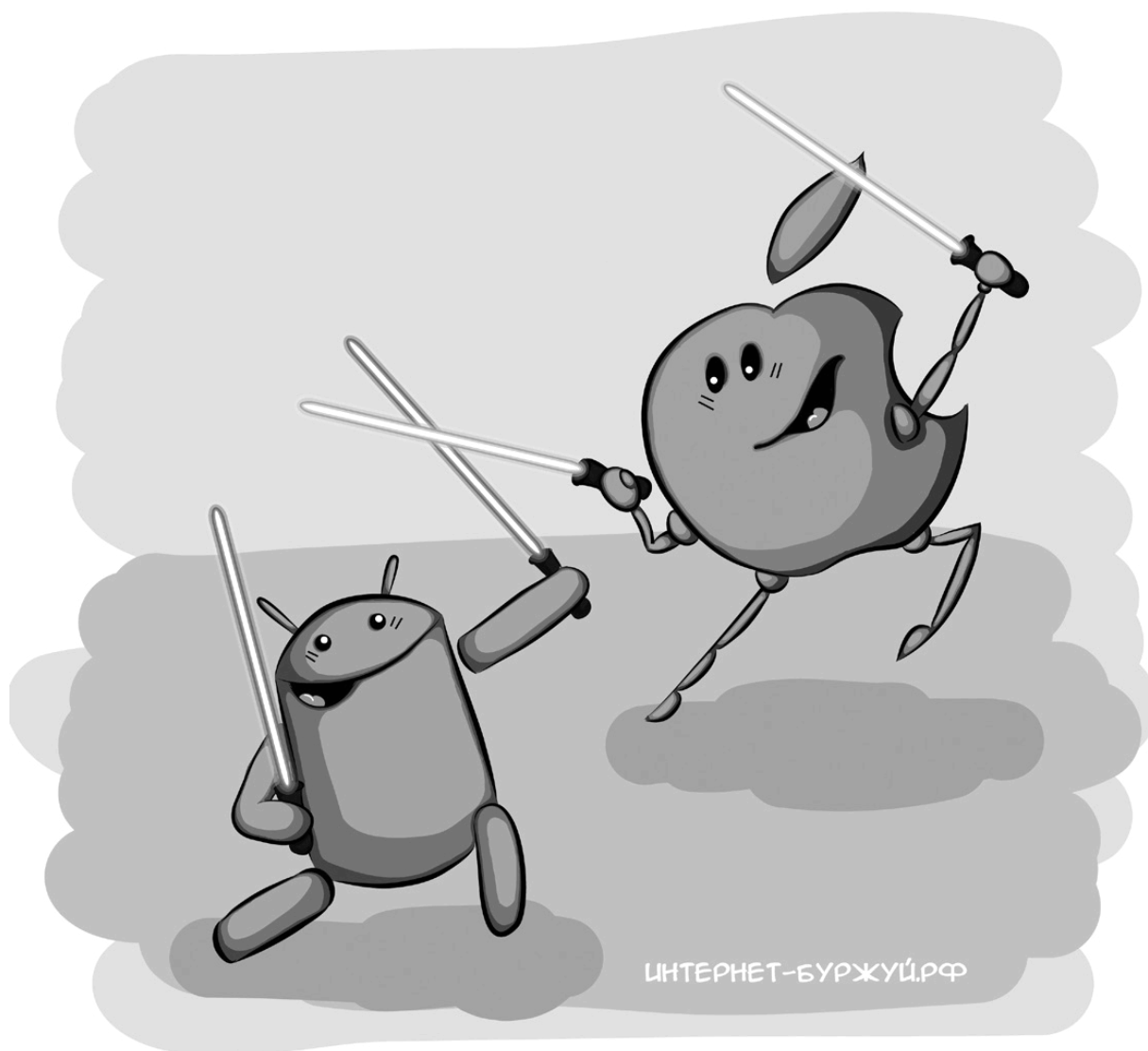
Для анализа сквоттеры также используют корпоративную информацию о возможном слиянии компаний. Они стараются перебрать все варианты названий новой объединенной компании и затем купить эти доменные сочетания. Например, в результате слияния компаний Ernst & Whinney и Arthur Young & Co родилась компания Ernst & Young. Все это позволяет сквоттеру осуществлять выгодные коммерческие операции по продаже скупленных доменов хозяевам новой компании.

Продуктовая модель

Создание популярного продукта, который монетизирует другие

Таким продуктом может быть сайт, сервис или платформа.

Один из самых известных удачных примеров – крупнейший видеохостинг YouTube, запущенный в начале 2005 года бывшими сотрудниками PayPal. Благодаря используемой технологии Flash Video при малом объеме передаваемых данных качество записи было отличное. Все это позволило хостингу быстро сформировать свой круг пользователей, обогнав по популярности MySpace. Результатом такого прорыва стала покупка видеохостинга Youtube компанией Google за \$1,65 млрд в ноябре 2006 года.



Этот же пример является хорошей иллюстрацией тому, что не всегда надо спешить с продажей своей доли в проекте. Один из трех его создателей, Джоуед Карим, вышел из проекта раньше всех и получил \$62 млн. А двое других основателей, Чад Херли и Стивен Чен, продав проект Google, заработали в общей сложности \$620 млн.

Недавно появившиеся платформы для мобильных телефонов Android и iOS – отличная иллюстрация продуктовой модели. Платформы оказались настолько удачны, что на июнь 2011 года компанией Apple было разработано 600 тыс. приложений для

iPhone/iPad, 100 тыс. – для iPad, число загрузок составило 15 млрд, а количество пользователей – 200 млн.

Показатели Android не так внушительны. В декабре 2011 года компания Google объявила о создании более чем 300 тыс. приложений и достижении 10 млрд скачек с фирменного магазина приложений Android Market.

И хотя текущая статистика у iOS лучше, эксперты считают, что в силу большей открытости Android обгонит Apple.

Вот каковы перспективы существующих платформ для мобильных устройств.

| Worldwide Mobile Communications Device Open OS Sales to End Users by OS (Thousands of Units) | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|------------------|
| OS | 2010 | 2011 | 2012 | 2015 |
| Symbian | 111,577 | 89,93 | 32,666 | 661 |
| Market Share (%) | 37,6 | 19,2 | 5,2 | 0,1 |
| Android | 67,225 | 179,873 | 310,088 | 539,318 |
| Market Share (%) | 22,7 | 38,5 | 49,2 | 48,8 |
| Research In Motion | 47,452 | 62,6 | 79,335 | 122,864 |
| Market Share (%) | 16 | 13,4 | 12,6 | 11,1 |
| iOS | 46,598 | 90,56 | 118,848 | 189,924 |
| Market Share (%) | 15,7 | 19,4 | 18,9 | 17,2 |
| Microsoft | 12,378 | 26,346 | 68,156 | 215,998 |
| Market Share (%) | 4,2 | 5,6 | 10,8 | 19,5 |
| Other Operating Systems | 11,417.4 | 18,392.3 | 21,383.7 | 36,133.9 |
| Market Share (%) | 3,8 | 3,9 | 3,4 | 3,3 |
| Total Market | 296,647 | 467,701 | 630,476 | 1,104,898 |

Социальные сети тоже зарабатывают на продуктовой модели, предоставляя разработчикам специальный инструментарий для создания приложений и работы с ними. Наибольший доход имеют, конечно, игры. В 2011 году оборот игрового рынка США превысил \$1 млрд.

По мнению Марка Цукерберга, основателя Facebook, постоянного героя журнала Forbes, игры в социальных сетях – залог высоких

показателей прибыли в этом бизнесе. Примером он приводит всего три игры – Zynga Poker, Mafia Wars, FarmVille, благодаря которым пользователей Facebook стало больше 500 млн, половина из которых является постоянной аудиторией портала.

Но основной доход от таких приложений Марк Цукерберг видит в размещении рекламы в играх и возможности внутриигровых операций с валютой.

Согласно статистике японского провайдера социальных игр DeNA, благодаря социальным играм им удалось привлечь 21 млн человек (21 % от всей аудитории активных пользователей в Японии). Это благоприятно сказалось на выручке компании, которая составила \$336 млн, что на 217 % выше по сравнению с прошлогодними финансовыми показателями. Прогнозируемая же выручка к 2011 году составляет \$1250 млн.

По оценке J'son & Partners Consulting, наиболее перспективными площадками для игровых приложений в России являются Vk.com и «Мой Мир» с ежемесячной аудиторией 17,8 млн и 15,7 млн пользователей соответственно.

Лидер Facebook, игра FarmVille от Zynga с доходом в \$4 млрд и количеством участников 75 млн имеет русскоязычного «собрата», разработанного екатеринбургским i-Jet Media. «Счастливый Фермер» одинаково популярен в Vk.com и «Моем Мире» – по 16 млн игроков на двоих. По оценке тех же J'son & Partners Consulting, игра принесла разработчикам \$20 млн, что в сравнении с объемом отечественного рынка в \$30 млн за 2009 год выглядит особенно впечатляюще.

Статистика российского рынка социальных игр за 2011 год следующая:

- 38 млн активных игроков;
- 44 млн часов в день тратится на игры;
- 7 млрд руб. – объем рынка.

По прогнозам J'son & Partners Consulting, объем российского рынка социальных игр к 2015 году составит \$1,5 млрд. Достичь такого показателя будет возможно при условии создания новых приложений и сервисов с одновременным развитием онлайн-платежных систем.

В своих прогнозах большинство аналитиков сходятся в одном: сфера игровых приложений в социальных сетях – главный секрет высоких показателей прибыли и популярности таких интернет-гигантов, как Facebook, Vk.com, MySpace и др.

Благотворительность

Насколько эффективен принцип «подайте, кто сколько может, на хороший проект», свидетельствует пример «Википедии», которая в 2010 году собрала \$16 млн пожертвований.

В 2011 году Джимми Уэйлс (основатель проекта) снова обратился к посетителям:

Число серверов Google близко к миллиону. В Yahoo работает около 13 тысяч сотрудников. У нас – 679 серверов и 95 сотрудников.

Википедия – пятый по популярности сайт в интернете, и каждый месяц он обслуживает 470 миллионов человек, которые просматривают миллиарды страниц.

Коммерция – это нормально. Реклама – не порок. Но место им не здесь. Не в Википедии.

Википедия – это нечто особенное. Она подобна библиотеке или общественному парку. Она подобна храму для разума. Это место, куда мы все можем приходить, чтобы размышлять, учиться, делиться знаниями.

Когда я только основал Википедию, я вполне мог бы сделать ее коммерческим сервисом с рекламными баннерами, но я решил сделать нечто иное. Все эти годы мы усердно работали, чтобы

проект оставался строгим и основательным, без излишеств. Мы выполняем свою миссию, избегая расточительности, в отличие от многих других.

Если бы каждый читающий эти строки пожертвовал 150 рублей, то для проведения нашей кампании по сбору средств хватало бы одного дня в году. Но не каждый может сделать пожертвование, а из тех, кто может, – не каждый сделает. И это нормально. Каждый год находится достаточно людей, которые решают сделать взнос.

В этом году подумайте, пожалуйста, о взносе в 100, 200, 500 рублей или любом другом, чтобы защитить и поддержать Википедию.

С благодарностью,

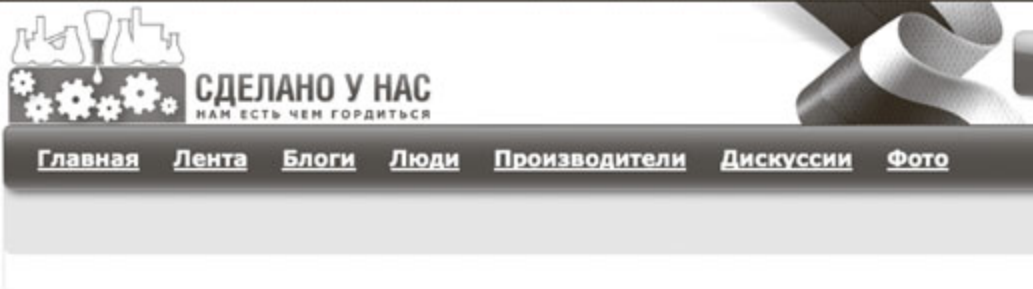
Джимми Уэйлс, основатель «Википедии».



Пожалуйста, прочтите:
Личное обращение
основателя Википедии Джимми
Уэйлса

Добро пожаловать в Википедию,
свободную энциклопедию, которую может редактировать каждый.
Сейчас в Википедии 623 840 статей на русском языке.

| | | |
|-----------|------------|-------------|
| География | Наука | Спорт |
| Искусство | Общество | Техника |
| История | Персоналии | Философия |
| Музыка | Религия | Все порталы |



Все пожертвования от 100 р, поступившие на счета проекта, я буду публиковать. Пожалуйста, указывайте комментарий к платежу.

Ваши деньги помогут автору оплачивать сервер, доменное имя, а также добавят мотивации в разработке, поспособствуют развитию проекта.

