

Ивин Чиа



Как Заработать В Интернете 1000\$ За 30 дней

Золотой Дракон

Интернет Маркетинга

*Ивин Чиа: Секреты Моих Неограниченных
Доходов*

--- Ивин Чиа ---

«Как Заработать В Интернете 1000\$ За 30 Дней. Золотой Дракон Маркетинга Ивин
Чи: Секреты Моих Неограниченных Доходов»

Copyright © Максим Аверин <http://marketingebook.net>

Copyright © Сергей Елизаров <http://3decover.com>

Об Авторе



Ивин Чиа активно занимается маркетингом в Интернете с 1997 и является владельцем **Instant Marketing Secrets Inc**, обслуживающей в своей сети множество коммерческих сайтов. Он также главный администратор **Midas Touch Marketing**, сервиса консультирования в области онлайн-коммерции и прямого маркетинга, основанного совместно с **Джо Хан Моком**.

Обладая титулом “**Сверх Партнёр Сверх Партнёров**”, Ивин признан как лучший продавец-партнёр, который обеспечивает поразительные результаты в раскрутке продуктов с помощью партнёрского маркетинга.

Как опытный Интернет-предприниматель в области маркетинга прямого отклика, Ивин был широко признан за уникальные по содержанию и наполненные конкретным смыслом продукты, завоевавшие похвалы друзей-предпринимателей и читателей во всем мире.

Он - мастер создания массивного золотого потока онлайн, легко достигающего **5-значных чисел за 72 часа**. Многие из его студентов добивались впечатляющих результатов, просто используя его стратегии и методы обучения.

Ивин добился законных почестей, обеспечивая информацию превосходного качества, не «дутую», а приобретённую им на основе реального опыта ...

Дорогой читатель,

Я рад представить Вам работы одного из самых эффективных предпринимателей Интернета за всю историю его существования. Речь идёт о человеке, колоссальный опыт которого нам почти неизвестен, а ведь это - огромный пробел, который ещё только предстоит заполнить.

Этот онлайн предприниматель, конечно же, Ивин Чиа, по праву признаваемый партнёром №1 во всём мире. Он зарабатывает сам и учит других, как зарабатывать массивные суммы денег онлайн, работая лишь несколько часов в неделю. Его достижения поражают, например, как участник партнёрской программы, он способен заработать **54 835 \$ за 72 часа** (таков один, лишь один из его рекордов, достигнутый в партнёрской программе Джо Витале в рамках проекта Nitro Marketing, по продаже копирайтерского курса стоимостью 997 долларов). Количество его проектов составляет десятки, все они прибыльны и приносят *тысячи долларов дохода в день*.

Ивин Чиа интенсивно работает в Интернет-маркетинге с 1997 года, и является владельцем **Instant Marketing Secrets Inc**, обслуживающей в своей сети множество коммерческих сайтов. Он также главный администратор **Midas Touch Marketing**, сервиса консультирования в области онлайн коммерции и прямого маркетинга, основанного совместно с Джо Хан Моком.

Впрочем, предоставим слово самому Ивину. Вот что он говорит сам о себе:

«Меня зовут Ивин Чиа (имя Ивин в действительности произносится как Ю-уен), и я живу в солнечном зелёном городе, известном как Сингапур. Я занятый папа, работающий круглые сутки в онлайн маркетинге, как это Вы скоро увидите, и это не препятствует совершенно обычному парню как я иметь успешный интернет бизнес. Наиболее важные ключи к такому успеху – это определённость, сосредоточенность и конечно, чёткий план успеха.

*Я решительно **помешан на творчестве**. С самых юных дней, я создавал продукты в форме личных поздравительных открыток для друзей, поэм, и наверно у меня сотни песен хранятся в чулане... да, я пишу песни, и знаете что?*

Музыка лечит душу!

С Интернетом, я нашёл идеальный выход моей пылающей креативности. Это лучшая среда, чтобы создавать и передавать актуальную содержательную информацию каждому, кто хочет читать и учиться.

Интернет маркетинг мне дал много, очень много.

Фактически, я могу покинуть мою работу сейчас и никогда к ней не возвращаться. Вы можете получить ту же свободу, если Вы можете создавать цепи зарабатывающих деньги сайтов, когда только захотите, работать в Сети откуда захотите и зарабатывать деньги на автопилоте 24 часа 7 дней в неделю.

Вы тоже можете сделать это, если настроите на это Ваш ум»

Ну а как именно прийти к такому захватывающему образу жизни, Вам расскажут мануалы Ивина, которые я перевёл специально для Вас. Самый первый из них был прислан моим другом и партнёром Сергеем Елизаровым. Именно тогда я впервые прочитал работы Ивина, и понял, что значит сконцентрированная практическая информация, созданная на основании собственного богатого опыта.

Я приобрёл уже имеющиеся переводы Ивина от Павла Берестнева, и они оказались очень ценны. Но также в моём распоряжении оказались мануалы, приобретённые у самого Ивина, которые до сих пор в Рунете не публиковались. С моей точки зрения, это большое упущение, так как неисчерпаемый опыт Ивина в онлайн бизнесе может помочь многим отечественным предпринимателям... ведь прогресс может быть достигнут, даже если просто правильно расставить акценты в информации, которая уже имеется.

Работы Ивина Чиа справляются с этой задачей блестяще - раскрыть глаза на истинное значение вещей, о которых мы уже знаем, и шокировать нас подробностями, которые ещё неизвестны. И учтите, всё написанное выведено напрямую из собственного многолетнего опыта электронной коммерции, а не просто выдрано и скомбинировано из разных источников.

В данной публикации я предлагаю Вашему вниманию работы, касающиеся базисных основ Интернет маркетинга, способов психологической настройки, а также отчёты, раскрывающие *самые прибыльные деловые модели* и основы *работы с трафиком*.

К тому же, эти мануалы приобретены мною с правами на их перепродажу. И соответственно Вы также получаете эти права, и можете удерживать 100% прибыль, перепродавая мануалы на следующих условиях:

Ваши права.

- Вы являетесь обладателем прав перепродажи на эту е-книгу.
- Вы можете продавать её по цене, которую считаете наиболее подходящей (но не менее 10 у.е.) и удерживать 100% прибыли.
- Также, Вы имеете право размещать эту е-книгу в платной секции сайта для участников.
- Вы можете включать эту книгу в виде бонуса в собственные коммерческие предложения.

Вы не имеете права:

- Отдавать е-книгу бесплатно или продавать её по цене менее 10 у.е.
- Изменять её содержание каким-либо способом - текст должен быть сохранён без изменений.
- Объявлять себя автором данной публикации.
- Осуществлять несанкционированное копирование документа в целом или его частей, за исключением копий для личного использования.

Как Вы видите сами, права достаточно мягкие и с их соблюдением у Вас не должно возникнуть никаких проблем - учитывая прибыль, которую Вы можете извлечь от перепродажи данной публикации.

Ну что же, дорогой читатель, желаем Вам приятных открытий, удачи Вам и в добрый путь!

Максим Аверин.

Сергей Елизаров.

<http://www.marketingebook.net>

<http://3decover.com>

ПРАВДА О Зарабатывании Денег Онлайн

За 12 Минут До Интернет Успеха!

Здравствуйте,

это - Ивин, и у меня есть нечто очень важное, что я хочу разделить сегодня с Вами. Я обещаю, что это заберёт лишь малую толику Вашего времени, но это короткое время, которое Вы проведёте со мной, действительно поможет Вам преуспевать в будущем.

В этом отчёте нет абсолютно НИКАКОГО заталкивания продуктов, также я не заинтересован в продаже Вам чего-либо здесь. Я только хочу помочь Вам. Так что, пожалуйста, оставайтесь со мной.

Первая вещь, которой я займусь - тема информационной перегрузки и отсутствия понимания, как или где начинать. Это самая распространённая проблема, перед которой стоят новички и даже некоторые более опытные предприниматели, поэтому это нечто, к чему я должен обратиться сегодня.

Чтобы преодолеть эту проблему раз и навсегда, Вы должны знать и видеть то, что я называю «большой картиной». Все, что Вы должны делать - работать над большой картиной Вашего Интернет бизнеса, и Вы будете знать точно, что делать, чтобы начать, развивать и расширять Ваш бизнес.

Большая картина - ключ к тому, чтобы быть сосредоточенным, мотивированным и нацеленным, при отключении всего шума «вокруг». Это то, как Вы справляетесь с информационной перегрузкой. Вкладывайте капитал и изучайте только материал, который дополняет и улучшает различные компоненты Вашей большой картины.

Это - большая картина заработка денег онлайн, это - ВАША большая картина. Всё фактически очень просто и прямо, как и большинство вещей. Заработок денег онлайн становится простым и прямым, когда Вы сосредотачиваетесь на большой картине.

Все, что Вы должны сделать - заполнить требуемые части большой картины. Это напоминает впрыскивание топлива в двигатель Вашего Интернет успеха.

Большая картина Интернет маркетинга состоит из 4 основных компонентов. Когда эти 4 компонента совместно работают в целом, они формируют чистую основу высоко - прибыльного Интернет бизнеса. Это и ЕСТЬ секрет заработка денег онлайн.

Давайте поговорим об этих 4 компонентах, которые являются **продуктом, конверсией, трафиком и дополнительным предложением (backend)**.

Для начала у Вас должен быть **продукт**, и я сфокусируюсь на информационных продуктах в этом отчёте.

Чтобы иметь Интернет бизнес и зарабатывать на этом деньги, Вам необходим продукт, который Вы могли бы предложить людям. Это очевидно, но не многие понимают это. Вы не можете зарабатывать деньги, если у Вас нет собственного предложения.

Теперь так много людей становится нервными, когда слышат слово «продукт», и естественно в их сердца стучится опасность.

Однако вопреки распространённому мнению, создавать продукты совсем НЕ ТРУДНО, и существует много различных типов продуктов, которые Вы можете скомбинировать, чтобы предложить Вашему рынку.

Мое определение продукта достаточно просто - любая информация или сервис, которые Вы создаете, и которые Ваш рынок будет жаждать, и стремиться извлечь выгоду из него.

Это может быть е-книгой, программным обеспечением, видео, аудио или даже электронным журналом. Информационный бюллетень – это продукт, статья - продукт, е-курс - продукт. Даже Ваша электронная почта - продукт.

Есть много способов создать или скомпоновать продукт быстро и легко – будь это права перепродажи, частные права маркировки, общественные публикации или работа «теневого писателя».

Отчёт, который Вы читаете сейчас - продукт, если Вы так его воспринимаете. Если Вы новичок, Ваше изделие может быть чем-то столь же простым, как одна вэб страница с формой подписки для Вашего электронного журнала или онлайн-ового информационного бюллетеня. Или если Вы сосредоточены на партнёрском маркетинге, Вы могли бы создать сжатую личную страницу, чтобы захватывать потенциальных покупателей перед отправкой их на партнёрский сайт.

Таким способом Вы регулируете Вашу раскрутку и строите Ваш собственный список - подписчики Ваши, держите их.

Фактически, это - совершенный сценарий, поскольку это помогает Вам строить Ваш список, так что Вы можете общаться, строить отношения, и зарабатывать на Вашем рынке, когда захотите. Вы можете рекомендовать различные партнёрские программы своей аудитории в течение целой жизни.

Так что первый шаг опять-таки – Вы нуждаетесь в продукте, чтобы предлагать его Вашим потенциальным покупателям.

Это применимо почти к любой деловой модели, которую Вы выбираете.

Хотя я не упоминал это здесь, Вы должны также выбрать соответствующий рынок для Вашего главного Интернет бизнеса перед этим шагом.