Сумма - дата - комментарий

5000 руб. - 27.01.2012 - Так держать!
200 руб. (Qiwi). - 23.01.2012 - спасибо что вы есть
500 руб. (Qiwi). - 18.01.2012 - Будем жить!
150 руб. (Qiwi). - 16.01.2012 - так держать!
20\$ (PayPal) - 13.01.2012 - Пожертвование на sdelanounas от zukk.ru
450 руб. - 12.01.2012 - Хороший, нужный проект! Самый нужный сайт российского сегмента сети!
150 руб. - 11.01.2012 - на поддержание хорошего ресурса. От проекта donorspermi.ru
3000 руб. (Qiwi). - 06.01.2012 - на поддержку проекта. спасибо
50\$ (PayPal) - 05.01.2012 - Помощь проекту "Сделано у нас"
500 руб. (Qiwi). - 05.01.2012 - для сайта сделано у нас
450 руб. - 05.01.2012 - Хороший добрый и сейчас нужный сайт, в отличии от бесполезного и злого Роспила
200 руб. (Qiwi). - 04.01.2012 - Спасибо за проект! ejz.ru
100 руб. - 31.12.2011 - Пожертвование проекту "Сделано у нас"
100 руб. - 31.12.2011 - Самому позитивному ресурсу России
100 руб. - 31.12.2011 - На сайт "Сделано у нас"
200 руб. (AlfaBank) - 31.12.2011 - на поддержку сайта от facebook.com/mzhigarev
440 руб. (Qiwi). - 29.12.2011 - НА ДОБРОЕ ДЕЛО
300 руб. (AlfaBank) - 28.12.2011 - Помощь проекту sdelanounas.ru
200 руб. (Qiwi). - 28.12.2011 - От постоянного критика (turokom) :) Чтоб успехи нашей страны были гораздо известней её неудач.
200 руб. - 28.12.2011 - Пожертвование проекту "Сделано у нас"
1000 руб. - 28.12.2011 - Пожертвование проекту "Сделано у нас"
100 руб. - 27.12.2011 - Пожертвование проекту "Сделано у нас"
300 руб. (Qiwi). - 27.12.2011 - Ваш проект - глоток свежего воздуха. Божией помощи!
500 руб. (AlfaBank) - 27.12.2011 - Помощь проекту sdelanounas.ru
200 руб. - 26.12.2011 - наше уважение вам от mamzeli.com
10\$ (PayPal) - 26.12.2011 - Приятно читать в Канаде про наши успехи! Вперед Россия!
30\$ (PayPal) - 25.12.2011 - Чтобы был источник позитивных новостей о России
20\$ (PayPal) - 20.12.2011 - в помощь проекту от григория басс
250 руб. - 19.12.2011 - Полезному проекту от otellparizha.ru
1000WMR - 14.12.01 - На развитие проекта от kupipolis.ru
700 руб. (AlfaBank) - 13.12.2011 - Пожертвование проекту "Сделано у нас"
20\$ (PayPal) - 09.12.2011 - когда нашу страну поливают грязью, такие проекты - наша надежда и опора
1000 руб. - 05.12.2011 - Привет из Сергиева Посада =)
300 руб. (Qiwi). - 03.12.2011 - На поддержку сайта "Сделано у нас"
200 руб. - 23.11.2011 - Надоела сплошная чернуха. Желаю творческих успехов!
50\$ (PayPal) - 22.11.2011 - Ну наконец-то есть новости, которые хочется читать!!!
4\$ (PayPal) - 9.11.2011 - немного солидарности с проектом
100WMZ - 01.11.2011 - на razvitie proekta
15 000 руб. - 24.10.2011 - Respect от i-bo.ru

Обращение было настолько убедительно, что Павел Дуров (основатель «ВКонтакте») пожертвовал интернет-энциклопедии

«Википедия» миллион долларов.

В начале января 2012 года исполнительный директор «Википедии» Сью Гарднер (Sue Gardner) заявила, что необходимые для успешной работы проекта \$20 млн были собраны, и поблагодарила всех за участие.

По такой модели может монетизироваться любой интересный и полезный для пользователей ресурс: достаточно лишь разместить у себя на сайте кнопку «Donate».

Хороший российский пример представляет антикоррупционный проект Алексея Навального, на поддержку которого пользователи буквально за пару месяцев перечислили несколько миллионов рублей.

Я сам в том году перевел денег проекту «Сделано у нас. Нам есть, чем гордиться» (<http://www.sdelanounas.ru>). Сайт о новых российских производствах, товарах, производимых в нашей стране, модернизации, инновациях, открытиях, успехах на мировых рынках и прочих значимых событиях в жизни России.

Резюмируем.

Основных моделей монетизации интернет-проектов пять.

1. Рекламная: баннеры, партнерские программы, SEO-ссылки, брендинг, плата за публикацию;
2. Сервисная: разовая оплата или подписка.
3. Электронная коммерция.
4. Продуктовая: платформа, продукт, сервис.
5. Благотворительность.

Как правило, интернет-проекты используют комбинацию разных моделей для получения дохода.

Существуют и другие классификации бизнес-моделей для веба.

Монетизация веб-сервисов: бизнес-модели

<http://habrahabr.ru/blogs/startup/56875/>

Методы монетизации интернет-проектов

http://www.slideshare.net/elena_m/addventure

Бизнес-модели мобильных приложений

<http://www.slideshare.net/heckfly/addventure-mobilefest>

Также советую посмотреть материалы по запросу «монетизация»:

<http://habrahabr.ru/>

<http://www.slideshare.net/>

III. Who is MoneyMaker?



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУЙ.РФ

Термином «манимейкер» (от англ. *money maker* – «накопитель», «выгодное дело») можно определить любого предпринимателя, который делает бизнес. Но так исторически сложилось, что это слово прижилось именно в интернет-среде и обозначает человека, который делает деньги в Сети.

Это занятие не всегда однозначное и порождает много разных трактовок и оценок.

Вот, например, одно из самых ярких последних высказываний о манимейкерах:

«Как правило, они зарабатывают, эксплуатируя недостатки интернета. Их деятельность не регламентирована законом и, имея по большей части деструктивный характер, доставляет огромные проблемы тем, кто ведет в Сети серьезный бизнес. Имя им – манимейкеры», – Андрей Шипилов, «Коммерсантъ».

Условно манимейкеров можно разделить на «черных» и «белых». Те, кто нарушает Уголовный кодекс РФ (УК), те черные. Те, кто не нарушает, белые.

5. Черные манимейкеры

Говоря про статьи УК, которые нарушаются, я имею в виду следующие.

Статья 158 УК РФ. Кража

Статья 159 УК РФ. Мошенничество

Статья 163 УК РФ. Вымогательство

Статья 165 УК РФ. Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием

Статья 272 УК РФ. Неправомерный доступ к компьютерной информации

Статья 273 УК РФ. Создание, использование и распространение вредоносных программ для ЭВМ

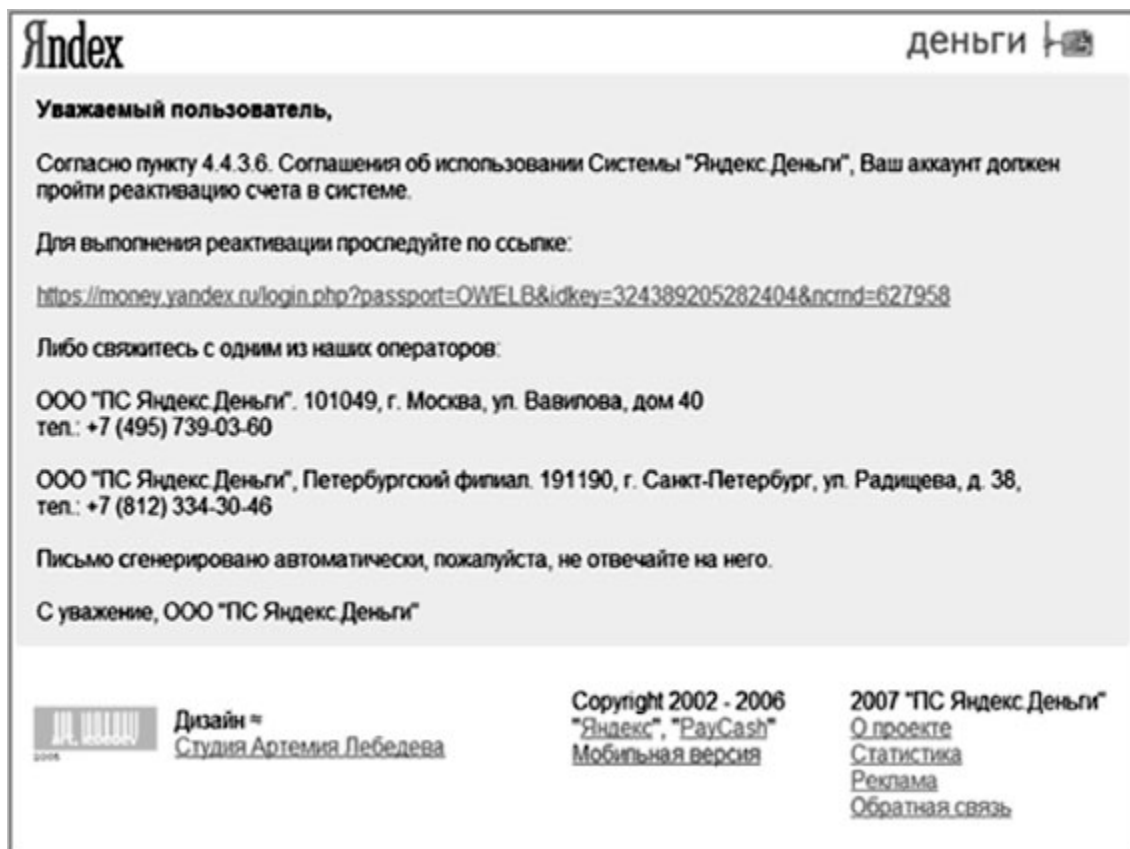
Статья 274 УК РФ. Нарушение правил эксплуатации ЭВМ, системы ЭВМ или их сети

Существует великое множество способов нелегального заработка в Интернете, я сделаю обзор самых распространенных, дабы вы не стали жертвами «черных» манимейкеров.

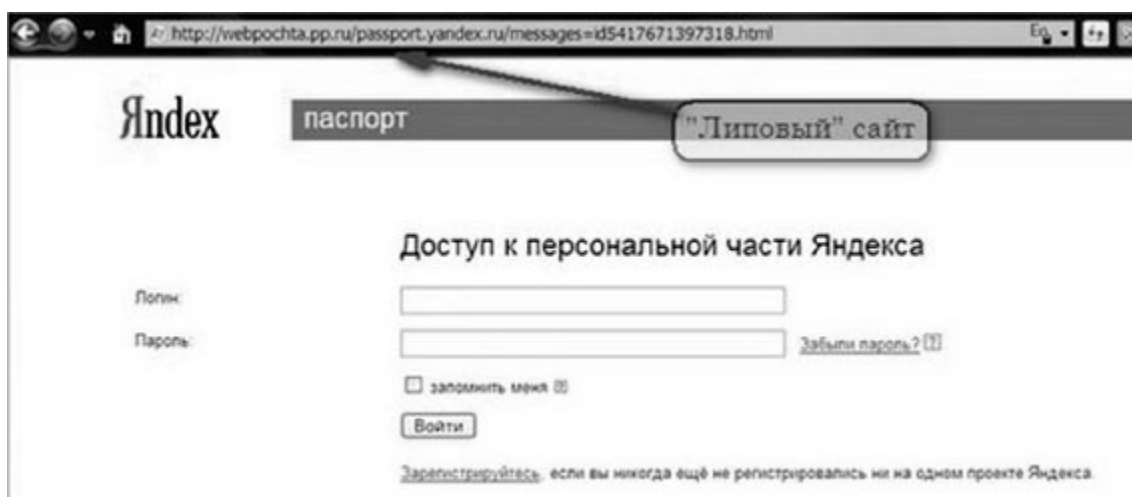
Фишинг

Воровство персональных данных пользователя (пароль, номер кредитки, PIN-код и пр.) с использованием точной копий существующей веб-страницы.

Техника фишинга была подробно описана в 1987 году, а сам термин появился 2 января 1996 года. Происходит от английского phishing (*fishing* – «рыбная ловля, выуживание»). Кратко фишинг выглядит так: человеку приходит письмо, полностью имитирующее сообщение от платежной системы Яндекс. Деньги.



По ссылке, указанной в письме, пользователи переходят на такую же, как у Яндекс. Денег, страницу и вводят логины и пароли от своих электронных кошельков.



Практически никто при этом не смотрит на адресную строку, в которой никакого «Яндекса» нет и в помине, а указан некий рау.рау.ru. Всё, введенные данные уплыли к «черным» манимейкерам.

Фишинг – это один из вариантов социальной инженерии (привет от Кивена Митника), в основе которой – незнание пользователями базовых правил сетевой безопасности. Так, многие не знают самого простого: сервисы не занимаются рассылкой писем с просьбами сообщить свои пароли, учетные данные и другую конфиденциальную информацию.

В борьбе с фишингом производители крупных интернет-браузеров объединились в союз, договорившись одинаковым способом информировать пользователей о потенциальных сайтах с мошенниками: последние версии браузеров уже снабжены функцией антифишинга. Тем не менее ущерб от фишинга постоянно растет: по оценке компании Gartner, в 2004 году потери составили \$2,4 млрд, в 2006 году – \$2,8 млрд, в 2007 году – \$3,2 млрд. Так, если в 2004 году в США от рук мошенников пострадало 3,5 млн человек, то в 2008 году цифра достигла отметки в 5 млн.

Мобильное мошенничество

С недавних пор в России стали особенно популярными схемы мошенничества в сфере мобильных услуг, в особенности – аферы с короткими номерами для отправки SMS. Мошенники контролируют большую часть рекламы в российском WAP (мобильном интернете): излюбленным приемом аферистов является предложение отправить сообщение на короткий номер, а также спамерские рассылки в социальных сетях и по электронной почте.