Следующий компонент большой картины называется **конверсией**.

Хотя это звучит вроде бы сложно, но **конверсия** - основной процесс, который измеряет норму, по которой Вы можете влиять на посетителей, чтобы те выполняли желаемые действия на Вашем вебсайте.

Например, если Вы можете привлечь 60 посетителей из 100 присоединиться к Вашему списку, Вы имеете 60%-ую конверсию. Если Вы привлекаете 70, это - 70%-ая конверсия. Улучшение Вашей конверсионной нормы важно, потому что это помогает минимизировать Ваши усилия при максимизировании Ваших результатов.

Теперь, я первым бы признал, что **конверсия** – огромная наука с множеством различных используемых методов. Однако, для среднего Интернет-предпринимателя актуальны всего несколько основных вещей, на которые нужно обращать внимание, чтобы увеличить конверсию.

Первый в этом списке - **копирайтинг**.

Рекламное письмо Вашего продукта более важно, чем его качество. Вы можете иметь лучший продукт в мире, но если Ваши слова не могут убедить Ваших потенциальных покупателей достаточно, чтобы заставить их покупать, то Вы в результате получите прямо на руки крах Вашего маркетинга.

Интернет - информационная среда и Ваши слова действуют как мост между Вами и Вашими посетителями.

Другие факторы, которые помогут Вашей конверсии, включают: добавление графики, аудио и даже видео к Вашему веб сайту. Отзывы и рекомендации также будут очень эффективны в улучшении Вашей конверсии.

Помните эти 3 **основных принципа успешной конверсии**:

1. Убедительное общение в Вашем рекламном письме так, чтобы Ваши потенциальные покупатели предпринимали действия.
2. Доверие и правдоподобность, чтобы Ваши потенциальные покупатели верили Вам достаточно для совершения действий.
3. Предложение и срочность, чтобы потенциальные покупатели хорошо мотивировались к действиям...

Вот в принципе и вся наука.

Теперь, Вы можете и должны подстегнуть Вашу конверсию, так как Вы развиваетесь, но всегда желательно убедиться сначала, что вебсайт хорошо конвертирует ПЕРЕЖДЕ, чем Вы будете посылать трафик к нему. Много людей думают, что трафик - самая большая забота, но это, мягко говоря, заблуждение. На первом месте всегда идут **Продукт и Конверсия**.

Следующий 3-ий компонент большой картины - **трафик**, излюбленный всеми нами предмет.

Я люблю называть генерацию трафика «мертвым» предметом – в том смысле, что это напоминает изучение новой темы в школе, где всё, что Вы должны делать - запоминать и практиковать.

В этом смысле, генерировать трафик легко, потому что, если Вы применяете стратегии трафика, которым Вы добросовестно учитесь, трафик увеличится. Он просто обязан увеличиться.

Вот - мои **5 золотых ключей** к **сверх успешной генерации трафика**, и это самые важные факторы, которые нужно применять, если Вы хотите достичь максимальной эффективности и доходности Вашего трафика:

1. Не весь трафик одинаков - фокусируйтесь только на получении высоко-целевого и рыночно нацеленного трафика.
2. Используйте весь трафик, который Вы получаете, и захватывайте информацию Ваших посетителей для последующих рассылок.
3. Боритесь, чтобы ОВЛАДЕТЬ, по крайней мере, одной **стратегией трафика**, и используйте её как Ваше главное оружие
4. Делайте что-то каждый день, чтобы получить трафик к Вашему сайту - создайте план и придерживайтесь его
5. Превратите Ваш трафик в деньги, добавляя различные потоки прибыли в рамках Вашего веб- сайта. Например, Вы можете иметь на сайте однократное предложение, партнёрские рекомендации или даже объявления Google AdSense.

Есть много способов получить трафик, но опять-таки Вы должны выровнять их по 5 золотым ключам. Генерация трафика не сексуальна, это требует некоторой работы. Например, пресс-релизы, статьи, плати- за- клик кампании, совместные предприятия, и партнёрские программы.

Всё, что я сказал Вам, довольно прямо.

Заключительный компонент в пределах Вашей большой картины - Ваш **backend (дополнительное предложение)**. И это - один из наиболее важных элементов для создания самой большой суммы денег.

Дополнительные предложения - ключ к дополнительному доходу.

Под **дополнительным предложением** я подразумеваю находить возможности предлагать дополнительные, усовершенствованные или рециклирующие доход продукты с помощью 3 различных сценариев:

1. Немедленно после продажи или подписки.
2. В течение процесса проверки дополнительного выбора.
3. Специальное предложение или рекомендация с последующими электронными сообщениями.

Кстати, огромная часть Вашей возвратной прибыли придёт через последующие электронные сообщения, таким образом, очень важно, что Вы захватываете имена и эмейлы Ваших посетителей и строите Ваш список.

Партнёрские продукты продают просто через «дополнительные» рекомендации, поскольку Вы даже не должны создавать Ваши собственные продукты. Вы можете просто предлагать партнёрские продукты, которые обеспечивают Вам более высокие комиссионные, остаточный доход или возможность прибыли от многоэтажной партнёрской программы.

Заключительный совет, который я хочу Вам дать, это удостовериться, что Ваши «дополнительные» продукты дополняют основные, и связаны с Вашим рынком и темой сайта. Это гарантирует, что Вы получите массивную «дополнительную» прибыль легко.

Давайте суммировать: большая картина Вашего Интернет бизнеса составлена из 4 основных компонентов, которые являются **продуктом, конверсией, трафиком и backend** («дополнительное предложение»).

Помните, Интернет-маркетинг - НАВЫК, которому Вы можете научиться подобно любому другому навыку. После того, как он изучен, он даст Вам силу делать деньги по желанию на любом продукте и на любом онлайн-рынке.

Интернет-маркетинг – это не только старт Вашего бизнеса именно в нише Интернет-маркетинга. Этот навык может быть применен к различным нишам, как только Вы его освоите.

Я очень надеюсь, что этот отчёт помог Вам и вдохновил Вас, я желаю Вам успеха во всём, что Вы делаете.

Спасибо за то, что читали меня снова, хорошего Вам денька!

Золотые Денежные Самородки

**Обнаружьте
14 НАИБОЛЕЕ Мощных,
Приносящих Чистый Доход Принципов,
Которые Перезарядят Ваш Бизнес
До Мгновенного Повышения Прибыли!**

Дорогой **читатель и друг,**

Спасибо за чтение этой короткой коллекции **денежных самородков**, которые я лично использовал в течение многих лет онлайн, чтобы массивно наращивать свой бизнес.

Это нечто, что я хочу разделить с Вами, поскольку думаю, что Вы найдете ценность и смысл в этих мощных истинах. Они совсем не сложны и имеют большое значение, а ведь часто в жизни и бизнесе значение имеют самые простые вещи.

Эти небольшие самородки могут верно служить Вам целую жизнь, если Вы позволите им. Применённые правильно, они позволят Вам достигнуть большей финансовой независимости, счастья и повсеместного успеха.

Как Вы должны использовать это:

Читайте их. После перечитайте их снова и думайте о том, что Вы только что прочитали. Думайте о том, делаете ли Вы те из вещей, о которых они говорят, а если нет, то, как Вы можете применить их к Вашему собственному бизнесу.

Затем достаньте ручку и бумагу. Забудьте про клавиатуру, используйте реальные **ручку и бумагу**. Запишите сильнейшие 5 вызовов, с которыми Вы сталкиваетесь лицом к лицу прямо сейчас в Вашем онлайн-бизнесе, в правом столбце, а в левом столбце расположите заголовок "Идеи".

Таким образом, у Вас будут "**Вызовы**" справа и "**Идеи**" слева. Видите это? Отлично.

Затем, читайте описанные ниже самородки и по каждому записывайте любые возникающие идеи относительно того, как сделать свой бизнес лучше - в столбце "Идеи". **Делайте это немедленно**, когда идея только приходит к Вам - независимо от того, как глупо эта идея могут звучать в данный момент.

Потом возьмите короткий перерыв и возвратитесь к Вашим примечаниям снова, но теперь попробуйте превратить эти идеи в нечто более осуществимое и конкретное.

Это инициирует некоторую творческую **умственную работу** и сосредоточит **Ваши мысли** на Вашей цели. Попробуйте, ведь для меня это работает всегда ...



Прибыльный Самородок 1:

Один из самых важных «талантов», которые Вы должны иметь, когда дело касается старта и роста Интернет бизнеса - ФОКУС.

Большинство людей испытывают трудности с концентрацией на выполнении задачи – и у меня они тоже были.

В это же время очевиден факт, что фокус является решающим компонентом для успеха и достижения результатов. Но **причина номер один**, почему так трудно сохранить его, работая в Интернете, это:

Существует слишком много возможностей, падающих на Вас каждый день! Вдобавок, большинство людей слишком нетерпеливы и ненавидят делать любую 'работу'. Таким образом, они просто скачут от одной программы до другой, думая это и есть 'ответ'. Но догадайтесь - это НИКОГДА не становится ответом! Данная ситуация называется **«уловка – 22»**.

Независимо от того, насколько хороша программа, Вы должны будете работать над ней и строить её, чтобы добиться успеха. Простой пример - написание статей для генерации трафика. Да, это скучно, но это приносит результаты. Но сколько же людей фактически делают это? Немногие, я могу уверить Вас.

Вот, как Вы можете сосредоточиться онлайн:

Выберите проверенную программу, план и т.д. и **ПРИКЛЕЙТЕСЬ** к нему. Под этим я подразумеваю вот что: **ЗАПИШИТЕ** Ваши цели на бумаге, и **ВЫСТАВЬТЕ** этот список прямо перед Вашим компьютером, так что Вы будете видеть их всегда, подобно воспаленному большому пальцу руки.

Прекратите прыгать с места на место и доверьтесь Вашему плану. Возьмитесь за конкретные действия по задачам, независимо от того, насколько они скучны.

Представьте **большую воображаемую картину** Вашего плана, и разбейте его на **меньшие шаги**. Выполняйте только один шаг за один период времени. Уделяйте, по крайней мере, час в день выполнению реальной работы, и остановите ненужный серфинг.

Не будьте нетерпеливы, поскольку терпение - реальное достоинство, когда дело касается достижения больших вещей. Помните историю о «зайце и черепахе»?

Там есть, чему поучиться.

Также помогает, если Вы испытываете «пылающее желание» достигнуть чего-то. Не имеет значение, на чём это желание основывается, но только наличие настоящего желания будет мотивировать Вас так, как ничто другое. Это подтолкнёт Вас к тому, чтобы преодолеть мирские скучные вещи, потому что Вы знаете, что всё к лучшему.



Прибыльный Самородок 2

Когда Вы не знаете, как нечто делается - или учитесь делать это раз и навсегда или передавайте это на сторону (аутсорсинг).

Вы не можете быть хороши во всём, да и никто не может. Но не позволяйте этому тащить Вас вниз, потому что Вы, в действительности, обладаете выбором. Например, если создание сайта - вызов для Вас сейчас, совершите однократное усилие, чтобы изучить точно, как это делается.

Просто проводя несколько дней в исследованиях, узнавая новое из бесплатных обучающих программ и практикуясь, Вы будете способны схватывать всё гораздо быстрее.

Опять-таки, Вы не должны знать всего, достаточно всего лишь быть способным спроектировать простую вэб - страницу... и стать «опасным». Плюс, с тоннами бесплатных вэб - редакторов сегодня, бездействию действительно нет никакого оправдания.

Помните, что этот «опыт изучения» является однократным усилием, которое будет служить Вам и вознаграждать много раз. Это пожизненный прибыльный навык, который становится лучше и лучше с практикой.