SMS-алармы (SMS-Alarm)

На сегодняшний день под термином SMS-аларм понимается мошенническое приложение для мобильного устройства/смартфона, скрытно рассылающее SMS на короткие номера. Обычно подобные приложения распространяются под видом известных Java-приложений, ICQ-клиентов или обновленных версий Opera Mini. Примечательно, что номер таких версий часто завышен: мошеннический вариант – Opera Mini 9.0, а оригинал – Opera Mini 6.0. Подавляющая часть мобильных устройств оснащена функцией запроса перед отправкой Java-приложением SMS-сообщения, поэтому создатели SMS-алармов ищут любые способы обхитрить пользователя, дабы он не обратил внимания на предупреждение на экране и нажал кнопку. Обладатели приложений для смартфонов часто не замечают момент списания денег без видимой на то причины, так как SMS-алармы, разработанные для Android и Symbian, могут загружаться в фоновом режиме и отправлять SMS без предупреждений.

Мошенничества с премиум-сайтами

Многие мобильные операторы предоставляют доступ к некоторым ресурсам с платным контентом по завышенной цене трафика (пользователь оплачивает услугу скачивания игры или рингтона самим пребыванием на сайте). Мошенники обычно действуют по следующим схемам: используют прямые ссылки на обычном бесплатном сайте, ведущие без специального уведомления на услуги премиум-ресурса, или, например, размещают изображение из одного прозрачного пикселя по адресу с повышенной тарификацией, благодаря чему пользователь оплачивает просмотр якобы обычного сайта по более дорогому тарифу. Ярким примером является ссылка «скачать мелодию бесплатно», размещенная в рекламных блогах отечественных сайтов и обычно ведущая на ресурсы с премиум-тарификацией. Надо добавить, что сайты с такой тарификацией могут часто «незаметно» посещаться

мошенническими приложениями для телефонов.

Другие виды мошенничества

Один из излюбленных приемов мошенников – убедить пользователя добровольно отправить дорогостоящее SMS на короткий номер. Например, перехват SMS вашей девушки/молодого человека или Java-приложение, позволяющее видеть скрытое под одеждой.

МОБИЛЬНЫЙ СКАНЕР
личное приложение для вашего мобильного

Мобильный сканер – программное приложение к мобильному телефону, предназначенное для просвечивания синтетической одежды на теле человека. Функционально Иктим Сканер схож с устройством рентгена. Схема работы программы: люди, попавшие в поле зрения телефонной камеры, будут отображены на экране без элементов одежды.

Режимы фото и видеосъемки позволяют сохранять на мобильном телефоне материал, отснятый в процессе работы Мобильного Сканера

ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ - ПРОСВЕЧИВАНИЕ СИНТЕТИЧЕСКОЙ ОДЕЖДЫ

ДЕМОНСТРАЦИЯ РАБОТЫ

ЭТО РАБОТАЕТ! УБЕДИТЕСЬ САМИ

Сканирование происходит благодаря распознаванию радиоволн, проходящих сквозь тело человека. Волны, проходящие через ткань, отнимаются малой частью. Благодаря этому программа легко высчитывает местонахождение одежды на теле людей. Компенсируя недостаток длины волн, Сканер проникает сквозь материал.

СКАЧАТЬ МОБИЛЬНЫЙ СКАНЕР

Sony Ericsson NOKIA Connecting People SAMSUNG SIEMENS Apple LG

ПОДДЕРЖИВАЕТ ВСЕХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Женский аудио возбудитель. - Mozilla Firefox

http://...com/user_id=1354

Женский аудио возбудитель.

ЖЕНСКИЙ

АУДИО ВОЗБУДИТЕЛЬ

УЛОЖИ ЛЮБУЮ
НЕДОТРОГУ!
ОНА НЕ УСТОИТ!

СОБЛАЗН
ЗА 5
МИНУТ!

РАБОТАЕТ ДАЖЕ
С МОБИЛЬНОГО!

Мнения пользователей

- Евгений Позачера
Уже повиел трех классных телок в
универе. Продолжаю охоту. А вам
огромный thanks
- Ромир Венера
Кажул. Поохотрю вечером что
получится.)))
- Сергей Венера
Не думал что такое возможно класс.
Спасибо вам!
- Алена Венера
Меня было трудно возбудить. Теперь
запинаясь сексом когда хочу.
- Марина Сегодня
Скачала ради интереса. Честно говоря

Женский аудио возбудитель

Женский аудио возбудитель – возбудитель на основе бинауральных волн*, которые могут издавать любые аудио устройства. Был разработан группой американских и немецких ученых, Гарвардского центра медицинских наук, совместно с коллегами из Мюнхенского института медицинских наук. После многолетних исследований, ученые разработали уникальный звук, который неадекватно влияет на женщин, и вызывает бурные позывы к сексу. Вначале этот продукт был доступен только для западных потребителей, но теперь он успешно пришел и на российский рынок. Назвали его AEW – Audio exciter for women.

Разве такое возможно?

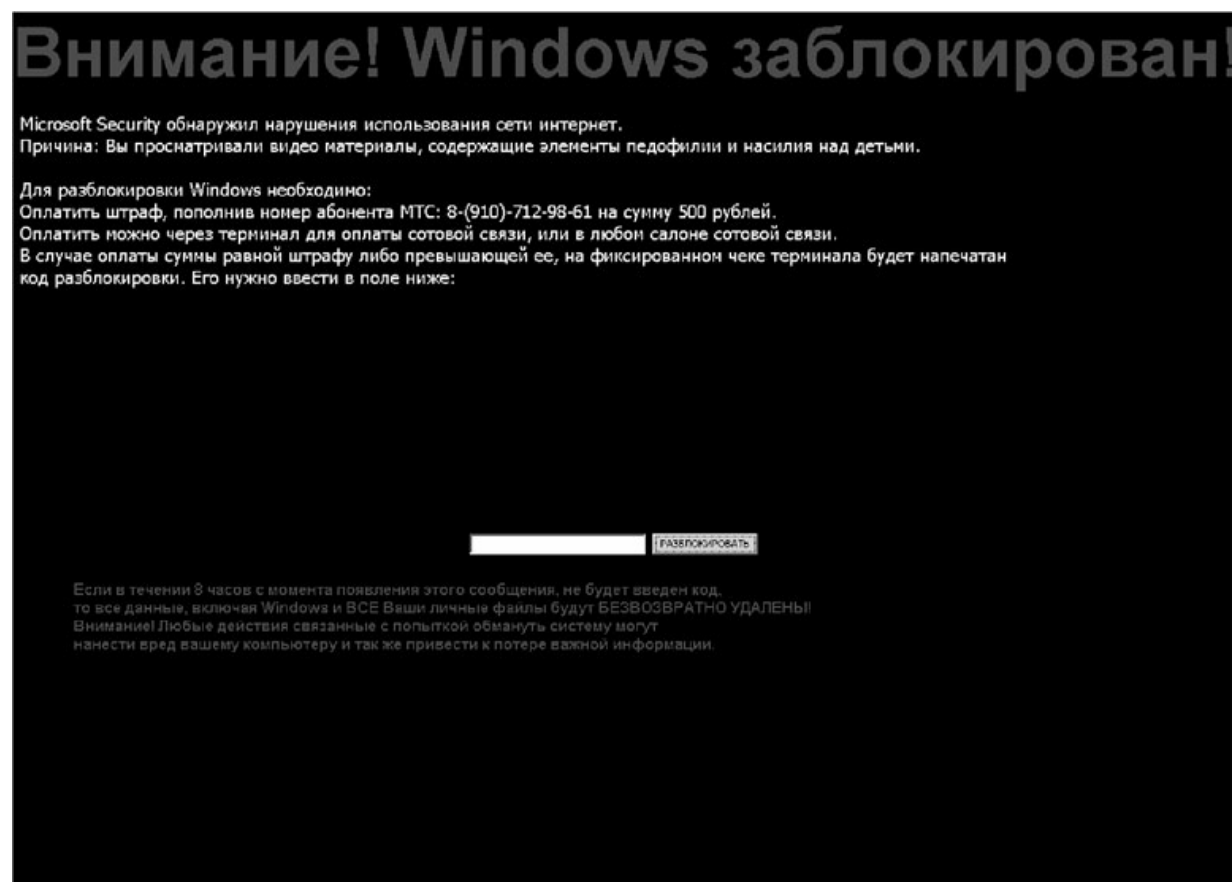
Да! Пояснение: дело в том, что в отличие от мужчин, у женщин на много более развито правое полушарие головного мозга – оно то, как раз и отвечает за эмоции. Из-за этого, женщины намного чувственнее, и эмоциональнее, воспринимают окружающий мир. При помощи специально разработанных, и направленных в верном направлении бинауральных волн, их правое полушарие дает команду организму:

Дабы снять с себя ответственность, мошенники в правилах предоставления услуги обычно указывают, что сервис носит шуточный характер, но, как правило, такая информация запрятана в самом дальнем углу. Ярким тому примером служат методы работы телеканалов МузТВ, MTV и проч.

Вариантом описанной выше схемы является услуга «голосование на сайте», которая в свое время была особо популярна в социальных сетях. Со взломанных аккаунтов пользователей рассылались сообщения с просьбой пройти по ссылке на сайт, где проходило

голосование, например, за лучшее фото, и принять в нем участие. Как правило, фото человека, от которого приходило такое сообщение, было в тройке лидеров.

Программы-вымогатели класса Trojan Ransom (согласно классификации Лаборатории Касперского) блокировали работу операционной системы во время загрузки, выводя на весь экран компьютера сообщение с требованием отправить SMS для разблокировки.



Обычно во всех подобных мошеннических схемах стоимость SMS значительно выше заявленной, например, указана плата за неделю подписки на услугу, а оплата взимается сразу за месяц.

«Срочно требуется донор с редкой первой отрицательной группой крови»

В свое время много человек пострадало от рук мошенников и их сообщений с призывом помочь ребенку, нуждающемуся в крови редкой группы. Для желающих помочь был указан номер телефона. Люди звонили по указанному платному номеру (о чем, естественно, никто не знал), к которому был подключен автоответчик, воспроизводящий гудки, что вынуждало многих перезванивать несколько раз.

«Мама, положи 100 рублей на указанный номер...»

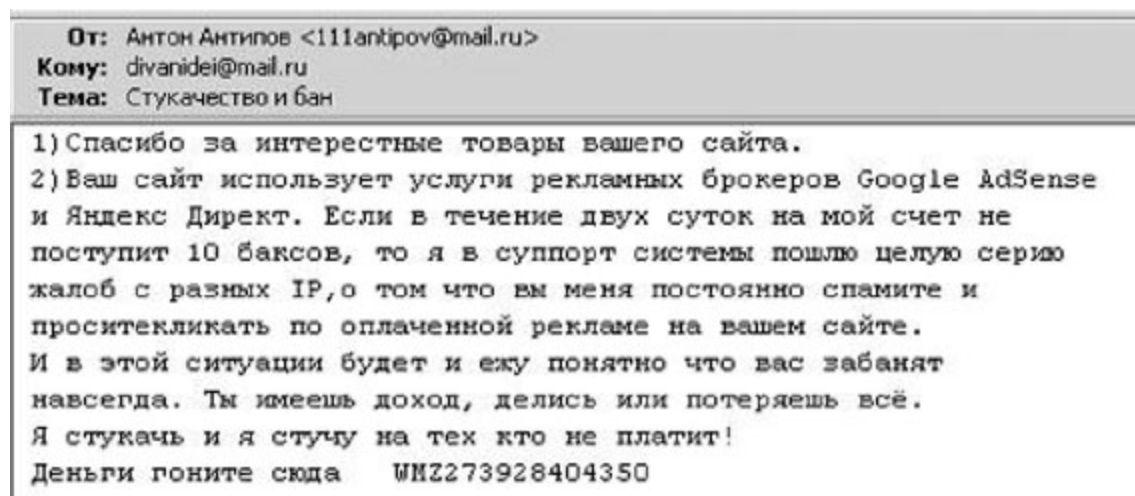
Одной из самых распространенных схем мошенничества в свое время была рассылка сообщений с просьбой положить денег на указанный номер, типа «Мама, срочно положи деньги на номер XXX, потом объясню. Спасибо». Текст носил более или менее универсальный характер, дабы большая часть получивших поверила ему.

Не менее популярным способом было представиться оператором сотовой связи и убедить пользователя направить USSD-запрос, который переведет его деньги на номер мошенника.

Шантаж и вымогательство

Встречается и откровенное вымогательство. Вот история от пользователя Syjatoslav (<http://artmin.ru/2011/01/bessovestnyj-manimejking/>): «Гляжу я как-то в интернете на огромном количестве сайтов, типа безобид, доска позора и т. п., выставлена информация, что я, фрилансер и рекламодатель, кидаю людей. Что работать со мной нельзя и т. д. Постарался один паренечек, который явно искал заработок – так вот он мне названивал с требованиями заплатить ему 1500 взамен на удаление отзывов. Пришлось платить, так как невиновность доказать сложно – плюс он добился блокировки моего акка на фрилансе. В итоге я заплатил ему, акк разбанили, а вот отзывы убрал он не все. Самое ужасное, что многие, перед тем как заказать что-то, гуглят сразу и показывают мне эти отзывы».

Или бывают еще вот такие письма (<http://www.homebusiness.ru>).



Вариаций на эту тему множество. Последнее время стало модно шантажировать DDoS-атакой, которая не дает сайту нормально работать.

Мне самому периодически приходится сталкиваться с «черными» манмейкерами. Года три-четыре назад пришло письмо (орфографию сохранил):

Здравствуйте, ваш сайт и информация вашего сайта подверглась взлому группой хакеров пока мы не предпринимаем ни каких действий, но если вы не примети наши условия нам предется принять свои меры, вы должны понимать всю серьезность этой ситуации. Мой совет сохранить авторитет вашей фирмы... наши условия всего 20 000\$ ваш ответ ждем 3 дня после получения вами этого письма время пойдет.....не пытайтесь нас отследить используем подставные пароли и почты!