С другой стороны, Вы всегда можете передать проект профессионалам, если у Вас есть деньги. Сайты подобно Workaholics4Hire.com, eLance.com и RentACoder.com являются некоторыми примерами ресурсов аутсорсинга (аутсорсинг – буквально «использование внешнего ресурса»), которые Вы можете использовать.

Правило «время или деньги» заключается в том, что если у Вас есть время, изучайте и делайте это непосредственно и лично. Если у Вас есть деньги, пусть это делает кто-то еще.

Но сам выбор есть всегда.



Прибыльный Самородок 3:

Вы заработаете большую часть денег, когда Вы станете способны обеспечивать «ХОЧУ», которые люди жаждут и за которые готовы платить деньги.

Не совсем верно, когда говорят «**найдите потребность и удовлетворите её**» - потому что это – не совсем то, в чём люди нуждаются, речь скорее идёт о том, чего они хотят и на что направлены их эмоции. Вы не должны искать потребность, так как часто потребности уже идентифицированы Вашими конкурентами. Вы только должны обеспечить «хочу» быстрее и лучше.

Так узнайте то, что люди хотят и за что они желают платить – ответы есть **ВЕЗДЕ** в онлайн и офлайн.

Например, Вы просматриваете нишевые журналы в Вашем любимом книжном магазине. Если журнал издаётся некоторое время для широкой аудитории, скорее всего, это потому, что у него хорошая читабельность. Подразумевается, что есть существующий рынок, который Вы можете выявить. Лучше проверьте-ка длинные рекламные письма прямого отклика, опубликованные в таких журналах. Они продают именно те продукты, которые интересуют людей.

Что Вы можете сделать с такой информацией?

Интернет обеспечивает даже еще более легкую среду для того, чтобы «шпионить» за Вашими конкурентами и для того, чтобы проводить секретные маркетинговые исследования. Основные порталы продуктов наподобие ClickBank.com, Amazon.com и eBay.com содержат информацию относительно «голодных» рынков и продуктов, которые люди жаждут покупать, проверяют их и генерируют некоторые идеи.



Прибыльный Самородок 4:

Вы должны изучить два наиболее выгодных и решающих навыка, существующих в бизнесе, ЕСЛИ Вы хотите производить максимальную прибыль - Копирайтинг и Маркетинг.

Эти два навыка могут сделать Вас богатыми даже сверх Ваших мечтаний, если Вы объедините их с «голодным» рынком и востребованным продуктом или сервисом, который Вы предлагаете.

Вот самый простой способ понять это ...

Копирайтинг в стиле прямого отклика доставляет Ваше коммерческое сообщение прямо к потенциальным покупателям немедленно и непосредственно. Это именно то, что Вы хотите, доставляя Ваше сообщение напрямую. И не только, также хорошее рекламное письмо командует людям принять меры и совершить покупку.

Вы можете иметь лучший продукт в мире, но если Вы имеете паршивое рекламное письмо, Вы можете быть уверены, что Ваш целевой рынок не будет действовать так, как Вы хотите - **просто, потому что правильное сообщение НЕ проходит через них!**

Соответственно, как только Вы вооружены знанием, чтобы рекламировать и продвигать Ваш сайт эффективно, получение потенциальных покупателей на Ваш сайт становится лёгким. Тогда Вы будете способны создать **список «как - это – сделать» шагов** и использовать его каждый раз, когда Вы хотите получить трафик или продвигаете новый бизнес.

Так учитесь же, как убеждать письменным словом, и изучите все о в продвижении и раскрутке Вашего бизнеса.

Таким образом, Вы будете способны положиться на самого себя непосредственно в финансовом выживании при хорошей ИЛИ плохой экономике.



Прибыльный Самородок 5:

Один из самых ценных активов, которые Вы можете иметь в любом бизнесе, есть обладание базами данных. Это применимо онлайн и офлайн.

Онлайн они обычно известны как подписные листы (списки рассылки), и это, в основном, базы данных о людях, которые интересуются тем, что Вы можете предложить.

Вопреки тому, что многие думают, список состоит не только из потенциальных и реальных клиентов.

Вы должны строить много различных списков, обслуживающих различные потребности, например, список по совместным предприятиям, список по партнёрским программам, список по изданию статей, список секретов мастерства, в общем, список бесконечен (а каламбур непреднамерен).

Однако наличие списка само по себе не будет давать Вам какой-либо прок, это только часть истории. «Деньги НЕ находятся в списке»; деньги находятся в том, что Вы можете предложить Вашему списку. Это отношения, которые сложились у Вас с народом в Вашем списке.

Они доверяют Вам? Действительно ли они откликаются? Действительно ли Вы откликаетесь?

И всё потому, что **качество** не количество. Также, это объясняет, почему иногда список в 500 человек может обогнать тот, который состоит из 500 000. 500 000 человек, которые не читают или не отвечают, отличаются от 500 нетерпеливых болельщиков, которые только о том и мечтают.

Подумайте об этом.



Прибыльный Самородок 6:

Вы должны иметь продукты, которые Вы можете контролировать и которыми можете управлять.

Обратите внимание, я не утверждаю, что Вы обязательно должны иметь Ваши собственные продукты.

Вы всего лишь должны иметь продукты, которые Вы можете сделать **уникально Вашими собственными**. Тут ЕСТЬ различия. Потерпите немного...

В то время как создание Ваших собственных продуктов стало смехотворно простым и быстрым с Интернетом и доступными инструментами в наши дни, некоторые люди все еще избегают этого маршрута.

Однако есть «хорошие» новости - Вы все еще можете «забирать» продукты других людей. Некоторые примеры этого - права перепродажи, право личной маркировки (private labeling rights), лицензированное владение и даже партнёрские программы.

То, что Вы должны сделать - просто «превратить» их в **Ваши собственные уникальные предложения**, выполнив некоторую «модификацию». Например, Вы можете сделать следующее ...

Увеличьте их, измените их внешний вид, измените или подправьте рекламное письмо, продайте с Вашей собственной веб страницы, создайте новые углы маркетинга или даже нечто столь простое как помещение Вашей фотографии на веб странице.

Возможности ограничены только Вашим собственным творческим потенциалом.

Важно, что, имея Ваши собственные продукты, Вы можете полностью управлять ими, создавать совместные предприятия и партнёрские программы, строить списки, становиться известным ...



Прибыльный Самородок 7:

В каждой деятельности, ВСЕГДА ищите возможности подавать себя как бренд. Поймите, это – более важно, чем Вы думаете.

Ваш успех может умножиться во много раз, когда Ваше имя становится более узнаваемым и люди в Вашем рынке знают Вас. Соответственно, становится легче сотрудничать, делать деньги и получать привилегии только потому, что Вы уже устоялись.

Почему? Это - закон «ассоциации» в действии.

Когда Вы известны, Вы хороши всегда, и когда Вы – «известный», люди хотят быть с Вами, потому что это позволяет им выглядеть выгодно. Но КАК Вы можете стать известным?

Просто выводя Ваше имя на Ваш рынок.

Один из самых простых способов сделать это состоит в том, чтобы **брендить (от слова бренд – торговая марка) себя вирусно**. Это - одна из многих «секретных» стратегий, которые я использовал лично. Я не раскрываю всё здесь, потому что я хочу, чтобы Вы проделали некоторую «работу» и подумали самостоятельно. Ответы довольно очевидны.

Другой мощный метод брендить себя известен как **«свиной обратный»** путь. Это в основном влечет за собой использование связей и контактов с известными людьми, и катание на известности экспертов Вашей ниши.

Например, мои друзья, которые подняли нас на нашей Мега Предпринимательской Программе, обладают мощной способностью использовать нужные рычаги для того, чтобы брендить себя на массовом уровне. Это – использование закона ассоциации, который я упомянул прежде и который работает как сумасшедший.



Прибыльный Самородок 8:

Причина неудач часто есть ИНЕРЦИЯ, однако первопричина инерции заключается не в лени, это относится скорее к вере в самого себя и к уверенности.

Понимаете, я полагаю, что люди будут действовать, если они знают, что их действия производят некоторые выгоды и результаты, которых они жаждут. Но большинство из нас избегает делать что-то просто из-за *опасений относительно неудач*.

Это - реальная проблема, и её бывает трудно признать, по крайней мере, мне. Но Вы должны пытаться преодолеть негативизм и оправдания, это «философия», с которой я всегда жил ...

“Если я не пытаюсь, я умираю, сожалея и не зная когда-либо, что выполнение тех небольших вещей и составит всю разницу. Но если я ДЕЙСТВИТЕЛЬНО пытаюсь, по крайней мере, есть надежда, но нет сожалений”.

Что Вам терять - время, усилия или деньги? Осуществление Ваших желаний, по крайней мере, стоит некоторой жертвы. Это поведение по типу «пинок в задницу», которым должен владеть каждый предприниматель. Проведите Ваше необходимое исследование, думая и планируя. Но обязательно делайте что-то с тем, что Вы уже имеете на данный момент.

С другой стороны, Вы будете очень весело смеяться над собой из-за первого испуга, когда, в конечном итоге, следствия Ваших действий ДЕЙСТВИТЕЛЬНО проявятся.

Фактически Вы будете чувствовать **гордость** за себя, хотя бы потому, что Вы пробовали и делали то, что требовалось.

Моё мнение таково - начните чувствовать себя уверенно и совершать действия. По крайней мере, Вы знаете, что Вы дали вещам мощный импульс. Верьте в себя, потому что успех является УМСТВЕННЫМ.

Ваш горшок золота ждет в конце радуги (и всегда ждал) - но Вы должны требовать его, никто другой этого делать не может!



Прибыльный Самородок 9:

ДВА самых важных слова, которые Вы должны использовать в Вашей деловой и личной жизни – это **УЧИТЕСЬ** и **ПРИМЕНЯЙТЕ**.

Я буду честен, хоть называйте меня плохим парнем. Это просто ничего не означает, даже если Вы имеете все «тайны вселенной» в Вашем распоряжении.

Не имеет значения, сколько книг Вы покупаете, сколько семинаров Вы посещаете или сколько людей Вы знаете, потому что, если Вы не учите, не используете и не применяете все эти ресурсы и приобретенное знание, Вы никогда не будете улучшаться или двигаться вперед так, как Вы хотели бы.

Простой пример, в котором многие, включая меня, непосредственно были повинны. Не покупали ли Вы взволнованно напоследнюю е-книгу только для того, чтобы отправить её собирать компьютерную пыль на Вашем жестком диске навсегда спустя каких-то 5 минут?

Вещи, возможно, приняли бы другой оборот, если бы Вы потратили некоторое реальное время, активно извлекая примечания и изучая что-то из этой е-книги. Мне неприятно говорить это, но очень вероятно, что ошибается не продукт, а Вы.

(Конечно, вокруг уйма паршивых продуктов, но ради примера мы предположим, что приобретённые продукты, собственно, хороши.)

Тем же макаром, **ДЕЙСТВУЙТЕ** на основании того, что Вы узнали, так как «реальная мощь знания заключается в его применении». Обнаружили последнюю SEO методику для повышения рейтинга Вашего сайта? Но как Вы узнаете, работает ли она, если Вы не применяете её?

Учитесь и действуйте. Действуйте и учитесь.

Это две стороны той же медали.



Прибыльный Самородок 10:

Самый лучший и целевой трафик, который Вы можете когда-либо получить, не растрачивая время и деньги, это ТРАФИК ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.