Когда мы попросили представить доказательства взлома наших сайтов, то получили следующее письмо:

Уважаемая.....,вы не ознаете, всей опасности этих действий у вас остался последний день день, не каких доказательств в стиле приве привет мы вам пересылать не будим, если условия не будут выполнены с вашей стороны, завтра вы все увидите и поймете какова была цена этого всего проекта.....оривидерчи Natali//Хакерры РФ сбились в стаю.

Мы подали заявление в Управление К – в большей степени для того, чтобы посмотреть, как сработают правоохранительные органы. А правоохранительные органы только развели руками: им удалось лишь вычислить IP-адрес и найти владельца компьютера, однако этот человек во время атаки якобы был на лекции. Реальный заказчик остался неизвестен.

Сайты никто не положил, а вот угрозы продолжали сыпаться еще некоторое время. Хуже обернулось дело у коллег, чьи порталы действительно подверглись атаке. Их сайты оказались недоступными

в течение суток, пришлось привлекать сторонних специалистов.

Буквально на прошлой неделе пришел новый шедевр:

Здравствуйтесь, На Вашем сайте размещена ссылка, связанная с незаконной деятельностью по продаже образовательных документов. Просим в срочном порядке ее убрать. Если Вы не желаете сотрудничать с нами, наш отдел обязан будет применить жесткие меры. Спасибо за понимание.

*Отдел «К» Бюро специальных технических мероприятий
Главного Управления МВД России по г. Москве*

Фактический адрес:

107078, г. Москва, ул. Мясницкая, д.49/22.

Телефон: 02.

—

С уважением,

Григорий

<mailto:nekrasov.otdel.k@gmail.com>

6. Белые манимейкеры

«Белые» манимейкеры зарабатывают в Сети, не нарушая УК. Для начала заработка в Сети не требуются капиталовложения. Главным ресурсом, конвертируемым в деньги, является ваше время. Уровень заработка в значительной степени зависит от опыта взаимодействия с Сетью и наличия необходимых навыков.



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУЙ.РФ

Люди без опыта (обычно это студенты и школьники) могут начать с заработка на чтении писем, с автосерфинга, платных кликов и опросов.

Почтовые спонсоры

Почтовые спонсоры – это своего рода посредники между рекламодателями и клиентами, которым платят за клики, просмотр электронных писем или рекламы. Средняя плата за просмотр зависит от вида рекламы и колеблется между \$0,0005 и \$0,03.

Специфика работы почтовиков

В основе почтовиков лежит заинтересованность клиентов в том, чтобы именно вы узнали об их продукте/проекте. Эта заинтересованность настолько велика, что они готовы платить за просмотр их рекламы (в расчете на то, что вам понравится и вы что-нибудь купите). На сегодняшний день многие настолько пресытились рекламой, что просто не обращают на нее никакого внимания, сразу отправляя в спам. С оплачиваемыми письмами так поступить не получится, ибо, регистрируясь, пользователь тем самым соглашается с условиями почтовика на получение рекламных писем. Поэтому желающих воспользоваться такой услугой, как платный просмотр, всегда много. Далее осуществляется механизм подтверждения прочтения рекламного письма, так как рекламодатель должен быть уверен, что присланные письма читаются, а не идут в спам: пользователь по ссылке из рекламного письма переходит на сайт рекламодателя. Следует отметить, что деньги за клик будут перечислены на счет пользователя только после определенного времени, которое отсчитывает таймер в специальном окошке, и все это время вы должны находиться на сайте.

Теперь с появлением специальных программ, автоматически кликающих по ссылкам, пользователям часто приходится вводить определенный набор букв и цифр, так называемую капчу, которая служит подтверждением того, что вы не робот-автокликер.

Автосерфинг

Термин «автосерфинг» пришел к нам из английского языка и обозначает сервис автоматического просмотра сайтов.

Авторизация

Логин: Пароль: [войти](#)

23.11.2011
Добавлены новые типы оплачиваемых заданий для рекламодателей.
[Подробнее здесь.](#)

Заработок в Интернет

Предлагаем Вам стабильный заработок в нашем сервисе раскрутки сайтов. Мы платим:

- за посещение сайтов — 50 рублей за 1000 посещений, или 5 копеек за 1 визит.
- за чтение рекламной почты — до 75 рублей за 1000 писем, или 7.5 копеек за 1 письмо.
- за выполнение небольших заданий — до 2 рублей за 1 задание.

Мы мгновенно начисляем заработок на счет, вывести средства можно в WebMoney WMR и WMZ.

[Подробнее о возможностях заработка...](#) [Зарегистрироваться.](#)

Раскрутка сайтов — увеличение посещаемости

Сервис обеспечивает быстрое, надежное и управляемое увеличение посещаемости для рейтингов. Ваш сайт будут посещать только реальные люди — наши пользователи. Вы получите возможность управлять посещениями, увеличите цифры на счетчиках и поднимите сайт на первые позиции рейтингов посещаемости. Стоимость услуги — всего **79 рублей за 1000 уникальных хостов**.

Чем мы отличаемся от других сервисов:

- доступны все возможные настройки рекламной кампании, в том числе плавное распределение посещений по времени суток.
- мы можем обеспечить более 6000 уникальных хостов в сутки на 1 сайт.
- простой, но очень удобный интерфейс с различными уровнями сложности для новичков и профессионалов.
- возможностью настройки собственного значения поля referer, а также выбора географии посетителей.
- широкий выбор методов оплаты — онлайн-платежи, через СберБанк, по счету для юр. лица с оформлением всех документов.

[Подробнее об увеличении посещаемости...](#) [Зарегистрироваться.](#)

Легальные почтовые рассылки

Вы можете рекламировать Ваши услуги среди широкой аудитории наших пользователей путем рассылки информации по электронной почте — от 49 рублей за 1000 писем. Можно получить большое количество заинтересованных посещений на сайт, заказав рассылку с оплаченным переходом, при этом посетитель будет знать, какой сайт он посещает, что гарантирует адекватное восприятие информации.

[Подробнее о почтовых рассылках...](#) [Зарегистрироваться.](#)

Оплачиваемые задания

Революционный сервис, позволяющий привлечь аудиторию нашего сайта к участию в нужных Вам голосованиях, регистрации на других сайтах, кликам по баннерам, посещению определенных страниц сайт в нужной последовательности, и т.д. Тысячи наших пользователей обеспечат необходимый Вам результат.

[Подробнее об оплачиваемых заданиях...](#) [Зарегистрироваться.](#)

Главная
Регистрация
Заработок в Интернет
Раскрутка сайтов
Почтовые рассылки
Оплачиваемые задания
Помощь, ответы на вопросы
Статистика
Правила работы
Блог (дневник) сервиса
Служба поддержки

Смысл автосерфинга сводится к получению денег от рекламодателей за последовательный просмотр их рекламы, повышая им тем самым посещаемость сайта. На просмотр каждой страницы выделяется определенное время, по истечении которого пользователь переходит к просмотру следующей страницы, а ему на счет начисляется некая сумма.

Заработок на кликах

Один из самых надежных способов заработка в Сети являются клики: пользователь получает ссылки, по которым он переходит на сайт рекламодателя, обеспечивая себе маленькое вознаграждение.

HOTRUSCLICK
зарабатывайте вместе с нами!

HotRusClick Рекламодателю | Контакты | FAQ

» Главная
» Рекламодателю
» Регистрация
» Участник
» Новости
» Статистика
» Контакты
» Помощь
» Казино ИГРУН

Если бабки на исходе, до аванса далеко. Возвращает к жизни только покер в GRANDE CASINO

ИГРУН 100 ИГРУН
www.igrun.com КОНТРОЛЬ невмешательства
Заходите ИГРАТЬ !!!

Впервые в Рунете новое интернет казино с контролем честности во всех играх!

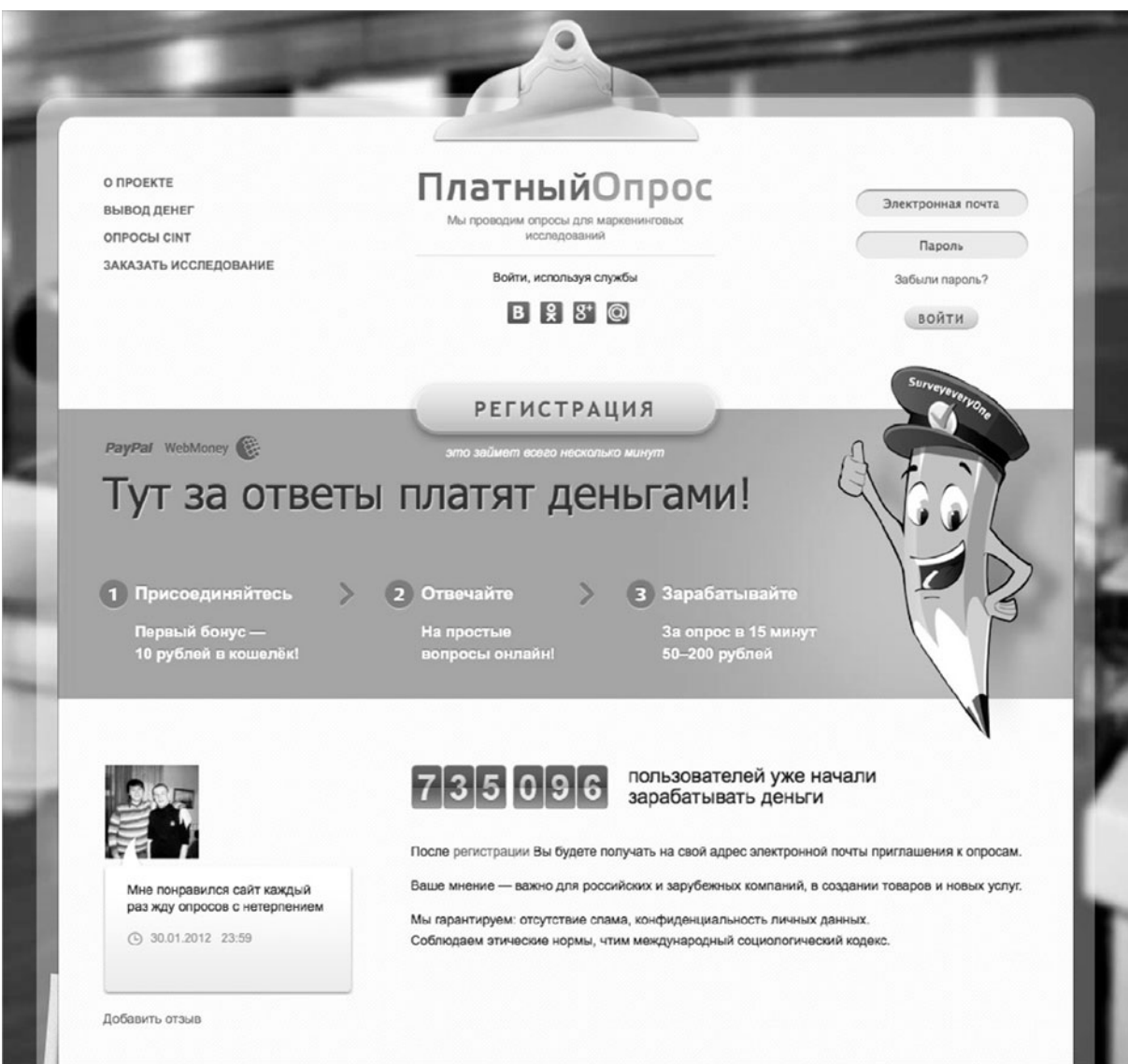
| Почему Вы должны стать нашим участником | Почему Вы должны стать нашим рекламодателем |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">о. Мы платим за кликио. Мы платим за чтение почтыо. Мы платим за регистрациио. Мы платим за выполнение заданийо. Мы платим за серфинго. 5 уровней реферралов (10%-5%-3%-2%-1%)о. Минимальная сумма к выплате - 1.00\$о. 10 реф уровней для VIP участниково. Мы работаем с WebMoney, RBK Money, Яндекс.Деньги и Z-Payment | <ul style="list-style-type: none">о. Низкие ценыо. Надежное обслуживаниео. Статистика в реальном временио. Система скидок и бонусово. Таймер посещений 15...60 секо. 1000 показов от 0.90\$о. 1000 писем от 1.50\$о. Высокое качествоо. Только заинтересованные пользователио. Возможность ознакомить пользователей со своим сайтом |

Всего участников **10158**
Выплачено **\$21,004.64**
Посетителей онлайн **133**

Зарегистрироваться сейчас! **Получить больше информации, и заказать рекламу!**

Платные опросы

Не менее простым способом являются платные опросы, за участие в которых начисляются деньги. Заполняя и отправляя заказчику одну такую анкету-опрос, пользователь получает в среднем 100 руб.























Чтение писем, серфинг, клики и платные опросы – хороший способ формирования первоначального капитала, но для более высокого дохода есть смысл работать одновременно с несколькими спонсорами.

Максимальный доход от такой деятельности можно оценить по статистике одного из сервисов.