Вот почему: трафик других людей **БЕСПЛАТНЫЙ** (в большинстве случаев), высоко целевой и пред-квалифицированный, прежде всего из-за его добровольной природы. Это означает, что посетители прибывают на Ваш сайт прямо по рекомендации другого сайта или списка.

И это – лучшие рычаги маркетинга.

Вы никогда не достигнете сумм усилий других людей и ресурсов, если Вы всё делаете в полном одиночестве. Вы не остров, и это не может быть большей истиной для владельца онлайн-бизнеса.

Самый простой способ применить эту форму рычагов немедленно состоит в том, чтобы установить партнерскую программу для Ваших продуктов. Сфокусируйтесь на вербовке партнёров и специальных совместных сделках как на главном двигателе Вашего маркетинга.

И если Вы имеете существующий список, мгновенное присоединение партнёров может быть достигнуто просто с помощью превращения Ваших подписчиков в Ваших партнеров.

Что, если Вы не имеете списка или продукта, с которым можно начать?

Хорошо, в таком случае Вы можете поискать партнёрские программы на www.affiliate.ru и **НАЧАТЬ** строить собственный **список партнёрской программы**.

Этот список будет питательной средой, где Вы объявляете новые партнёрские программы, вербуете новых партнёров и зарабатываете комиссионные.

Это - мощная форма рычагов для того, чтобы создать многократные потоки партнёрского дохода буквально с нуля. Вы можете подобным образом попасть в трафик других людей и в офлайновом мире. Например, если Вы занимаетесь розничным бизнесом, Вы можете просто стать партнёром с несколькими связанными розничными продавцами, и слать трафик в магазины друг друга.

Здесь нечего терять, и есть много из чего извлечь пользу, плюс это – бесплатные доходы, которые каждый владелец иначе бы не получил. Так что, это обоюдный выигрыш.



Прибыльный Самородок 11:

Следующий лучший способ производить долгосрочный «самоформирующийся» качественный трафик - ССЫЛКИ ... и способ получить тысячи БЕСПЛАТНЫХ входящих ссылок с помощью статей.

Факт, что входящие ссылки на Ваш сайт будут производить тонны автоматического трафика для Вас 24 часа 7 дней в неделю абсолютно бесплатно. Это улучшает Ваши позиции в поисковых системах, Page Rank, а каждая статья увеличивает Вашу «просматриваемость» (имеется ввиду видимость сайта – М.А.) и трафик до впечатляющих размеров через определенное время.

Фактически, Вы можете решить Ваши долгосрочные проблемы трафика навсегда, просто сосредоточив Ваши усилия на этой стратегии. Точка.

Самый эффективный и недорогой метод для того, чтобы получать массу входящих ссылок быстро - через Ваши собственные статьи (с URL Ваших сайтов в содержании и абзаце ресурса). Это также один из моих «самых секретных» методов генерации трафика, и я могу сказать Вам из личного опыта, что это работает очень, очень хорошо!

Есть масса фактических физических доказательств, что статьи могут действительно повышать Ваш трафик, рейтинг в поисковых системах и продажах.



Прибыльный Самородок 12:

Превратите в деньги существующее содержание Вашего сайта, «рециркуляция» его в различные инструменты маркетинга ...

Очень простой путь использовать Ваше текущее содержание - создавать для него множественные цели.

Вы можете превратить содержание, которое Вы уже имеете, в другие форматы и использовать их как маркетинговое «оружие», чтобы увеличить трафик и прибыль без большого количества работы.

Позвольте мне рассмотреть пример статьи снова... что Вы можете делать со статьей после того, как Вы представили её для публикации? БОЛЬШИНСТВО торговцев или отправят её далеко, или самое большее, опубликуют на своих сайтах как вэб содержание...

Вот только некоторые пути, чтобы немедленно «рециркулировать» или дать новую жизнь той же самой статье, для большего покрытия и воздействия:

- Превратите это в вирусное сообщение
- Превратите это в генератор последователей
- Превратите это в бонус
- Превратите это в партнёрский инструмент
- Превратите это в образовательный аудио инструмент
- Превратите это в продающийся продукт частной марки (private label)
- Превратите это в бесплатный компакт-диск для генерации последователей в офлайне, и т.д.

Все это - при меньшей работе и больших достижениях ...



Прибыльный Самородок 13:

Только не думайте «онлайново», потому что это онлайн бизнес ... используйте офлайновые продвигающие тактики, чтобы направлять квалифицированных посетители, которых легче получать случайно!

Кажется, естественно думать онлайново, если Вы имеете онлайн бизнес, но использование офлайновых продвигающих методов - один из самых простых способов направлять трафик к Вашему сайту.

Потому что так Вы достигаете Вашего непосредственного рынка в местном масштабе, вместо того, чтобы искать его в Интернете.

Подумайте об этом... даже если Вы продаете информационный продукт онлайн, всегда найдется рынок для него в Вашем собственном городе.

Вы должны рекламировать офлайново и *указать, что Вы местный, так как это усиливает доверие, веру и правдоподобие*, принося Вам сверх - квалифицированных потребителей.

Вот некоторые офлайновые рекламные методы. И вопреки распространенному мнению, они не обязательно более дороги, чем онлайн методы; некоторые действительно дешевы и производят более высокое ROI (ВИ – возврат инвестирования), если используются правильно:

Флаеры, Наклейки на бампер, Футболки, Визитные карточки, Брошюры, Тематические категории в газетах, Местные сегменты последних известий, Местные сайты, Совместные предприятия с местными бизнесами, Общественное телевизионное и радио-спонсорство, Спонсорство благотворительности, Доски объявлений и т.д.

(Я расскажу больше об офлайновом рекламировании чуть позже.)



Прибыльный Самородок 14:

Несмотря на тысячи тайн, проповедуемых где-то там, ВСЯ генерация трафика может в основном быть понята и подытожена лишь в 3 основных компонентах ...

Это абсолютная правда, не запутывайте себя.

Независимо от того, что «гуру» говорят и насколько трудным это может казаться, весь трафик может в основном будет сгенерирован через 3 основополагающих компонента.

Готовы? Вы получаете трафик:

- **«Воруя» его**
- **Привлекая его**
- **Закупая его**

Я уже раскрыл первую часть чуть выше. Вы можете **«воровать»** трафик, попадая в трафик других людей, то есть через совместные предприятия и партнёрские программы.

Чтобы **привлекать** трафик действительно, Ваш фокус должен быть на SEO, статьях, пресс-релизах, вирусных сообщения и т.д.

Последний в списке, но не по значению... Вы можете просто **покупать** трафик через «плати- за- клик» программы, рекламируя в рассылках, через текстовые ссылки и т.д.

Каждый из этих 3 компонентов трафика служит очень определенным целям в Вашей общей стратегии трафика. Например, покупка трафика часто используется для раскрутки нового сайта или нишевого сайта, который имеет мало возможностей для организации совместных предприятий.

С другой стороны, «воровство» трафика является одновременно и коротко и долгосрочной стратегией, особенно, если Вы отбираете подписчиков у партнеров Вашего совместного предприятия в Ваш собственный список.

Я очень надеюсь, что Вы наслаждались и извлекали выгоду из этих четырнадцати самородков.

Увидимся с Вами очень скоро ...

Как Заработать Ваши Первые 1 000 \$ Онлайн За 30 Дней!

Дорогой **Читатель и Друг,**

Мне доставило большое удовольствие написать это руководство для Вас, и я надеюсь, что оно окажется полезным.

Вы видите, к нам теперь пришёл новый год, и пришло время подумать о том, как Вы собираетесь сделать наступающее время годом Вашего резкого прорыва в онлайн-преуспевании.

Вы, вне сомнения, видели как множество различных деловых моделей типа «очередная большая вещь» появлялись в этом году. Каждый раз, когда Вы на них смотрите, это походит на полную встряску вещей и только те «знающие» смогут устоять.

Ладно, но я хотел бы расслабить Вас ПРЯМО СЕЙЧАС. Ваши возможности получения дохода не двигаются куда-либо вообще.

Фактически...

Не может быть лучшего времени, чем сейчас, чтобы начать Ваш собственный онлайн-бизнес.

Все виды сумасшедших, ориентированных на быструю «рубку денег» причуд прибывали и уходили, большинство из них имело отношение к авто-наполняющимся содержанием сайтам, арбитражу плати- за- клик систем и другим опасным схемам.

Не то, чтобы эти методы не работали для некоторых людей. Только они не были разработаны, чтобы приносить реальный, долгосрочный доход.

Что осталось стоять – всё те же самые твердые и доказанные деловые модели, которые были всегда, и - только прочный старомодный маркетинг востребованных продуктов и услуг.

Информационные продукты все еще живы и здоровы. Партнёрский маркетинг все еще жив и здоров. Содержание - все еще царь, когда дело касается мотивации потенциальных клиентов.

Итак, все что Вы действительно должны сделать, чтобы заработать Ваши первые 1 000 \$ онлайн через 30 дней с этого момента, это выбрать доказанную деловую модель, и работать с ней с самого начала по плану.

Это всегда имело место, в 2007, 2008, 2009... реальные деньги зарабатываются, имея реальный бизнес, и делая то, что Вы умеете делать лучше всего.

Я дам Вам несколько доказанных деловых моделей в этом честном «руководстве без лажи», и Вы можете считать это проявлением моей любви к Вам. Вы можете выбрать любую модель, которая Вам понравится. Все из них обладают потенциалом произвести 1 000 или больше \$ для Вас, если Вы отнесетесь к Вашему бизнесу серьезно.

Вот, что Вы получите – перспективу «большой картины».

Имейте в виду, что это - не пошаговый «как-это-делается» путеводитель, хотя я действительно прилагаю все усилия, чтобы дать Вам основную информацию, которая нужна, чтобы стартовать.

Моя цель в написании этого отчёта для Вас состоит в том, чтобы дать Вам широкий обзор источников онлайн-дохода.

Я хочу, чтобы Вы поняли основные принципы и поняли, что (в большинстве случаев) те продукты типа «очередной большой вещи», которые Вы видите – в действительности только **разновидности** устоявшейся модели.

Есть смысл?

Есть сотни и сотни возможностей, но если Вы действительно пороеетесь в них, Вы обнаружите, что они входят в тот же самый класс или категорию.

Другими словами, Вы всегда продаете что-то. Только Ваша роль в сделке слегка меняется. Некоторые модели предполагают прямые продажи, в то время как в других Вы действуете как рефер. В любом случае, Вы делаете деньги, основываясь на Вашей способности побудить других предпринимать действия. Это действие может быть столь же простым как клик на объявление в AdSense, или это может быть ввод покупателем кредитной карточки, чтобы купить продукт.

Итак, если Вы готовы захватить *Вашу* долю действия в новом году, продолжайте читать...

«Большая Картина» Зарабатывания Денег Онлайн

Есть буквально десятки способов делать деньги онлайн, но, для большинства новичков, это разнообразие - проблема. Слишком много различных моделей, чтобы выбрать, и никакого твердого плана игры, чтобы работать с какой-то определённой из них.

Некоторые предприниматели греют руки в двух или трех или четырех различных деловых моделях. Это может быть достигнуто с опытом, но это же может оказаться настоящим бедствием для новичков.

Чтобы заработать Ваши первые 1 000 \$ онлайн, Вы должны выбрать только ОДНУ прибыльную деловую модель, и придерживаться её.

Другими словами, Вы должны научиться ходить, прежде чем Вы решитесь бежать. Как только Вы полностью справитесь с одной деловой моделью, тогда Вы можете рассматривать добавление различных дополнительных тактик.

Итак, первая вещь, которую нужно понять о большой картине - то, что возможностей навалом, и Вы можете преуспеть только, если Вы обладаете дисциплиной, чтобы сосредоточиться лишь на одной доказанной деловой модели.