Всего выплачено за 24 часа: **21471.13** руб. (1840 выплат)

Последние 100 выплат:

| Пользователь | Дата и время | Сумма, руб | Метод |
|---|------------------|------------|----------|
|  Oleg45659 | Сегодня, в 21:34 | 5.99 | WebMoney |
|  Leonid | Сегодня, в 21:32 | 10.44 | WebMoney |
|  Theophil | Сегодня, в 21:32 | 2.04 | WebMoney |
|  Павел | Сегодня, в 21:31 | 90.10 | AlertPay |
|  Александр | Сегодня, в 21:31 | 40.46 | WebMoney |
|  sergey | Сегодня, в 21:31 | 2.19 | WebMoney |
|  ALEX2 | Сегодня, в 21:30 | 13.50 | WebMoney |
|  Анатолий | Сегодня, в 21:30 | 93.95 | WebMoney |
|  Gia | Сегодня, в 21:30 | 92.38 | WebMoney |
|  Warchest | Сегодня, в 21:30 | 9.54 | WebMoney |
|  Григорий | Сегодня, в 21:30 | 4.25 | WebMoney |
|  AlexLanov | Сегодня, в 21:29 | 10.20 | WebMoney |
|  Ioela | Сегодня, в 21:29 | 2.70 | WebMoney |
|  Сергей | Сегодня, в 21:29 | 20.06 | WebMoney |
|  sssergey | Сегодня, в 21:28 | 2.01 | WebMoney |
|  ALEX | Сегодня, в 21:28 | 20.72 | WebMoney |
|  Александр | Сегодня, в 21:27 | 4.50 | WebMoney |
|  Евгений | Сегодня, в 21:27 | 6.18 | WebMoney |
|  Егор | Сегодня, в 21:26 | 2.01 | WebMoney |
|  angry85 | Сегодня, в 21:26 | 32.56 | WebMoney |

В основном подобные предложения интересны школьникам и студентам, которые таким образом подрабатывают в свободное время. 90 руб. в день – это около 3000 руб. в месяц. Во многих провинциальных регионах это неплохой дополнительный доход.

Оригинальный способ заработка придумали в корейских тюрьмах: там заключенных заставляли играть в World of Warcraft и добывать артефакты, которые потом продавались на специальных биржах.

Таким способом тюремщики получали до полутора миллионов долларов в месяц.

Фриланс

Слово «фриланс» в переводе с английского означает «свободный копьеносец», «наемник», «вольный художник». Впервые было употреблено Вальтером Скоттом в его романе «Айвенго» для обозначения средневекового наемного воина. В русском языке мы называем фрилансером человека, нанятого для выполнения определенной работы без заключения договора о найме. Преимуществом такой работы является мобильность: находясь вне штата, фрилансер имеет возможность работать сразу с несколькими работодателями.

1 039 101 пользователь
41 088 проектов в месяц

Опубликовать проект

Каталог работодателей

Каталог фри-лансеров

Менеджмент

Разработка сайтов

Дизайн

Арт

Программирование

Оптимизация (SEO)

Полиграфия

Флеш

Тексты

Переводы

3D Графика

Анимация/Мультимедиа

Фотография

Аудио/Видео

Реклама/Маркетинг

Разработка игр

Архитектура/Интерьер

Инжиниринг

Консалтинг

Обучение

Все проекты

Фри-ланс

Только для **РГО**

Конкурсы

В офис

Свернуть все проекты

Написать программу для добавления фотографий вКонтакте

По договоренности

Хочу попросить написать программу для добавления фотографий вКонтакте.

Вот кратко техзадание:

1. Есть фотография и комментарий к фотографии (просто в оффлайне)

Необходимо...

Только для **РГО**

Платный проект 23 минуты назад

Ответить на проект (0)

ASP.NET программист на постоянную удаленную работу

35 000 р./месяц

Требуется ASP.NET / C# разработчик для удаленной работы.

Требования:

- Опыт от 2-3 лет

- Отличные знания C#, ООП

- Отличные знания ASP.NET WebForms

...

Платный проект 1 час 14 минут назад

Ответить на проект (0)

Требуется PHP программист

По договоренности

Здравствуйте,

Требуется PHP программист для выполнения разовых задач.

Платный проект 2 часа 34 минуты назад

Ответить на проект (7)

Оптимизация интернет-магазина!

По договоренности

Добрый день,

необходимо вывести интернет-магазин в топ ян. по максимальному кол-ву запросов. Продажи осуществляются исключительно летом (май, июнь, июль). Прошу направлять...

Только для **РГО**

Платный проект 3 часа 52 минуты назад

Ответить на проект (13)

Услуги фри-лансеров

РГО

Анна Тимохина [ATim]

+++ Клиенты на Ваш сайт

++ продвижение с гарантиями:

+ SEO + скрытая реклама

Подробнее →

РГО

Anastasiya Ju [nid]

ДИЗАЙН САЙТОВ

WEB DESIGN

— Яркие решения

— Зинные скидки

Как правило, фриланс предполагает удаленную работу: тысячи километров между работодателем и фрилансером теперь не помеха. Наиболее часто фрилансеры встречаются среди программистов, журналистов, переводчиков и дизайнеров. И как видно из перечня профессий, личная встреча с заказчиком становится необязательной, результатами труда легко поделиться посредством интернета. В условиях современного мира все больше людей отдает предпочтение удаленной работе, что благоприятно сказывается на уровне заработка фрилансеров.

Данный вид заработка через Сеть уже требует хотя бы минимальных профессиональных навыков. Как правило, это

набор или написание текстов, а те, кто обладает более специализированными навыками, могут заниматься созданием и раскруткой сайтов. Конкуренция между фрилансерами крайне высокая, но высока и оплата. Наиболее посещаемые фрилансерами сайты – <http://www.free-lance.ru/> и <http://freelance.ru/>

Файлообменники

Недавно появилась еще одна модель «белого манимейкинга», связанная с файлообменниками.

fast file hosting & online storage

Новости | FAQ | Правила | Контакты

В f t w

Загрузить файл | Турбо доступ | Партнерская программа

Заработок на файлообменнике



Платим за все страны и учитываем неполные скачивания

Выбирай тариф до 20\$ за 1000 скачиваний
или до 70% с каждой покупки

[Зарегистрироваться](#)

Регистрация

Просто загрузит
за каждое скач
Выбирайте на

All Incl

Страны/Размер
new 0.5-5Mb

5-10Mb

10-50Mb

50-100Mb

100-250Mb

250-1500Mb

1500Mb-unlim

Страны A, 7 стран
Россия
Страны B, 19 стр
Бельгия, Азербай
Турция, Канада, У
Страны C, 22 стр
Киргизия, Австрия
Греция, Саудовск
Страны D - все ос

\$30 за 1000 скачиваний
Самые высокие рейты

Только лучшие условия
Стабильная работа и доверие

Выплаты от \$10 два раза в неделю
Выплаты без задержек от \$10 для Активных вебмастеров

20% от привлеченных рефералов
Приглашайте друзей и зарабатывайте 20% от их заработка

Выгодные тарифы
Самые выгодные тарифные ставки для разных стран

Призовой коэффициент x2
Возможность стабильно зарабатывать +100% к основному заработку

Постоянные акции, ценные призы!
Акции, соревнования, тысячи участников и призеров

Десятка лучших Halileo Bonus program
за текущий месяц

| | Пользователь | Заработано |
|----|--------------|------------|
| 1 | burtonfly | \$2285.36 |
| 2 | СТАНОК | \$1653.32 |
| 3 | paspartu | \$1555.93 |
| 4 | Beuar | \$734.70 |
| 5 | myweb | \$292.25 |
| 6 | picolino33 | \$268.66 |
| 7 | nek0 | \$264.19 |
| 8 | caraction1 | \$263.69 |
| 9 | seugal | \$252.84 |
| 10 | kap-kan | \$243.11 |

Соревнование вебмастеров!

1-е место — 200% сверх заработанного за период
2-е место — 100% сверх заработанного за период
3-е место — 50% сверх заработанного за период

На сервере-файлхостинге можно разместить файлы, указав только ссылку на них на своем сайте. Пользователь, желающий скачать файл, перенаправляется с сайта на хостинг, где получает возможность скачивания после просмотра рекламы. Преимуществом файлхостинга является значительная экономия места на сайте владельца и возможность заработать на рекламе. Лучше всего для файлообменников подходят сайты-архивы, так как обычно у них самая большая целевая аудитория, позволяющая совмещать различные виды заработка.

Дополнительный доход владелец сайта может получить за счет пользователя, который приобрел gold-аккаунт, расширяющий его возможности, например увеличение скорости, просмотр необходимой информации без рекламы.

Небольшие интернет-проекты

Создание небольших сайтов (как правило, тематических блогов) для их последующей монетизации.

Большой интернет-проект без специальных знаний и финансов запустить очень сложно. О таких проектах (startups) я буду рассказывать в следующей главе.

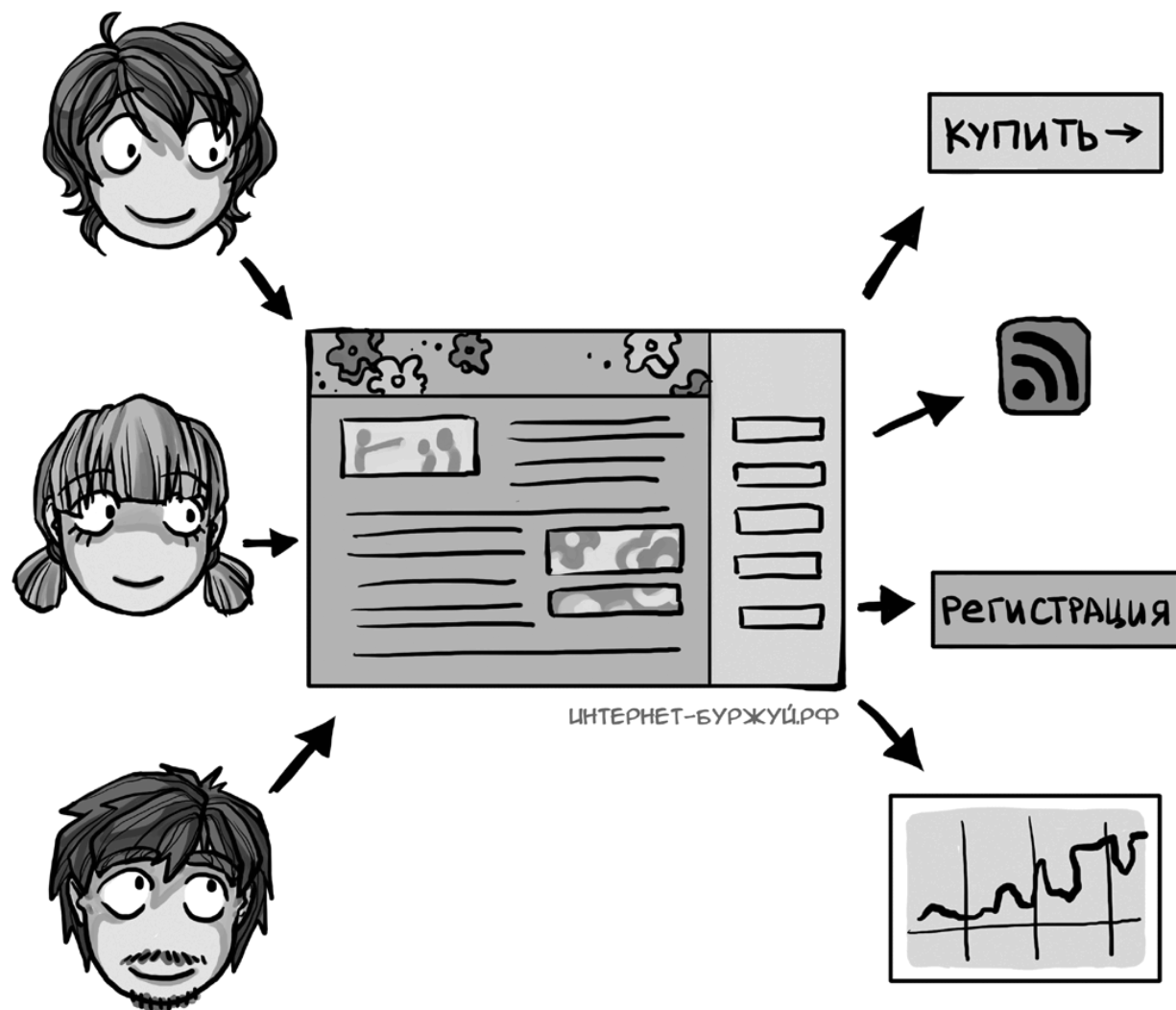
Не очень сложно и не очень затратно сделать сайт на базе готового блогового движка (наиболее популярен WordPress) и наполнить его уникальным контентом (самостоятельно или купив). Далее, в зависимости от успешности проекта, вы сможете использовать весь набор моделей монетизации, приведенный в предыдущей главе.

Последнее время в этой теме особо популярны MFA-сайты (сайты, заточенные под AdSense или любую аналогичную контекстную рекламу (англ. *Made For Ads(ense) sites*). Принцип работы MFA-сайтов довольно прост: делаем простенький сайт на определенную тематику, где полезной информации очень мало. Размещаем на сайте рекламные блоки AdSense. Пользователь, попадая на сайт,

не находит нужной информации и кликает по рекламным объявлениям. Хозяин MFA получает прибыль. Главное отличие MFA от нормальных сайтов – отсутствие уникального авторского контента и большие пространства на сайте, занятые рекламой.

Арбитраж трафика

Суть этой схемы заработка в Сети заключается в преобразовании одних моделей оплаты в другие: Р4Р и РРV превращаются в РРС, РРА и РРС.



Например, вы покупаете баннер на месяц, а трафик с этого баннера перенаправляется на специальную страницу (для таких страниц есть специальный термин – лэндинг-страница). Дизайн этой страницы выстроен так, чтобы мотивировать пользователя на требуемое действие.

Лэндинг-страницы могут быть самыми разнообразными. Очень популярный вид лэндинга – сервисы, которые предлагают увидеть себя в старости.

Хотите увидеть себя через 20-30 лет?