Вторая вещь, которую нужно понять - это...

В то время как «правила игры» могут изменяться, *основные принципы* никогда этого не делают.

Что это означает?

Это означает, что все Вы изучаете лучшие методы маркетинга, наподобие: как устанавливать вебсайт, как захватывать потенциальных покупателей в список и продвигать им продукцию, как написать большое пред-продающее или рекламное письмо - это всегда будет существенной частью Вашего арсенала навыков.

И это также означает, что Вы должны игнорировать любой обман, на который Вы натолкнулись и который утверждает, что некоторые давнишние, доказанные модели так или иначе «мертвы» (т.е., Интернет маркетинг, эмейл-маркетинг, партнёрский маркетинг).

Когда Вы видите подобные вещи, все, что это действительно означает - то, что часть тактики находится в состоянии непрерывного изменения.

Например, есть некоторые свидетельства, что становится всё более трудно привлекать подписчиков, используя уловку «бесплатного содержания».

Однако подумайте о том, где эта тактика может терять свою эффективность. Это происходит главным образом в Интернет-маркетинговой нише «как-это-делается» руководств; но никак не в менее насыщенных, не-маркетинговых нишах.

Далее, даже если «каждый» посетитель в онлайн внезапно стал менее откликаться на эти тактики, все, что необходимо – лишь изменение стратегии.

Скажем, Вы не получили хорошие результаты, раздавая бесплатный отчёт в Вашей нише... ну так измените это. Пробуйте предложить аудио, или видео, или программное обеспечение. Работайте над улучшением Вашего рекламного письма на странице входа.

Вот другой пример: скажем, один из Ваших источников трафика не работал достаточно хорошо. Вам определенно надо бы проверить Ваше рекламное письмо прежде, чем Вы решите, что источник трафика - баракло, правильно?

Главный пункт, который я хочу объяснить, здесь - то, что доказанные прибыльные модели никуда не двигаются. Всё, что происходит - модели использования Интернета колеблются, и потребности клиентов колеблются.

И все, что Вы должны сделать – оставаться на вершине появляющихся на Вашем целевом рынке тенденций, и приспосабливаться к ним соответственно.

Последнее, но не в последнюю очередь...

Важно, чтобы Вы боролись за *постоянство, фокус и терпение.*

Вы действительно оказываетесь перед справедливым количеством конкуренции онлайн, но это не непреодолимо. Фактически, хотите ли Вы узнать одну из реальных тайн зарабатывания денег онлайн?

Эта тайна - долговечность.

Чем дольше Вы находитесь в бизнесе, тем более сильным Ваш бизнес становится.

Часть это имеет отношение к «просматриваемости» (видимости сайта – М.А.). Вы создаете Вашу «просматриваемость» и распознавание бренда через какое-то время. Вы сохраняете это, и Вы добываете признание имени, а это очень важно.

Если Вы прикипели к Вашему оружию, Вы найдете, что конкуренция прибывает и усиливается, в то время как Вы поддерживаете твердое присутствие в Вашей нише. Люди доверяют и уважают такой вид долговечности, и Вы пожнете вознаграждение.

Иметь Правильный Умственный Настрой С Начала

Ваш умственный настрой при вступлении в онлайн бизнес очень важен. Фактически, Ваш умственный настрой это Ваш «пан или пропал». Каков же правильный умственный настрой?

Хорошо, давайте начнем с некоторых очевидных принципов:

1. Относиться к Вашему бизнесу серьезно (больше об этом далее)
2. Вера в Вашу способность преуспеть
3. Желать применения усилий, необходимых для достижения успеха
4. Понимание того, *сколько и какой* тип усилий необходим
5. Придерживаться делового плана/стратегии

Это принципы «здравого смысла», которым следует каждый владелец бизнеса. Однако есть другой аспект наличия «правильного» умственного настроя, который часто упускается. И этот аспект:

Быть способным видеть прогресс в размеренных шагах.

Что это означает?

Вы слышали когда-либо о «5 Долларах В День»? Деннис (разработчик этой программы – М.А.) - прекрасный пример того, какого успеха Вы можете достичь, когда Ваш умственный настрой сочетается с подходом «размеренных шагов» к измерению Вашего прогресса.

В основном, Деннис ушёл от лет, необходимых, чтобы лишь начать зарабатывать на жизнь в онлайн, к растущему ежемесячному эквиваленту его ежегодного дохода. Он сделал это, научившись устанавливать меньшие, более реалистичные цели для себя.

Его «ага! – момент» случился, когда он понял, что было легче для него задуматься об извлечении из Сети 5 \$ в день, чем об извлечении тысяч за одну ночь. Так что он приступил к созданию множества источников мини-дохода, каждый из которых зарабатывал ему 5 \$ в день, а иногда и гораздо больше.

Вы видите, к чему идет дело? Довольно скоро все его проекты 5 \$ в день слились в сотни долларов ежедневной прибыли.

Итак, я рекомендую, чтобы Вы использовали подобную *повышающую доверие* уловку.

Ваша цель при этом состоит в том, чтобы заработать Ваши первые 1 000 \$ онлайн примерно через 30 дней, правильно? Может показаться трудным, когда Вы смотрите на это в таких терминах, так что пробуйте разбить это:

1 000 \$ за 1 месяц = 250 \$ в неделю или 33.30 \$ в день

Ничего себе! Теперь это должно взволновать Вас. Конечно, разве Вы не можете зарабатывать «ничтожные» 33.30 \$ в день?

Помните, что это также работает наоборот. Вы могли бы натолкнуться, например, на великолепно выглядящую партнёрскую программу, но отступить, увидев, что они платят 2 \$ или 3 \$ за продажу. Вы можете подумать: «Хорошо, это, вероятно, не стоит моих усилий».

А что, если программа конвертирует действительно хорошо, и Вы способны совершать, по крайней мере, одну продажу в день?

Вы обнаружили бы дополнительное ежемесячное вознаграждение в Вашем кармане, и это - не прикладывая титанических усилий. Тысячи новых предпринимателей испытали такое «явление» с моим Секретным Партнёрским Оружием (один из продуктов Ивина Чиа – М.А.) просто потому, что это делает для них легким и выгодным совершение продаж.

Итак, чтобы заработать Ваши 1 000 \$, начинайте с идеи относительно получения Ваших первых нескольких продаж. Как только это произойдёт, сфокусируйтесь на умножении Ваших усилий к получению эквивалента продажи каждый день недели.

Играйте с числами, пока Вы не найдёте то, что мотивирует Вас....

Это напоминает “детские игры” на поверхности, но вместе с тем ведет к серьезной прибыли, когда Вы суммируете полученные доходы через какое-то время.

Краткосрочный Доход Против Долгосрочного Дохода

Вы знаете реальное различие между краткосрочным и долгосрочным доходом? Совсем не то, что Вы могли бы думать.

Краткосрочный доход может оказаться тяжелее сгенерировать, чем долгосрочный доход.

Каждый раз, когда Вы хотите заработать какие-то быстрые наличные деньги, Вы должны совершить сделку. Это может быть eBay аукционом, своевременным отчетом или каким-то сезонным продвижением продукта.

Проблема состоит в том, что, как только Вы завершили, то Вы завершили, всё, точка. Чтобы делать деньги далее, Вы должны продолжать придумывать «одношаговые» схемы, собирающие Вам наличные деньги.

Долгосрочный доход, однако, полагается на реальные деловые модели, которые могут работать все время, собирая непрерывный поток прибыли.

Они могут потребовать больше усилий *в начале*, но, в конечном счете, Вы получаете систему, которая работает почти полностью на автопилоте.

Далее, возможности долгосрочного дохода предлагают место для роста. Хороший пример здесь - партнёрский маркетинг. В этой деловой модели, Вы получаете бесконечную поставку различных продуктов, чтобы продвигать их.

Вы можете добавлять продукт за продуктом, чтобы построить Ваш доход. Вы можете продвинуть программы, которые предлагают пассивные или *возвращающиеся* доходы (например, сайты для участников, вэбхостинг, и т.д.) так что Вы получаете деньги, даже когда Вы не работаете.

Другой аспект долгосрочного дохода – это то, что он является последовательным.

Это не зависит от причуд или тенденций, сезонных продаж (например, продавая игрушки к Рождеству) или от цены чая в Китае.

Вместо этого, Вы полагаетесь на предоставление продуктов и услуг, которые востребованы круглый год. Люди всегда ищут вещи подобно автомобилям, одежде,

развлечениям, «как-это-делается» информации, информации о здоровье и финансах, способах улучшить отношения, решить проблемы и увеличить счастье.

Бизнес-модели, которые я буду рекомендовать Вам далее в этом руководстве, все относятся, по крайней мере, к одной из таких востребованных категорий...

Рассматривайте Ваш Онлайнный Бизнес Подобно Реальному Бизнесу

Независимо от того, какую возможность дохода Вы выбираете, Вы должны рассматривать это как Ваш *реальный* бизнес.

Некоторые люди воспринимают модели онлайнного дохода несерьёзно, потому что они застряли на *старых концепциях «кирпича и миномета»* относительно того, как реальный бизнес должен выглядеть. Они думают, что если они не имеют офиса или множества служащих, то они в действительности не управляют бизнесом.

Ничто не может быть дальше от правды.

Люди, которым Вы продвигаете продукты онлайнно, являются *реальными людьми*, и они - *реальные клиенты*. Реальные наличные деньги переходят к другому владельцу из-за Вашего увлечения. Фактически...

Чем более серьёзно Вы воспринимаете этот бизнес, тем больше денег Вы зарабатываете.

Даже если Вы, скажем, партнёр-продавец, и не отправляете физически товаров клиенту, Вы всё-таки управляете бизнесом. Фактически, Вы управляете *партнёрским* бизнесом.

Итак, какой подход, как Вы думаете, дал бы Вам больше денег?

1. Небрежно продвигая несколько партнёрских программ в Ваше свободное время.
2. Установив реальный вебсайт и создав список, интенсивно общаясь с подписчиками и посвящая, по крайней мере, 10 часов в неделю продвижению Ваших лучших партнёрских программ?

Очевидно, подход *2 даст реальный доход. Дело в том, что Вы работаете по тем же самым основным принципам всех видов бизнеса: обеспечивать **образование, связь и обслуживание**.

Наконец, если Вы собираетесь начинать серьезный бизнес, тогда Вы должны иметь **деловой план**. Вы должны прочистить Ваши цели и Вашу стратегию.

Другими словами, определите заранее:

1. Куда Вы идете
2. Как Вы доберетесь туда
3. Как долго должно на это потребоваться

Мы назовем этот Вашим “мастер-планом”...

Создание Мастер-Плана Относительно Вашего Бизнеса

Это станет Вашим первым шагом после того, как Вы выберете модель, чтобы ей следовать. Это один из самых важных шагов.

Видите ли, чуть ли не единственная самая большая ошибка, совершаемая новичками, состоит в попытке просто «пролететь это».

Легко понять, почему некоторые люди делают это. Ведь настолько просто в наши дни склепать вебсайт и базисно прорекламирровать его.

Проблема состоит в том, что большинство людей выполняют эти задачи в *несосредоточенной* манере. Они не знают, *почему* они рекламируются, скажем, на Google AdWords. Они только знают, что каждый гуру говорит им делать это.

Делая вещи подобным способом, Вы лишь запутаетесь.

Лучший подход состоит в том, чтобы иметь детальную «дорожную карту», которая ведет Вас от пункта А до пункта Б.

Вы должны знать:

- кто Ваши потенциальные клиенты
- лучшие места, где достигать Ваших потенциальных клиентов
- на какие типы рекламы Ваша аудитория отвечает
- как контролировать Ваши усилия, так, чтобы Вы получили больше последователей и больше трафика за меньшее количество денег
- способы получить немного последователей и трафика *бесплатно*
- как лелеять Ваших клиентов долгосрочно, и превращать их в возвращающихся клиентов
- каков следующий шаг в Вашем деловом развитии, как только Вы достигаете Ваших первых целей

Это решающие моменты, которые нужно учесть прежде, чем Вы начнёте, и лучше иметь пошаговый план относительно каждой стадии процесса.

Для каждого человека мастер-план отличен, потому что каждый подходит к бизнесу по-своему.

Один из первых шагов, которые Вы должны предпринять - Вы должны сесть и написать на бумаге, что Вы хотите сделать с Вашим онлайн-бизнесом.

Это не должно быть что-то сложное, однако даже простое шевеление извилинами и передача Ваших мыслей на бумаге обладает почти волшебным эффектом - если Вы сосредотачиваетесь и выполняете то, что Вы планируете.

Вот - пример того, как Ваш собственный деловой онлайн-мастер-план может выглядеть:

Выбор Специализированного Рынка

Я посвящу первую часть Недели 1 исследованию и выбору специализированного рынка.

Шаги и действия, которые я совершу, включают:

- Проверить Clickbank, чтобы найти популярные нишевые темы среди продуктов-бестселлеров.

- Сузить мой список потенциальных специализированных рынков, проверяя конкуренцию, тип и количество существующих продуктов в этой нише и оценку моих затрат для того, чтобы управлять рекламными объявлениями на месте наподобие Google AdWords, выбранными мною электронными рассылками и объявлениями.

Модель Превращения В Деньги

Я посвящу остальную часть недели выбору лучшей модели заработка денег для моей ниши.

Для партнёрского маркетинга, я проверю доступные партнёрские программы, чтобы увидеть, какие у меня имеются варианты и каковы возможные доходы.

Я также проверю выполнимость моей модели по отношению к моему бюджету, ограничениям времени и техническим «ноу хау»

Коммерческий Туннель

Я посвящу вторую неделю установлению моего коммерческого туннеля. Чтобы сделать это, я должен определить, в каких инструментах я нуждаюсь:

- Вебсайт?
- Автоответчик?
- Блог?
- Инструменты программного обеспечения?
- Бюджет платного сайта для участников?

Также, как я направлю посетителей через мою модель заработка?

- Генерация покупателей?
- Генерация рефералов?

30 – Дневная Цель

Сколько трафика мне нужно, чтобы привести вещи в движение? Как быстро я могу ожидать прибыль?

Какова средняя прибыль, которую я могу ожидать делать от продажи или привлечения рефералов?

Сколько работы я буду должен выполнять каждый день, чтобы достигнуть моей цели?

Где и как я должен рекламировать, чтобы получить самые быстрые результаты?

Цель 3-ёх Месяцев

Как только я достигну моих первых 1 000 \$, я хочу увеличить мою прибыль на дополнительные 500 \$/месяц.

Цель 6-ти Месяцев

Через 6 месяцев, я хочу получить доход 3 000 \$ в месяц. Я также хочу работать в более пассивных возможностях дохода, так же как и добавлять какие-то новые продукты в корзину и т.д.

Доказанные Модели Получения Прибыли, Которые Вы Можете Начать В Онлайне

Начиная с данной секции руководства, я начну просматривать различные доказанные прибыльные модели, на которых Вы можете сосредоточиться для начала и развития Вашего бизнеса.

Каждая из этих моделей РАБОТАЕТ, но и Вы должны работать над ней.

Ничто заслуживающее внимания не приходит без усилий, особенно когда Вы фокусируетесь на построении онлайн бизнеса с долгосрочным устойчивым доходом.

Вот личная молитва, которой я живу, и которая может также помочь Вам:

«Успех - В Достижении Целей»

Это кажется простым, но это чрезвычайно мощно. Остановитесь и подумайте об этом, и «увидьте» реальную логику и правду в этой фразе.

Это может продвинуть Вас и подтолкнуть Вас к тому, чтобы получить массивные результаты. Я знаю, что это верно, и теперь Ваша очередь испытать это.

Позвольте нам рассмотреть различные модели...

Модель *1: Партнёрский Маркетинг

Партнёрский маркетинг - все еще, по моему мнению, путь **номер один**, к которому должны стремиться начинающие Интернет-предприниматели.

Почему? Поскольку....

1. Нет никакого расхода на оборудование
2. Никаких проблем с процессорами оплаты
3. Не тратится дополнительное время на обработку компенсаций или возвратов продукта.
4. Вы можете **практиковать все существенные навыки маркетинга**, которые принесут успех в любом другом бизнесе, который Вы начнёте.

Подумайте об этом пути: если Вы когда-либо видели продукт, который заставил Вас сказать, «Ничего себе, я знаю, что я мог бы делать продажи, если бы это было мое!», тогда партнёрский маркетинг - вещь именно для Вас.

Для всех намерений и целей, любой продукт, который Вы продвигаете как партнёр – это Ваш продукт. Вы как бы берете его в «собственность», продвигая тот продукт так искренне, как если бы Вы были оригинальным продавцом, или владельцем авторского права, или что бы то ни было.

Выгода же этого состоит в том, что Вы пожинаете существенную долю прибыли от каждой продажи, и без лишней нервозности.

Две Выгодных Партнёрских Модели Маркетинга: Плата- За- Продажу и Плата- За- Привлечение

Первая вещь, которую нужно понять о партнёрском маркетинге - то, что это является «плата- за- действие»-моделью. Однако, значение «действия» определяется несколькими различными способами.

Действие может быть...

1. Продажа изделия
2. Привлечение нового последователя (реферала)

То есть, другими словами, партнёры оплачиваются, исходя из количества обращения в клиенты и потенциальные клиентов (последователи, рефералы). Действие, которое посетитель совершает, это или покупка чего-то, или заполнение формы, собирающей его контактную информацию (он становится «последователем»).

Какой тип партнёрского маркетинга является наиболее легким? Правда в том, что они примерно равны, но плата- за- привлечение имеет небольшое преимущество перед платой- за- продажу.

Намного легче заставить потенциального клиента заполнить информацию, особенно если продавец предлагает им некоторый вид вознаграждения в обмен на эту информацию.

Давайте окунёмся в каждый вид партнёрского маркетинга поглубже, и Вы сможете решить, какой из них лучше всего соответствует Вашим целям...

Партнерский Маркетинг Типа Плата- За- Продажу:

Маркетинг платы- за- продажу – это именно то, о чём большинство людей вспоминает, когда они думают о партнёрском маркетинге. Вы, партнёр, получаете задание посылать трафик продавцу, чтобы помочь ему/ей приобретать новых клиентов.

Всякий раз, когда один из посетителей, которых Вы отсылаете, покупает продукт у того продавца, Вам засчитывают продажу, и Вы получаете комиссию. Это - то, откуда поступает Ваша прибыль.

Теперь, чтобы зарабатывать хорошие деньги с маркетингом платы- за- продажу, Вы должны сделать две вещи:

1. Быть крайне избирательным относительно продуктов, которые Вы продвигаете
2. Быть *стратегическим* в Ваших усилиях в маркетинге

Быть Избирательным...

Существуют буквально тысячи партнёрских программ вокруг. Каждая программа уникальна в том, сколько платится за продажу, и насколько продавец поддерживает своих партнёров.

Ошибка, которую большинство новичков совершает, состоит в том, что они присоединяются к каждой партнёрской программе, которая кажется им хорошей, не учитывая, будет ли эта программа действительно «совпадать» с их планом маркетинга.

Первое правило выбора:

Выберите Вашу нишу *сначала*, а затем ищите список продуктов в пределах той ниши, которые Вы можете продвигать.

Второе правило выбора:

Будьте разборчивы относительно непосредственно продуктов. Вам нужны продукты, которые являются высококачественными, востребованными и с конкурентоспособной ценой.

Третье правило выбора:

Исследуйте Ваших целевых торговцев. Здесь Вам следует разузнавать информацию относительно репутации продавца в его промышленности и с точки зрения клиента, и с точки зрения партнёра.

Смотрите, сможете ли Вы найти отчёты или отзывы клиентов о том продавце. Также, постарайтесь взглянуть на то, что другие партнеры того же продавца могут сказать о партнёрской программе. Продавец платит вовремя? Продавец обеспечивает инструменты и поддержку?

Заключительное правило выбора:

Грызите числа. Как много комиссии продавец предлагает, и насколько хорошо изделие конвертирует? Сколько продаж понадобится, чтобы достигнуть Вашей цели в 1 000 \$?

Установка Магазины...

Как лучше всего начать свой путь в качестве партнёра «плата- за- продажу»?

Чтобы делать большие деньги в этой игре, Вы должны поместить **между потенциальным покупателем и продавцом более чем партнёрскую ссылку**.

Другими словами, Вам надо держать потенциальных клиентов на расстоянии нескольких шагов от вебсайта настоящего продавца *так, чтобы Вы имели время, чтобы **пред-продать*** им продукт.

Как Вы делаете это?

Вы делаете это, устанавливая Ваши собственные, специальные «туннели продажи», которые включают **Ваш вебсайт и Ваши списки**. Цель здесь состоит в том, чтобы послать трафик к Вашему сайту сначала, заставить посетителя включиться в Ваш список, и затем добиваться его внимания к продукту.

Если мы изображаем схематически процесс, это напоминает следующее:

Трафик-> Страница Высадки/Захвата Заинтересовавшихся-> Потенциальный Клиент Включается В Список-> Вы Отсылаете Ему Эмейл С Предложением-> Вы Переадресовываете Ваших Клиентов Через Вашу Партнёрскую Ссылку

Есть две причины для того, чтобы делать вещи таким способом:

1. Наличие подписчика в Вашем списке означает, что Вы можете предлагать ему разнообразие продуктов через какое-то время, таким образом, производя *повторные* продажи.
2. Способность пред-продавать Вашему потенциальному подписчику продукт повышает Ваш доход.

Если Вы не делаете этого, решив послать трафик прямо через Вашу партнёрскую ссылку, Вы оставите много продаж висеть в воздухе.

Потенциальный клиент может не купить продукт в первое же посещение сайта продавца. Ко времени, когда он готов купить продукт, он, возможно, очистил свои куки, стерев Вашу партнёрскую ссылку и заставив Вас потерять продажу («Кука»- это запись на драйвере компьютера, которая идентифицирует партнёра – М.А.).

Также, требуется больше работы к привлечению новых клиентов, чем чтобы получить повторные продажи от предыдущих клиентов. Вам нужны эти подписчики в *Вашем* списке, так что Вы всегда можете продать им снова.

Партнёрский Маркетинг Типа Платы- За- Привлечение:

По этой модели, Вы зарабатываете комиссии, привлекая последователей. Вместо того чтобы отсылать людей непосредственно к продукту, Вы отсылаете их к *информации* о продукте.

Позвольте мне показать Вам некоторые примеры, чтобы разъяснить это...

Общие Типы Предложений Оплаты- За- Привлечение:

- * Отсылать потенциальных клиентов к заёмной рефинансирующей компании, где он заполняет форму, чтобы получить пред-квалифицирующую информацию о потенциальных ссудах.
- * Отсылать потенциальных клиентов к фармакологической компании, предлагающей бесплатные образцы витаминов в обмен на заполнение контактной формы.
- * Отсылать потенциальных клиентов к испытательной версии изделия или сервиса.