Нет ничего проще

Шаг №1 Выбор пола

☐ Мужской ☐ Женский

Шаг №2 Выбор возраста

☐ + 10 лет ☐ + 20 лет ☐ + 30 лет

Шаг №3 Загрузка фото

НАЧАТЬ ОБРАБОТКУ ФОТОГРАФИИ

Загрузка фото на сервер

Распознавание лица

Подбор элементов из библиотеки

Применение фильтров

Тонирование и сведение

Рендер результата

30 ЛЕТ СПУСТЯ

Для чего нужен этот сайт

Вы находитесь на сайте, который позволяет заглянуть в будущее и увидеть лица своих друзей, подруг, родственников, возлюбленных, детей, да и свое собственное - через несколько десятков лет жизни ... в почтенном возрасте...

Скажите - невозможно?! Но мы живем в 21 веке и сейчас возможно все!!! Благодаря новым технологиям, разработанным в университете геронтологии - уже сейчас возможно лицезреть по фотографии, сделанной в прошлом или в настоящем, облик человека в старости... Зачем это нужно? Да хотя бы из любопытства!!! Разве не интересно, как будет выглядеть ваш молодой человек, который сейчас дарит вам цветы, или ваша возлюбленная, которая кокетничает с вами или каким будет ваш ребенок в почтенном возрасте?

Кстати, есть такое поверье, что лицо старого человека, отображает его характер... Так писанные красавицы, алчные, злые в душе, в старости превращаются в страшнейших старух, а добрые, отзывчивые люди - имеют приятные лица... Не хотите посмотреть на свое? :)

Какой будет внешность интересующего человека? На этот вопрос может ответить наш сайт, который работает по технологии, проверенным временем. Все, что для этого требуется, это только фотография человека, которого Вы

Отзывы

Акимов 29.11.2010
Сегодня мы всей семьей провели за этим сайтом, взяли фотку, где бабушка молодая, и программа выдала фото очень похожее на бабушку сегодня, в общем советуем всем.

Ирина 29.11.2010
Все боюсь стареть, однако вот мне например уже совсем не страшно, ведь как оказалось я буду еще ого-го даже и в 60 лет.

Борис 29.11.2010
Сервис оказался выше всяческих похвал, мало того что весело еще и полезно, ведь хорошее настроение продлевает жизнь.

Павел 29.11.2010
Буду краток, действительно ржичню :) Моя девушка была в восторге, я сделал ей сюрприз через IMMS :)

© 2010 Взгляд в будущее. Все права защищены

Правила подписки | Управление подпиской

Стоимость услуги для абонентов МТС: 160 руб 87 коп с НДС, раз в 5 дней.
Стоимость услуги для абонентов Билайн: 160 руб 87 коп с НДС, раз в 5 дней.
Пробный доступ - 74 часа

Для остановки подписки отправьте СМС-сообщение с текстом STOP.
Для абонентов МТС - на номер 7706-40 (СМС бесплатно).
Для абонентов Билайн - на номер 2210 (СМС бесплатно).
Для абонентов других операторов - на номер 4440 (стоимость 1,5 рубля).
Служба поддержки: 8 800 200-03-34

Вот еще эффективный американский лэндинг: «Скоро выборы. Ты со мной?» Единственное, что требуется от пользователя, – указать свой адрес электронной почты.



В данном случае владельцы лэндинг-страницы получают мотивированных пользователей-активистов, согласившихся получать почтовую рассылку.

Другая популярная лэндинг-страница – тест на подходящие пищевые добавки. Для владельцев лэндинга в данном случае важно, чтобы пользователь заполнил анкету, производится оплата именно этого действия. В данном случае заполнение анкеты повышает вероятность того, что заинтересованный пользователь оставит заявку на платную консультацию.

✓detOKs.com

Pass Your Drug Test Guaranteed
with Carefully Selected Same Day Cleansers



The best choice for you

- ✓ Completely undetectable
- ✓ Works in 1 hour
- ✓ Lasts up to 5 hours
- ✓ Overnight shipping available
- ✓ Lasts up to 5 hours
- ✓ Completely undetectable
- ✓ Works in 1 hour

PASS YOUR DRUG TEST

Questions?
Call for free now!



1-866-600-2488

100%
money back
guarantee



copyright

Именно на лэндинг-странице потенциальные клиенты должны превращаться в заказчиков, а одна модель заработка – в другую, то есть оплата показов должна становиться оплатой кликов или действий.

7 золотых правил хорошей лэндинг-страницы:

Никакого выбора

Определяйте однозначно действие и направляйте на него все внимание пользователя: заполнить анкету, скачать файл, перейти по другому адресу. Оптимальным решением будет выделение такой ссылки, остальные можно вообще убрать.

Держите данные обещания

Пользователи попадают на лэндинг-страницу через ссылки или баннеры, размещенные в блогах или в PPC-системах, поэтому лэндинг должен отвечать запросу пользователя, который привел его на страницу. При необходимости страницы меняются в зависимости от источника трафика.

Не перегружайте

Сведите воедино все шрифты, видео, баннеры, тексты. Понятная страница получает больше откликов у пользователей.

Будьте вне подозрений

Добавьте различные сертификаты, грамоты, товарные знаки и логотипы, лейблы типа «100 % гарантии».

Войдите в доверие

Станьте ближе к своим пользователям, публикуя отзывы клиентов или любую другую интересную информацию о них.

Призыв к действию

Ваш призыв к действию должен быть четким, ясным и располагаться на заметном месте.

Меньше текста

Согласно исследованиям, пользователи читают по диагонали, выхватывая взглядом интересные для них места. Лишний текст может отвлечь.

Здесь вы можете посмотреть на примеры таких страниц:
<http://lpgenerator.ru/landing-page-templates/>

Суть бизнеса на арбитраже – таким образом подобрать входящий трафик и лэндинг-страницу, чтобы получать прибыль.

Пример: за 10 000 рублей мы покупаем неделю размещения нашего баннера на чужом портале. CTR у нашего баннера 0,0013, и в неделю мы имеем 500 000 показов. Стоимость одного действия (PPA), которое совершит перешедший с нашего баннера пользователь, не менее 100 рублей, и совершает такие действия каждый четвертый из пришедших к нам.

Итого, за неделю с баннера мы получим 650 человек на нашу лэндинг-страницу, где каждый второй станет потребителем рекламируемой услуги. Таким образом, мы получаем 163 заказа и 16 300 рублей дохода. Наша чистая прибыль – 6300 рублей.

Резюмируем.

Теме манийкинга в Сети посвящено колоссальное количество сайтов. В этой главе я не ставил задачу подробно рассказать о нем или научить тонкостям данного вида заработка (достаточно воспользоваться любым поисковиком для получения более подробной информации).

Я хотел показать, что зарабатывать в Сети можно и без начального капитала. Начав с самого простого, за несколько лет вы наберетесь

опыта и начнете делать приличные деньги.

Если не понимаете, с чего начать, первый шаг – внимательно просмотреть сайты с первых трех страниц выдачи Яндекса по запросам:

- «заработок в интернете»;
- «как заработать в интернете»;
- «moneymaking»;
- «как заработать деньги сидя дома»;
- «как заработать деньги в интернете».

IV. Startups



Стартапер, помни:

- **Кадры решают все!**
- **Идеи решают все-все!!**
- **Деньги решают все-все-все!!**
- **А кадры с идеями и деньгами решают все-все-все-все-все-все!!!**

Волшебное слово «стартап» берedit умы и души юных дарований последние несколько лет. Причем эти юные дарования сразу грезят

миллионами или миллиардами долларов от продажи доли в идее: «Супергениальный проект, который обязательно убьет Гугл, Яндекс и Фейсбук вместе взятые. Может, и ВКонтакте тоже убьет, но тут сложнее – у меня там страничка и группа про котиков. Жалко их. ВКонтакте, пожалуй, оставим».

И они сильно разочаровываются, когда узнают, что денег под гениальные идеи не дают, а чтобы получить денег, надо сделать успешный или потенциально успешный стартап.

В этой главе я последовательно расскажу про основные стадии стартапа и ключевые составляющие его успеха. Расскажу про общение с инвесторами, про их типы и особенности.

Поскольку это не книга о стартапах, а книга о moneymaking, цели рассказать обо всех подводных камнях, секретах и особенностях стартапов у меня нет. В конце есть список контента, рекомендуемый к изучению желающим расширить свои знания в этой области.

Объем инвестиций в российские интернет-стартапы составил около \$750 млн в 2011 году.

7. Стадии стартапа

Стартап (startup) – это любой новый бизнес-проект

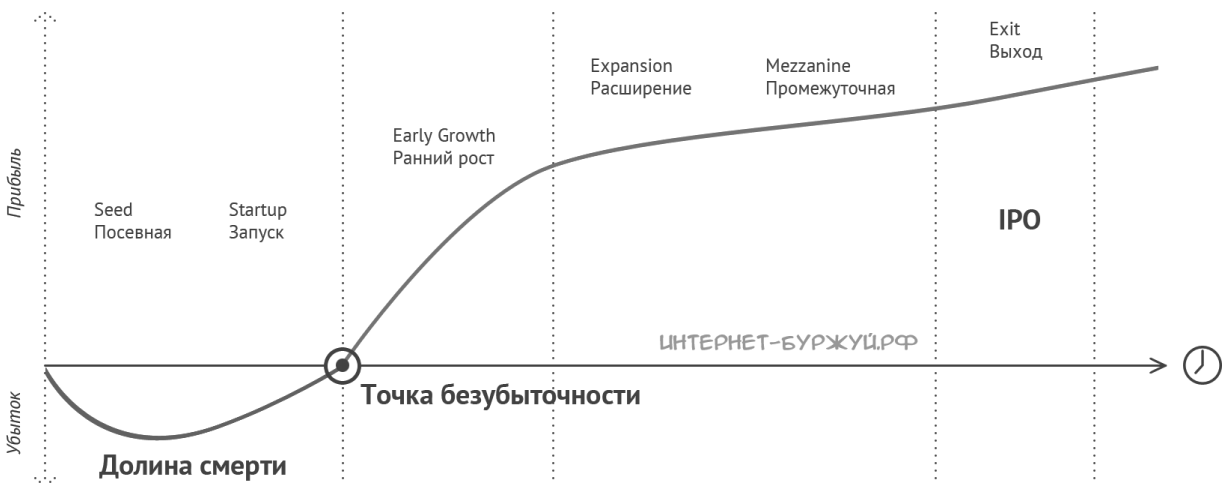
С этим термином произошло то же самое, что и с термином «moneymaker». Термин применим к любому рынку, но преимущественно он используется в IT– и интернет-проектах.

Алгоритм успешного стартапа прост.



Сам рынок стартапов хорошо развит на Западе, где выработана четкая классификация этапов развития, позволяющая упростить прогнозирование.

График стартапа по осям время/деньги выглядит следующим образом.



Любой стартап состоит из 5 стадий:

- 1) Посевная стадия (Seed)**
- 2) Запуск (Startup)**
- 3) Рост (Growth)**
- 4) Расширение (Extension)**
- 5) Выход (Exit)**

Посевная стадия (Seed)

В самом начале появляется идея, и с ней приходит ощущение, что это будет востребовано, что это выстрелит. Еще нет четкого понимания того, как это реализовать, но чувствуешь, что это будет нереально круто. Это классическая pre-seed-стадия.

Я на этой стадии могу находиться от нескольких часов до месяцев. Например, проект «Загородная недвижимость в Ленинградской области и Санкт-Петербурге» (zn.nevastroyka.ru) был придуман за тридцать минут, а последний проект по рынку финансов России (moneyzzz.ru) жил в подкорке почти полтора года.

Дальше – собственно посевная стадия (Seed) – изучаем рынок, конкурентов, аналоги, кейсы с других рынков, тестируем идею на любых подвернувшихся кроликах (как правило, больше всего страдают друзья и родственники. А в моем случае еще и сотрудники.

Шеф придумал новый ураганный проект захвата мира и спешит с вами поделиться! Спасайся, кто может!). Составляем первичный бизнес-план и проводим переговоры-интервью с потенциальными клиентами.

Интервью с клиентами – фантастичная штука по эффективности проверки идей, поэтому всем советую их проводить. Иногда такие жемчужины появляются в процессе переговоров.

На этой стадии срезается очень большое количество проектов: часто оказывается, что на проект на рынке либо нет денег, либо он попросту неинтересен. Если же этот подготовительный этап проходит успешно, то на следующей стадии пишем подробное ТЗ, формируем команду, проектируем интерфейсы и запускаем рабочий прототип (*working prototype*). Обычно прототип – это сайт без дизайна, обладающий базовыми интерфейсами и реализующий только основную идею проекта.

Смотрим на все это, проверяем работу идеи, правим ошибки, рисуем или заказываем дизайн и запускаем первую версию проекта (*alfa-version*). Продукт уже есть, он уже работает, как нам хочется, но все баги еще не выловлены, и все мелочи, опущенные на предыдущих стадиях, еще не продуманы. На этой стадии надо начинать переговоры с первыми потенциальными клиентами.

Beta-version – это *alfa-version* после доводки мелким напильником. Проект (*private beta*) уже похож на то, что мы придумали, и в него уже не стыдно запустить первых пользователей – друзей, родственников, сотрудников.

В ходе закрытого тестирования обычно вычленяется наиболее востребованный функционал и отлавливаются ошибки.

После этого проект переходит на этап *public beta*, или открытого тестирования, за которым в случае успеха следует собственно старт.

Начинается привлечение пользователей, чаще всего через рассылку инвайтов (от англ. *invite* – приглашение) в проект (*public*

beta). Большие компании не мелочатся в количестве инвайтов – разработчик Diablo-3 рассылали их десятками тысяч. Будущая игра оказалась настолько востребованной, что в начале 2012 года на черном рынке аккаунты с бетой Diablo-3 продавались по 1000–2000 руб., а суточная аренда аккаунта стоила 150–250 руб.

Запуск проекта (Startup)

Ошибки выловлены, конструктивная обратная связь от пользователей отработана, первые контракты в стадии обсуждения или подписания. Начинается процесс вывода продукта на рынок и продажи, продажи, продажи.



Я не люблю запускать проекты по пятницам. Если запустишь проект в пятницу – все выходные просидишь на работе.

Обычно эта стадия заканчивается при достижении проектом точки безубыточности (расходы сравниваются с доходами). Когда это произойдет, предсказать очень сложно. Этап от старта проекта до его выхода на точку безубыточности называется «долиной смерти». Большинство проектов закрывается именно на этой стадии.

Главные причины этого:

- продажи начинаются всегда позже, чем запланировано;
- деньги кончаются раньше, чем запланировано;
- денег требуется больше, чем запланировано;
- венчурные деньги за пределами «долины смерти».

Запомните, в «долине смерти» стартапы развиваются только на собственные средства его участников. Привлечь финансирование на данном этапе крайне сложно. Инвесторы готовы вкладывать средства только тогда, когда проект по крайней мере вышел в ноль или приближается к этой точке, а желательно – показывает хоть какую-то прибыль, тем самым подтверждая свою жизнеспособность.

Чтобы выжить в «долине смерти», нужно уметь делать две вещи – экономить и зарабатывать, то есть продавать, продавать, продавать. Как я уже писал в первой главе, главное кунг-фу богатства – это кунг-фу продаж (кто упустил или пролистал это – срочно вернитесь и прочитайте три раза).

Для такого типа самофинансирования проектов есть специальный термин – бутстрэппинг (от англ. *bootstrapping* – «затягивание ремешков на обуви, затягивание поясов»).

Так что займитесь бутстрэппингом.

Экономить надо на всем. В первую очередь следует отказаться от мыслей об офисе: работать можно дома, в кафе с wi-fi или в пространстве для коворкинга. Алексей Костарев (компания «i-Jet», распространитель игры «Счастливый фермер» в социальных сетях) хорошо сказал на одной из лекций: «Понты растят косты» (англ. *cost* – «затраты»).

В идеале желательно обойтись не только без офиса, но и без расходов на зарплату. Вознаграждением за труд может служить опцион на выкуп акций компании в будущем – по такой схеме секретарь YouTube получила \$1,3 млн за полтора года работы. В России подобная модель еще не прижилась, однако на Западе она

применяется давно и успешно за счет большого количества подобных кейсов.

Мотивировать людей на бесплатный труд также способно получение уникального опыта. В первую очередь это интересно вчерашним или текущим студентам. Кормили же их родители в годы учебы, пусть еще год-другой покормят. Зато какой бесценный опыт могут получить их чада. Стимулом также могут быть и возможности для личного продвижения, если деятельность сотрудника будет связана с публикациями или выступлениями.

По возможности не стоит платить не только собственным сотрудникам, но и сторонним специалистам. На практике это может выглядеть так: если вы планируете обратиться к консультанту по венчурным инвестициям, договоритесь о том, что оплата будет производиться только в том случае, если благодаря его услугам вы действительно получите финансирование.

Большинство консультаций можно получить бесплатно, беседуя с инвесторами на тему их возможного участия в вашем проекте. Опыта у них много, и они с удовольствием им с вами поделятся. А за спрос, как говорится, денег не берут.

Также к минимуму нужно свести затраты на рекламу, так как они совершенно не гарантируют продаж. При этом следует не отказываться от продвижения продукта, а расходовать средства максимально эффективно. В частности, нужно не тратиться на дорогой маркетинг, а применять тактику малобюджетного или «партизанского» маркетинга.

Экономия экономией, но без клиентов проект обречен. Чтобы выжить, надо продавать. Если продавать еще нечего – продавайте воздух.

Два примера из классики:

– двадцатидвухлетний Билл Гейтс вначале договорился с MITS, что сделает новое ПО на BASIC для персоналок, а лишь потом взялся его создавать;

– шестнадцатилетний Ричард Брэнсон спрашивал потенциальных рекламодателей журнала «Student» о том, хотят ли они разместить рекламу на той же странице, где ее разместил их конкурент, или на следующей? И хотя проданной рекламы еще не было – Pepsi и Coca-Cola попались на этот трюк.

А после интервью с Джоном Ленноном проблем с привлечением рекламодателей у будущего британского миллиардера больше не было.

Рост проекта (Growth)

«Долину смерти» прошли, доказали себе и всем свою гениальность. Проект успешен, клиенты идут, контракты заключаются, деньги каплют. Прибыль резко растет, короче, «все в шоколаде».

Задача этапа – завоевание доли рынка, отмеченной в бизнес-плане

В начале этого этапа или чуть раньше начинают появляться первые внятные предложения от инвесторов с целью покупки долей проекта. Что с ними делать – решайте сами. Как правило, когда проекту хотят дать денег, они ему уже не нужны. К середине или концу этого этапа таких предложений уже множество, и вы выбираете самое выгодное. Совет: выбирайте не по сумме, а по тому, насколько перспективен инвестор и его ресурсы для вашего проекта.

Развитие и расширение проекта (Expansion)

Динамика роста прибыли снижается, запланированный объем рынка захвачен, постоянная аудитория сформирована, инвесторы счастливы и готовы купить вашу долю в проекте полностью, все хорошо и стабильно работает. Короче, скукота:)

Пора готовиться к продаже проекта. Иногда перед выходом выделяют промежуточную «мезонинную» (mezzanine) стадию, на которой привлекаются дополнительные инвестиции для улучшения краткосрочных показателей компании, что влечет общее повышение ее капитализации. На этапе mezzanine в компанию вкладываются инвесторы, ожидающие быстрой отдачи.

Выход из проекта (Exit)

Этап развития стартапа, на котором происходит создание публичной компании, продажа доли инвестора другому стратегическому инвестору (M&A), первичное размещение на фондовом рынке (IPO) или выкуп менеджментом (MBO – Management Buy-Out – доля инвестора приобретается менеджерами проинвестированной компании по устраивающей инвестора цене).

Как правило, этап «exit» является точкой выхода венчурных инвесторов.

Продажа на этапе «выход» происходит по ценам, намного превышающим первоначальные вложения, что позволяет инвесторам зафиксировать значительные объемы прибыли.

Напомню пример из главы первой о том, когда лучше выходить из стартапа. Один из трех создателей YouTube, Джоуед Карим, вышел из проекта раньше всех и получил \$62 млн. А двое других основателей, Чад Херли и Стивен Чен, продав проект Google, заработали в общей сложности \$620 млн на двоих.

8. Кого брать в учредители?

Вопрос о том, кого взять в долю, – один самых болезненных. Обычно выбирать приходится между следующими претендентами:

- брат, сестра, племянник;
- кто-то, кто вложил в проект кучу ресурсов;
- просто друг;
- друг с кучей связей;
- друг с крепчайшей психикой, с которым вы пять пудов соли съели;
- друг с крутой тачкой и папой-депутатом;
- кто-то, кто готов вложить в проект свободные деньги;
- кто-то, кто разработал ключевую технологию проекта.

Пробегитесь по списку и выберите, кого бы вы взяли в учредители проекта?

Выбрали?

А теперь запомните, в учредители надо брать только людей с ключевыми компетенциями!

То есть тех, кто оказывает существенное влияние на него.



Это могут быть как разработчики уникальной технологии, так и просто люди с крепкой психикой, так как в стартапе всегда присутствует повышенная психологическая нагрузка. А разменивать стратегические преимущества на тактические, такие как деньги или обещание их предоставить, – неблагоприятно. Конечно, если это не очень большие деньги.

При этом недостаточно просто определить состав учредителей, необходимо еще и установить размер их долей в проекте или то, когда и при каких условиях эти доли появляются (опционы).

Поскольку регистрировать сразу юридическое лицо – значит увеличить свои затраты, обычно это делается позже при появлении

некоторых условий: первых договоров с клиентами, определенных численных критериев или этапов развития проекта.

До регистрации юрлица я обязательно советую заключить «понятийный договор», в котором фиксируются все договоренности.

Основные пункты: кто, что создает, какая цель, краткое описание проекта, что каждый вкладывает в проект, кто директор, какие доли и на каких условиях они передаются/продаются/отчуждаются, что происходит, если учредитель вышел из проекта (тут надо прописать три варианта – до точки безубыточности, в точке безубыточности, при выходе проекта в плюс), прогнозируемые численные или финансовые показатели проекта, после которых он преобразуется в юрлицо, иные значимые для проекта договоренности (например, передача ему доменных имен или объектов авторского права).

Из опыта могу сказать, что через несколько месяцев работы над проектом участники начинают забывать, на что они соглашались, и наличие документа с их подписью позволяет избежать неприятного процесса выяснения отношений.

А за два-три года лишений (столько примерно надо для создания чего-то стоящего) в проекте обычно все кардинально меняется: технологии, бизнес-идея, участники, инвесторы, покупатели и т. п. Поэтому запомните: как бы подробно и тщательно вы ни подошли к определению долей на начальной стадии, их все равно придется менять.

9. Привлечение инвестиций

Если у вас есть гениальная идея, команда мечты, готовая бесплатно работать сутки напролет, интересная технология, это еще не значит, что успех вам гарантирован. Чтобы развиваться и захватить рынок, большинству проектов требуются приличные инвестиции. И если вы не племянник дядюшки Скруджа, то получить деньги на развитие проекта вы сможете только у венчурных инвесторов.



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУИ.РФ

Инвестор для части стартаперов – это такое пугало, воплощающее все их ночные кошмары. Они боятся, что инвестор жаждет получить стопятипроцентную долю в проекте и намерен контролировать каждый чих, что он украдет все блестящие идеи, переманит ключевых сотрудников. Для других стартаперов инвестор – это бездонный кошелек, который сразу даст денег на суперский офис, красивую секретаршу, новую машину и квартиру.

Ошибаются и те и другие.

На самом деле инвестору от вас нужны только три буквы – ROI (Return on Investment, показатель эффективности инвестиций). Этот показатель равен чистой прибыли, разделенной на объем вложенных средств. При этом инвестора не интересует ROI в диапазоне 15–20 %. Такой ROI он может получить на менее рискованных рынках. Инвестор рассматривает возможность вхождения в проект только в том случае, если видит перспективу получить как минимум 100 %, а лучше 300–500 % ROI.

По сути, венчурные деньги для проекта – это самые дорогие деньги, которые он может привлечь. Любой банковский кредит стоит гораздо дешевле венчурных денег. Отсюда следует важное правило – не стоит привлекать венчурное финансирование, если есть возможность обойтись без него.

К сожалению, привлечь более менее значимые суммы на интернет-стартап через банки практически невозможно. Вот эту экологическую нишу и заняли венчурные инвесторы, преимущество которых в том, что они могут вкладывать в стартап значительные суммы, если чувствуют в нем большой потенциал.

Для себя я выделяю три основных критерия, которые влияют на мое решение инвестировать в проект.

Рынок

Оценка размера рынка и его перспективности. Оценка свободных и занятых ниш. Возможность лидерства. Рентабельность рынка или

ниш. То, новая это ниша или существующая.

Первый случай хорошо иллюстрирует пример YouTube, до появления которого вообще не существовало такого понятия, как видеохостинг. Второй случай – Яндекс, который вышел на российский рынок интернет-поиска в то время, когда там уже присутствовали Рамблер и Апорт, а затем сместил их с ведущих позиций.

Команда

В первую очередь у проекта должен быть целеустремленный и сильный лидер. Мне интересно вкладываться в проект, который стабильно будет подпитывать эта живая батарейка с большим запасом прочности.

В команде должны иметься три ключевые компетенции – понимание технической стороны дела, умение продавать и умение организовывать людей и процессы. Технарь, администратор и предприниматель могут сочетаться и в одном человеке, однако так или иначе эти качества должны присутствовать в проекте.

Продукт/технологии

В первую очередь – технологии монетизации. Сейчас можно реализовать почти любую идею, и главный вопрос не «Стоит ли это делать?», «Как это делать?», а «Где здесь деньги и можем ли мы получать их стабильно?».

Очень часто молодые предприниматели ставят себе целью создать лучшую компанию и лучший продукт. В действительности очень часто для того, чтобы отобрать у конкурентов значительную долю рынка, не нужно вкладывать огромное количество времени и денег в создание идеального продукта – достаточно предложить что-то, что будет лишь немного лучше. Как в притче – если за вами гонится лев, не надо бежать быстрее льва. Надо бежать быстрее самого медленного туриста.

На текущем этапе моего развития для меня также важным является синергия с моими стратегическими направлениями – финансовые услуги и первичный рынок недвижимости. В дальнейшем, скорее всего, синергия будет не так важна.

10. Презентация проекта

Несмотря на большое количество информации по том, как устраивать презентацию проекта инвесторам, этим умением до сих пор не владеет большая часть стартаперов.

Запомните:

Язык инвестора – это язык цифр



Учитесь говорить с ним на одном языке (цифры, экономические показатели, ROI).

Не можете говорить – обратитесь к «переводчику». Все ваши гениальные идеи должны быть представлены ему в виде долей рынка, годового оборота и примерной оценки уровня продаж через год-полтора.

Вы должны иметь четкое представление о перспективах развития проекта, уметь продемонстрировать его и быть в состоянии

обосновать каждую цифру, которую будете озвучивать. И не надо бояться, что в реальности все может быть по-другому. Нормальный инвестор всегда это понимает. Ему надо убедиться, что вы понимаете, что именно вы собираетесь делать с его деньгами.

Не бойтесь, что идею украдут

Опасение, что ваши идеи будут позаимствованы бесплатно, не должно превращаться в навязчивую фобию. Первое, о чем стоит помнить, – копия не равна оригиналу, и ваши идеи всегда будут только вашими. Если кто-то у вас их и позаимствует, они уже будут пропущены через другую голову и будут реализованы в совершенно ином виде. Или – не будут, потому что одно дело – иметь идею, и совсем другое – уметь ее воплотить.