Вы видите, потенциальный клиент не совершает покупку в любом из этих случаев. Вместо этого, он получает «халяву». Халява может быть образцом продукта, испытательным периодом или всего лишь информационным запросом. В любом случае, Вам платят за привлечение последователя.

Теперь, Вы должны быть осторожны с этими программами, если Вы их продвигаете. Всегда удостоверьтесь, что Ваш продавец собирает информацию этически и скромно.

Это означает, что Вашим подписчикам не придется делать слишком много шагов, чтобы получить то, что они хотят. Заполнение простой формы или двух - это наибольшее, что они должны сделать. Чем лучше предложения и чем легче их принять, тем лучшую Вы будете иметь репутацию и по качеству, и по защите конфиденциальности Ваших клиентов.

Установка Магазина...

Есть некоторые послабления, когда речь идёт о продвижение программ типа «платы- за- привлечение», потому что императив к пред-продаже не так силен (мы поговорим подробнее почему, через мгновение). Это означает, что Вы можете продвигать Ваши программы через 'простые' методы, подобно:

* Прямые ссылки к продавцу через AdWords, Блоги, Объявления и т.д.

Так же как использование более вовлекающего метода сбора приверженцев (последователей) и издание информационного бюллетеня.

Также, в большинстве случаев, много Вашей работы будет сосредоточено на нагнетании столь большого трафика через Ваши ссылки, насколько возможно, если продавец ведёт программу типа «плата- за- привлечение». Некоторые продавцы ведут их постоянно, в то время как другие устанавливают их только для ограниченных разовых специальных предложений.

Реальный ключ здесь в том, как лучше всего *позиционировать* предложение. Плата- за- привлечение является более хитрой.

Принимая во внимание, что, поскольку традиционный продукт предложил бы Вам вполне достаточную возможность производить «продвигающее» содержание, подобно специальным отчётам, е-курсам и т.п., предложение платы- за- привлечение не подходит для данного типа вещей.

В основе вопроса - то, что тактика пред-продажи, которую Вы должны использовать, будет сосредоточена на возможностях, а не сосредоточена на выгодах. *Хорошо, Так Что Же Я Делаю?*

Один из самых распространённых подходов к маркетингу типа «плата- за- привлечение» - вебсайт с «халявой» или информационный бюллетень с «халявой».

Это - подход «рассеянного выстрела», который позволяет Вам продвигать разнообразие различных программ под обликом своего рода «расчётной палаты халявы».

Чтобы сузить вещи к управляемому уровню, Вам надо создать Ваш сайт или информационный бюллетень вокруг некоего вида темы, наподобие «Лучшие 10 Халявных Предложения В Месяц», или «Лучшие Бесплатные Испытательные Периоды И Демоверсии В Интернете».

Вы выбрали бы тогда несколько категорий, чтобы сосредоточиться на них, наподобие «здоровья», «компьютеров» и «финансов» - и строили бы Ваш вебсайт/информационный бюллетень вокруг них. В этой ситуации, Вы обеспечиваете сервис как издатель «труднодоступной» информации.

Теперь, если Вы действительно хотите ограничить Ваши проекты одной нишей, Вы будете должны выбрать **высокооплачиваемые** программы платы- за- привлечение. Это означает изучить профессиональные услуги подобно финансированию, кредитному погашению, действиям через поверенного, страхованию и т.п.

Эти ниши *дадут* Вам место, чтобы издавать больше содержания. Вы установили бы тематически - концентрированный вебсайт или информационный бюллетень, и сосредоточили бы Ваши усилия на публикации образовательных статей.

Например, скажем, что Вы продвигаете программу «платы- за- привлечение» страхования жизни. Какие типы содержания Вы использовали бы?

- * Статьи о выборе полиса страхования жизни, безопасного планирования квартиры или усадьбы, обзоры различных поставщиков услуг страхования.
- * Интервью с экспертами в этой области.
- * Контрольные опросы, которые помогают людям определять их реальное здоровье и продолжительность жизни.
- * Полезные инструменты - возможно «калькулятор страхования жизни», который помогает людям сравнивать планы «бок о бок», чтобы наглядно видеть, сколько они будут тратить по полису на 1 миллион \$ по X количеству лет с Компанией А в сравнении с Компанией В.

Теперь, чтобы превратить всё это содержание в деньги, Вам следовало бы разместить Вашу партнёрскую ссылку в таком большом количестве мест на сайте (и в каждом информационном бюллетене), насколько возможно.

Например, в конце каждой статьи, Вы имели бы залинкованное текстовое объявление: «Есть необходимость в страховании жизни? Получите бесплатную консультацию менее чем через 5 минут».

Вы также извлекли бы хорошую выгоду из использования правильно расположенных баннеров, прямо поперек сайта, например.

Модель *2: Бизнес На Аукционах Наподобие eBay

eBay был огромным источником дохода за эти годы для большого количества людей.

Одна из лучших особенностей eBay (и любого бизнес-аукциона вообще) - то, что люди, которые обычно уклонялись бы от начала любого другого Интернет бизнеса (полагая, что это слишком сложно), оказываются способными зарабатывать серьезные доходы из дома без собственного вебсайта или списка.

И не только, eBay самопроизводит трафик. Вы не нуждаетесь в огромном бюджете на объявления для людей, чтобы те находили Ваши аукционы.

Если Вы хотите начать бизнес на eBay, у Вас есть несколько подходов на выбор. Некоторые из них более трудны, чем другие. Давайте рассмотрим, каковы эти методы.

Продажа С Аукциона Физических Продуктов:

Физические продукты - то, о чем большинство людей думает прежде всего. Вы можете продать почти всё на eBay, от сложной электроники и до автомобилей, до того ржавого старого фургона, который стоял в Вашем гараже в течение 10 лет.

Теперь, препятствие, перед которым Вы оказываетесь здесь - это найти, какие продукты продавать, и находить их по достаточно низкой цене, чтобы получать прибыль, продавая их.

Каковы способы, которыми Вы можете приобрести изделия, чтобы продать в дальнейшем?

1. **Оптовая торговля** – Вам понадобится деловая лицензия (обычно государственно-налоговая лицензия на перепродажу) в большинстве случаев, чтобы покупать продукты у оптовых торговцев. Во многих случаях, Вы будете также нуждаться в приличной сумме наличных денег, потому что оптовые торговцы часто имеют минимум, который Вы должны заказать, чтобы получить хорошую цену.

2. Dropshipping - Вы можете нуждаться или нет в лицензии с оптовыми грузоотправителями. Это зависит от того, с кем Вы работаете. «Фокус» с dropshipping'ом - то, что Вы, собственно, даже не касаетесь физического продукта, и при этом Вы не должны покупать его перед продажей. Вместо этого, Вы выставляете продукт на аукцион, начиная с базисной цены, указанной Вам оптовой dropshipper-структурой.

Как только Вы совершили продажу, Вы платите dropshipper'у и этот продукт отправляется непосредственно к клиенту.

Есть также третий метод, но он довольно затратный по времени. Если Вы наслаждаетесь охотой на скидки, Вы можете приобрести продукты через гаражные распродажи, домашние распродажи, однодолларовые магазины и т.п.

Вы также имеете возможность обхода оптовых торговцев, посещая различные оптовые «демонстрации продуктов», и покупая Ваши продукты там.

Продажа С Аукциона Цифровых Продуктов:

Вы можете также выставлять на аукцион «цифровые» продукты, подобно е-книгам, программному обеспечению, специальным отчётам и т.д.

Ради безопасности, Вам стоит поставлять эти изделия на реальном физическом компакт-диске. eBay утверждает, что цифровые скачивания не разрешаются, но кажется, устанавливает это правило не всегда.

Какие типы цифровых продуктов Вы могли бы продавать?

- * Ваши собственные е-книги, программное обеспечение, художественные работы, музыка, и т.д.
- * Продукты с правами перепродажи, которые Вы приобрели.
- * Продукты, которые Вы создали из материалов свободного доступа.

Продукты свободного доступа дают нам хороший пример. Вы можете фактически использовать их, чтобы ворваться в ниши, которые обычно заполнены только физическими продуктами.

Скажем, Вы обнаружили, что швейные машины - горячие продукты на eBay. Теперь, Вы делаете логическое предположение, что люди, которые покупают швейные

машины, будет также искать модельные образцы, которые они могли бы использовать в их проектах.

И, оказывается, есть тонны старых книг «образцов шитья», плавающих вокруг в свободном доступе. Эти образцы могут легко быть уложены в е-книгу и проданы через аукцион. Это действительно продавалось бы, спросите Вы?

Да, фактически, один продавец, которого я знаю, в точности так и делает.

Другие Продукты:

Если е-книги - не Ваша струя, есть дополнительные «цифровые» продукты, которые Вы можете продать. Например, если Вы способны создавать шаблоны вебсайтов, Вы можете продать их там. Вы можете, фактически, создавать готовые вебсайты, упаковывать их и продавать их как «бизнес под ключ».

Ваш выбор продуктов для eBay действительно безграничен. Вы только должны найти горячую нишу, определить местонахождение Ваших продуктов, и открыть собственные аукционы.

Модель *3: Частная Марка И Права Перепродажи

Вам нравится мысль иметь Ваш собственный продукт, но Вы не хотите пройти через нервотрёпку придумывания идеи продукта и выполнения всей творческой работы?

Частные права марки/перепродажи могли бы стать решением для Вас. Но, сначала, давайте определим термины...

Частные Права Маркировки:

Они дают Вам способность взять уже существующий продукт, вставить в него Ваше название (имя) и объявить это. Другими словами, Вы получаете право «маркировать» и продвигать продукт, как будто он Ваш собственный.

Обратите внимание, это - *не* партнёрский маркетинг. Вы фактически будете тем, кто поставляет продукт, и обрабатывает процесс оплаты (Вы *можете* установить *Вашу* собственную партнёрскую программу, чтобы продвигать этот продукт).

Есть много продуктов, которые могут быть отмечены частными марками.

Самые распространённые продукты с правами маркировки – это обычно е-книги или программное обеспечение, но есть также возможность существования **сервисов частной марки**, типа автоответчиков, и физических товаров, подобно витаминам или кусочкам леденца, и т.д.

Права Перепродажи:

Они предоставляют Вам право продавать продукт, как будто он Ваш собственный, но *без* выгоды помещения Вашего названия или имени на нём. Вам не разрешают изменять продукт каким-либо способом. Если Вы хотите получить что-то, что Вы можете

изменить, редактировать и улучшить, то ищите или права частной маркировки или права перепродажи *мастера*.

Теперь, когда Вы понимаете термины, давайте поговорим о том, как Вы устанавливаете магазин.

Сначала, Вам следует выбрать специализированный рынок, чтобы сосредоточиться на нём. Ваш выбор может быть ограничен на основании того, где Вы приобретаете Ваши права.

Большинство возможностей прав на информационные продукты сосредотачивается вокруг популярных предметов наподобие кулинарии, личных отношений, здоровья и финансов.

Вместо того чтобы приобретать права на один продукт однократно, люди часто подписываются на платные сайты для участников, которые предлагают разнообразие продуктов с правами перепродажи и частной маркировки на ежемесячной основе.

Модель *4: Создание И Продажа Продуктов Взятых Из Свободного Доступа

Свободный доступ – реальное благо для продавцов информационных продуктов. Можете ли Вы вообразить создание полномасштабной е-книги, если до этого Вы никогда не написали ни единого слова?

Вы можете найти в свободном доступе много контента, пригодного к использованию – все, от книг и до изображений и аудио. Как только авторские права на работу истекли, она доступна для Вас и Вы можете делать с ней, что пожелаете.