К тому же подражателям придется быть в положении догоняющих, что всегда сложнее.

Чтобы защититься от воровства идей, оценивайте адекватность инвестора. Если это известный в интернет-среде человек, финансирующий не первый проект, то повода для опасений нет. Его репутация стоит намного дороже вашей идеи.

Кроме того, в первый же день совместной работы вы должны заключить письменный договор, в котором четко будут прописаны все условия сотрудничества, в частности порядок выплат отступных при расторжении соглашения.

Сестра таланта

Умение презентовать свой стартап – это отдельный вид искусства. Существует очень полезный тренинг для того, чтобы научиться эффективно подавать свой проект, – называется «презентация в лифте»: представьте, что вы случайно оказываетесь в одном лифте с потенциальным и перспективным инвестором и у вас есть примерно сорок секунд на то, чтобы заинтересовать его своим

проектом.

**Формула успеха = Краткая суть + Четкие цифры
+ Исчерпывающая агитка**

Краткая суть

В презентации для инвестора вы должны сначала в двух словах раскрыть суть проекта. При этом не надо выдумывать ничего такого, от чего перегруженный мозг инвестора войдет в когнитивный диссонанс. Отталкивайтесь от уже сформированных брендов успешных стартапов: «Фейсбук для богатых», «3D YouTube», «Яндекс для эмо». Будьте умеренно креативным.

Также полезно апеллировать к тенденциям, уже существующим на рынке. Например, укажите на то, что сейчас набирает популярность интернет-телевидение, а вы собираетесь сделать интернет-канал специально для домашних питомцев и их хозяев.

Другой полезный тренинг – презентация проекта своей бабушке. Если вы сможете в двух словах объяснить ей суть своего проекта, значит, он будет понятен кому угодно. Очень часто стартаперы совершают большую ошибку, стремясь поразить инвесторов своим знанием сложной терминологии. Однако если люди будут вынуждены напрягаться, чтобы понять, о чем вы говорите, ваше выступление не вызовет ничего, кроме раздражения и скуки.

Четкие цифры

- Сколько денег надо?
- Сколько инвестор получит в проекте?
- Каковы перспективы возврата этих денег?

Этот пункт ставит в тупик большинство начинающих предпринимателей. Обычно все более-менее представляют себе, что им нужно от инвестора, а вот чего ему ожидать взамен – большой

вопрос. Какой ROI он может получить? На каких условиях и когда сможет выйти из проекта? Все эти вещи необходимо предварительно тщательно продумать.

Исчерпывающая агитка

Поскольку презентация проходит либо на бегу, либо среди большого количества аналогичных презентаций, в конце надо обязательно вручить что-то материальное, к чему инвестор сможет потом спокойно обратиться.

Минимальные пункты агитки.

1. Проблема, анализ конкурентов и рынка.
2. Решение проблемы и бизнес-модель.
3. Команда и ее характеристики.
4. Что нужно от инвестора и что ему предлагается.
5. Контакты.

Рекомендуемый контент:

Прочитать

- **Сет Годин** «Библия бутстрэппера»
- «Почему стартапы умирают?» и другие ответы
<http://habrahabr.ru/company/glavstart/blog/136813/>

Посмотреть

- Лекция **Аркадия Морейниса** «Не умирайте, пожалуйста»
<http://youtu.be/8ocF7qDZWgl>

V. Типы инвесторов: от пугала до волшебницы

*Toto, I've got a feeling we're not in Kansas
anymore.*

Dorothy

*Тото, у меня такое ощущение, что
мы больше не в Канзасе.*

Дороти



Вспомним, как развивается стартап.



На разных этапах стартап может представлять интерес для разных типов инвесторов. Я неоднократно рассказывал об этом будущим стартаперам, но, видя, что запоминают они плохо, соединил эту информацию с известной сказкой.

Сказки любят все.

К сказкам мы привыкли с детства.

Сказки понятны и легко усваиваются.

Есть даже такая дисциплина – «сказкотерапия», направление в психотерапии, при котором для достижения терапевтического эффекта используются придуманные истории.

Я выбрал сказку А. Волкова. И хотя учитель математики с Урала Александр Волков почти полностью позаимствовал сюжет и героев из книги Лаймена Фрэнка Баума **«Удивительный Волшебник из Страны Оз»** (The Wonderful Wizard of Oz), я начал читать именно его книжки – Элли с Тотошкой мне ближе, чем Дороти и Тото.

Итак, «Волшебник Изумрудного города 2.0».

Девочка Элли с песиком Тотошкой – это почти классическая команда стартапа: лидер команды – молодой, энергичный, непоседливый, ищущий новых знаний и ощущений человек и его преданный друг, готовый стойко переносить любые лишения.





И вот эта команда начинает делать стартап.

Элли не может усидеть на месте, когда везде только и говорят о покупках интернет-проектов за очень немаленькие деньги. Родителям хочется помочь, домик новый купить, Тотошку порадовать ошейником со стразами от Сваровски и модной будкой.

Самая первая стадия – посевная (SEED). Для финансирования этой стадии есть специальный термин «3F» – friends, family и fools (друзья, семья, глупцы). У друга Тотошки денег нет, мама и папа

скорей всего получают немного, и если помогут, то ценным советом, небольшим количеством денег и едой. Как отлично сказал один начинающий стартапер – «Я в режиме ПМК» («Пока Мама Кормит»).

Единственное спасение для стартапа на данном этапе – это дикий инвестор.

Кого первым встречает интернет-стартапер Элли? – Страшилу!

Чего у него нет? – Мозгов!

Дикий инвестор очень похож на Страшилу, у которого очень много инициативы, но нет опыта и понимания данного типа бизнеса.

Дикими называют инвесторов, которые заработали свои деньги не в интернете, так что этот рынок им неведом. Денег у него достаточно, он готов финансировать буквально любой интернет-проект: он же прочитал недавно в Forbes, что интернет – это будущее, причем высокодоходное, а тут на его пути как раз возникает настоящий стартапер.

Страшила обычно очень коммуникативен и дружелюбен, но стоит помнить, что его неспособность грамотно оценить проект может пойти стартапу во вред.

Страшила же инициативный, для него все новое интересно. А опыта и знаний на этом рынке нет, так что может начать давать советы по любому поводу и лезть во все дырки. Одним словом, мороки с ним море.

Одно вас может утешить – интерес к проекту он обычно теряет быстро. Особенно когда понимает, что нормальный интернет-стартап – это почти такой же бизнес, как и все остальные. Мгновенно здесь ничего не происходит.

А то, что происходит, обычно непонятно и плохо прогнозируемо.

С диким инвестором надо связываться только при следующих условиях:

- небольшая доля;
- не лезет управлять;
- порядочен и неконфликтен;

– не родственник, не друг, не член семьи.

Итак, с привлечением ресурсов Страшилы стартап успешно начался.

Запускается alfa-версия, продукт уже работает как надо, Элли начинает ходить с ним на встречи стартаперов и т. п. К выпуску готовится beta...

И тут обычно заканчиваются деньги (чуть раньше или чуть позже, но обязательно заканчиваются).

Следующим на пути встречается Железный Дровосек (обычно он узнает о проекте на одной из встреч стартаперов).



Дровосек – такой же частный инвестор, как и Страшила, но уже с опытом работы на этом рынке. Обычно это предприниматель, который сам создал или поработал в крупных интернет-проектах и уже понимает, во что и как надо инвестировать.



Общение с Железным Дровосеком очень полезно стартапу, так как у него имеется богатый опыт, много компетенции и нужных связей. Однако, как и у сказочного персонажа, у него нет сердца. Это жесткий интернет-предприниматель. Железный Дровосек не даст отклониться от намеченной генеральной линии ни на сантиметр, даже если у вас по мере работы будут появляться новые гениальные идеи, – на первом месте всегда будет экономика проекта, что в принципе очень разумно.

Поскольку он хочет быстрого возврата своих инвестиций (читай, быстрой прибыли), он рвется контролировать все и вся, рулить проектом, всячески диктовать свои условия.

С ним надо работать еще на более жестких условиях, чем со Страшилой:

- только миноритарный пакет;
- только если Дровосек порядочен;
- только с четким обозначением его роли в проекте.

В сказке, если бы не Страшила с Железным Дровосеком, Элли так бы и осталась спать с Тотошкой на коварном маковом поле.

Так и для стартапа – частные инвесторы и их ресурсы нужны для успешного прохождения проектом «долины смерти». Других денег в «долине смерти» обычно нет. Основные инвестиционные деньги находятся уже вне «долины смерти».

Итак, точка безубыточности стартапом наконец пройдена или скоро будет пройдена, и тут появляется Лев.



Лев – это небольшие или средние венчурные фонды.

Помните, чего не хватало Льву в сказке? – Смелости!

Так обстоит дело и с представителями малых и средних венчурных фондов: они могут говорить и обещать вам все что угодно, однако следует всегда помнить, что они очень трусливы в принятии решений, так как распоряжаются чужими деньгами и не имеют полной свободы в действиях.

Быстро с трусостью не справиться, поэтому будьте готовы к длительным переговорам и подготовке большого количества документов. Лев хочет всячески снизить свои риски и хочет видеть

доходы. Из плюсов – сам управлять не стремится, располагает приличными ресурсами и может поставлять их по четкому графику.

Как только вы убедите Льва, что бояться ему нечего, что ваш проект – это будущий Фейсбук или Яндекс, вы получите приличные ресурсы на серьезное развитие и реализацию большей части задуманного.

Насчет условий, обговариваемых со Львом и остальными венчурными капиталистами, учтите:

- чем меньше их доля, тем лучше. Торгуйтесь, торгуйтесь, торгуйтесь!
- к оперативному управлению не допускать;
- минимизировать бюрократию (избыточное количество отчетов);
- требовать выполнения обещаний по помощи и продвижению.

В стадии роста стартап представляет следующую картину.



Команда проекта, несколько частных инвесторов, небольшой венчурный фонд. С появлением ресурсов Льва продвижение становится быстрее, и проект начинает стремительно расти (стадия раннего роста).

И тут проект доходит до Великого и Ужасного Гудвина.



Гудвин – это большие и солидные венчурные фонды. Они располагают гораздо большими ресурсами, чем Львы, но и боятся еще больше. А раз боится Гудвин больше, значит, и проверок, и разных переговоров будет очень много.

Как в той сказке: волков порубить, ворон задушить, волшебницу Бастинду утопить, мигунов освободить.

Но это еще не конец нашей сказки. Великий Гудвин – это такой же инвестор, как и все предыдущие, только больших масштабов. И главная его задача – выгодно вложить и вовремя продать проект Стратегическому Инвестору.

В конце пути успешный стартап ждет добрая волшебница Стелла. Это крупные компании (Yandex, Google, Microsoft, Apple), которые намерены получать прибыль уже от деятельности самого стартапа, а не за счет его перепродажи.

У Стеллы, в отличие от всех других сказочных инвесторов, нет недостатков, ведь ее вхождение в проект позволяет основателям выйти из бизнеса. По сути, все остальные инвесторы являются лишь эволюционными звеньями, позволяющими вырастить проект до продажи стратегическому инвестору.

Happy End!



Шпаргалка по типам инвесторов:

| № | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------|---|---|--|---|----------------------------------|
| Стадия | Посевная (Seed) | Запуск (Startup) | Рост (Growth) | Расширение (Expantion) | Выход (Exit) |
| Герой/ Инвестор | Страшила (дикий инвестор) | Дровосек (интернет-предприниматель) | Лев (небольшой или средний венчурный фонд) | Великий Гудвин (крупный венчурный фонд) | Стелла (стратегический инвестор) |
| Плюсы | Энтузиазм, ресурсы, связи | Опыт, ресурсы, связи, понимание рынка | Много денег, опыт, связи | Очень много денег, ресурсов, связей | Красивая, молодая, успешная |
| Минусы | Непонимание сути бизнеса, завышенные ожидания | Железо гнет свою линию, нет сердца, хочет все взять под контроль | Трус. Деньги чужие, поэтому боится их тратить | Боится еще больше Льва. Вынесет весь мозг своими проверками | Мы вышли так, что минусов нет |
| Условия работы | <ul style="list-style-type: none"> - небольшая доля; - не лезет управлять; - порядочный и неконфликтный; - не родственник, не друг, не член семьи | <ul style="list-style-type: none"> - миноритарный пакет; - порядочность; - четкое обозначение его доли в проекте | <ul style="list-style-type: none"> - ограничение доли в проекте; - установление лимита к оперативному управлению и бумажной бюрократии; - контроль за предоставлением обещанной помощи и продвижением | Те же условия (см. Рост) | Максимальный ROI |

Хочу выразить благодарность всем, кто мне помогал при написании этой книги:

Анастасия Чернова (мой главный помощник, без нее ничего бы не было)

Анна Саморукова (мой PR-менеджер)

Наталья Гавриченко (копирайтер, героически перелопативший весь текст)

Александр Щипаков (дизайнер обложки и инфографики)

Петр Титаренко (фотограф)

По все вопросам и предложениям:

<http://интернет-буржуй.рф> – мой персональный блог

<http://vk.com/InternetBurzhui>

<http://twitter.com/InternetBurzhui>

<http://youtube.com/InternetBurzhui>

<http://slideshare.com/InternetBurzhui>

Отдельное спасибо талантливой создательнице иллюстраций
Александре Голубевой (Альфине)

<http://alphyna.livejournal.com/>

http://vk.com/alphyna_does_things

<http://bedrograd.megus.org/>

Интернет-буржуй Андрей Рябых

Как зарабатывать деньги в интернете

The True Moneymaker