По большей части работа, которую Вы должны выполнить, чтобы создавать продукты таким способом, сводится к упаковыванию их в продаваемый формат.

Большинство книг свободного доступа, например, еще не переведено в цифровую форму – они, как правило, распространяются как файлы текста. Это означает, что Вы должны будете повторно форматировать это содержание в .pdf файл (стандартный формат файла для е-книг) прежде, чем Вы продадите его. Конечно, Вам следует использовать Вашу собственную графику в заголовках и другие дизайнерские заморочки также.

Хотя свободный доступ - хороший способ получить «мгновенный продукт», есть также некоторые препятствия, связанные с раскрытием соответствующих тем ниши.

Опять же, только небольшая доля продуктов свободного доступа была переведена в цифровую форму и сделана доступной для продажи в Интернете. Так, если Вы используете только сайт наподобие gutenberg.org, пытаться определить местонахождение контента, Вам придется туго.

Чтобы раскапывать реальные самоцветы, Вы должны перерыть базу данных **WorldCat**

WorldCat - база данных, которая соединяет карточные каталоги библиотек во всем мире. Когда Вы задаете поиск через **WorldCat**, Вы имеете доступ к буквально *тысячам* малоизвестных общедоступных названий.

Где-нибудь там есть библиотека, которая содержит *физическую* копию работы, которую Вы ищете в данном собрании. Как только Вы определяете местонахождение этой библиотеки, Вы можете запросить, чтобы работу отправили через Межбиблиотечную Систему в Вашу местную библиотеку.

Довольно чисто, да? Итак, первая вещь, которую Вы должны сделать - войти в систему здесь: <http://www.worldcat.org>, и затем кликнуть по «Расширенному Поиску».

Теперь, Вы можете сделать одну из двух вещей:

1. Использовать некоторые из ключевых слов Вашей ниши в поиске «Ключевых слов», или
2. Использовать некоторые из ключевых слов ниши в поиске «Названия».

Теперь, спуститесь до основания формы, где указывается «Дату Публикации». Введите нечто наподобие 1870 как год даты начала, и введите 1923 как дату конца. Система выдаст названия, соответствующие Вашим условиям поиска для работ, которые должны быть общедоступными.

Здесь мы должны получить широкий список названий, подходящих для Вашей ниши. В моём случае, я ввёл «кулинарию» как мое ключевое слово.

Одно из интересных названий, которые выдал поиск: «Умная Кулинария», изданная в 1903. Это *должно* быть в свободном доступе.

Я продолжаю и нажимаю на название. Теперь это становится интересным. WorldCat автоматически обнаружил мое местоположение, основанное на моем IP адресе, и вернул название библиотеки, близкой к моему местоположению, которая имеет копию «Умной Кулинарии».

Я могу теперь посетить вебсайт той библиотеки, и заполнить мой Межбиблиотечный Запрос, чтобы получить книгу.

Что происходит, когда я получаю книгу?

Как только Вы нашли хорошее название, которое Вы хотите превратить в продукт, Вы будете должны компилировать её в формат е-книги. Это, вероятно, самая трудная часть процесса.

Если книга не слишком коротка, Вы, вероятно, не собираетесь впечатать полное содержание книги в Вашу программу обработки текстов :)

Что Вы должны сделать затем - найти сервис просмотра **OCR**.

OCR означает «оптическое распознавание знака», и это в основном тип программного обеспечения, которое может распознать текст в изображениях. Когда Вы выполняете **OCR** просмотр книги, Вы просматриваете её на специальном сканере, точно так же как картинку. Программное обеспечение затем пробует преобразовывать то, что видит в текст.

Вы должны найти какие-то компании в Вашей области, которые предоставят такой сервис для Вас. Если Вы не можете найти никого, тем не менее, у Вас есть два варианта:

1. Выполнить просмотр и преобразование самостоятельно (требует много времени и инвестиций денег в необходимые инструменты).
2. Послать книгу почтой в компанию типа <http://www.datadash.com> - Можете ли Вы сделать это, зависит от того, как долго Вам разрешают держать доверенную книгу. Некоторые названия, заказанные через межбиблиотечную систему, могут храниться стандартно 2 недели. Обычно этого времени достаточно, чтобы отослать книгу в сервис, отсканировать и получить обратно.

Я рекомендую иметь дело с профессиональным сервисом всякий раз, когда это возможно. Это снимет большое бремя с Вас, и гарантирует более профессиональные результаты.

Как только Вы получаете Вашу книгу в ее заключительном виде, наступает время, чтобы начать маркетинг. Вы можете продать это как цифровую загрузку, или Вы можете поместить её на компакт-диске. Вы можете продать это с Вашего собственного вебсайта, или Вы можете продать это на eBay.

Никогда не слишком поздно начинать искать Ваш следующий продукт на свободном доступе. Вы можете иметь 2 изделия в производстве, в то время как продажи поступают с первого.

Факт, что Вы можете катить изделие за изделием, используя общедоступную информацию – это одна из причин, почему данная возможность является столь захватывающей и столь выгодной.

Модель *5: Продажа Знания Через Платные Е-Занятия И Телесеминары

Если у Вас есть какой-то специальный навык или знание, чтобы разделить его с другими, то обучение людей через е-занятия или телесеминары могло бы стать большим бизнесом для Вас.

Задавались ли Вы вопросом: «Почему я должен продавать мое знание в одном из этих форматов вместо, скажем, изложения всего этого в е-книге?»

Есть несколько причин.

Во первых, эти альтернативные форматы позволяют намного большую *скорость* в смысле того, как много времени требуется, чтобы доставить Ваш продукт на рынок. Это особенно верно с телесеминарами.

Например, скажем, Вы имеете способность произносить речи «от манжет». Вы могли сесть и в течение лишь двух часов создать основную схему телесеминара, а затем импровизировать.

Ваш продукт создает себя в тот момент, когда Вы начинаете звонок. Вы можете даже продать аудиозапись или расшифровку стенограммы звонка постфактум за дополнительную сумму.

Также, телесеминары легко проводить. Есть много сервисов, которые проведут Ваш телесеминар бесплатно. Все, что Вы должны сделать – эффективно продать звонок, так чтобы побудить аудиторию записаться на него.

Е-классы(Е-занятия) также весьма просты в проведении. Вы можете создать Ваш контент заранее, или только создать модуль курса одновременно с ходом продвижения по графику курса.

Информацию Е-класса можно доставить через автоответчик или даже через Ваш вебсайт. Но вот кое-что ещё об этих двух методах.

Вы можете назначить намного большую цену, чем это было бы возможно для е-книги.

Е-курсы и телесеминары имеют более высокую воспринимаемую ценность в умах большинства людей. Где Вы могли бы уйти, получив 97 \$ с е-книги, Вы могли получить 197\$ или больше за е-класс.

И это не всё... Вы можете также устроить вещи так, чтобы Вам заплатили большие суммы прежде, чем Ваш класс собственно начнётся.

Скажем, Вы имеете значительный список. Вы отправляете в список сообщение, чтобы дать им знать о Вашем е-классе или телесеминаре, и Вы запрашиваете оплату и регистрацию заранее.

Возможно, Вы смогли зарегистрировать 100 человек, и они заплатили Вам 197 \$ за е-класс, который начинается через 2 недели. Вы только что заработали 1 970 \$ за один раз, и Вы ещё даже не сели, чтобы создать содержание курса. Я делал это много раз непосредственно, и это работает прямо по бандитски.

Звучит Хорошо, Но Как Мне Начать?

Первый шаг:

Определите то, что Вы можете предложить, и в какую нишу Ваше знание вписывается. Предоставьте себе презумпцию невиновности, и не переживайте, что Вы должны иметь специализированное, «профессиональное» знание. У Вас, вероятно, найдется много, чтобы предложить только на основании Вашего жизненного опыта.

Возможно Вы - эксперт в:

- * Избавлении из долгов быстро?
- * Проживании на ограниченный бюджет и поиске скидок?
- * Похудении?
- * Приготовлении здоровой итальянской пищи?
- * Торговле недвижимым имуществом?
- * Работе с хроническими состояниями здоровья?
- * Дипломированный специалист школы выживания?
- * Гармонизации личных отношений?
- * Фен Шуй?
- * Ремонте автомобилей?
- * Путешествиях Европой бесплатно?
- * Восстановлении старой мебели?

Вы уловили идею. Нечто, что Вы умеете делать лучше и что другие нашли бы полезным. Это честная игра.

Если Вы не эксперт в чем-либо (что является очень маловероятным), то Вы можете поступить еще проще, беря интервью у экспертов промышленности в пределах Вашей ниши. Каждый любит быть интервьюируемым и если Ваша «коммерческая наживка» является достаточно хорошей, Ваш потенциальный партнер совместного предприятия её закусит.

Лучшее в этих интервью - часто, Вам даже не придется создавать содержание, поскольку оно будет обеспечено интервьюируемым. Вы только должны обеспечить общую схему и сделать более лёгким проведение телесеминара.

Второй шаг:

Решите, какой формат работает лучше всего для информации. Если Вы имеете много материала, чтобы охватить его, и Вы должны использовать визуальные пособия, Вам вероятно лучше остановится на Е-классах. Вы можете разбить вещи на столь много недель или месяцев как это необходимо.

Вы можете также разбить информацию на множественные телесеминары, но в большинстве случаев, я думаю, Вы обнаружите, что одного или двух звонков будет достаточно для большей части тем.

Это действительно зависит от того, сколько деталей Вы планируете охватить, хотите ли Вы провести сессию вопросов и ответов с Вашей аудиторией, и т.д.

Третий шаг:

Создайте основной шаблон для представления. Создайте, по крайней мере, один - два модуля Вашего е-класса - Вы можете начать маркетинг как можно скорее вместо того, чтобы ждать, пока Вы не напишите всё.

Если Вы проводите телесеминар, создайте схему тем, которые будут охвачены. Также, Вы должны определить, нуждается ли Вы в партнёрах, чтобы помогать стимулировать обсуждение. Ваш партнёр, в сущности, будет *интервьюировать* Вас и помогать Вам оставаться в рамках темы. Иначе, если Вы попытаетесь делать всё в одиночку, Вы почувствуете себя так, словно «толкаете речь» по телефону.

Четвертый Шаг:

Определите Вашу стратегию маркетинга. Как Вы планируете привлечь людей регистрироваться в Ваш е-класс или подписаться на Ваш телесеминар?

Есть два быстрых способа сделать это. Самый быстрый путь состоит в том, чтобы поискать *партнеров для совместного предприятия*, которые бы помогли продвинуть Вас. И если Вы берете интервью у кого-то, как описано в шаге два, Вы могли бы предложить этому же самому человеку раскрутить Вас.

Другими словами, Вам следует найти неких деловых партнёров, товарищей в Вашей нише, и посмотреть, желают ли они продвигать Ваш курс или звонок в их собственных списках. Вам, конечно, следует предложить некоторые выгоды для них.

Например, если Вы устанавливаете партнёрскую программу, Вы можете предложить им высокие комиссионные за привлечение людей к телекурсу или телеконференции. Если они имеют дополнительный продукт, Вы могли бы предложить вставить информацию об этом продукте в Вашем курсе или по ходу звонка.

Второй метод, который несколько медленнее, состоит в том, чтобы установить Ваш вебсайт, создать список и начать собирать подписчиков. Вам нужно установить некую страницу входа, которая поощряет людей подписываться и узнавать о курсе или телеконференции.

Вот некий типичный образец этого, просто чтобы разъяснить, как это работало бы:

Тот Рваный, Старый Диван – Блокирует Ли Он Поток Богатства В Вашу Жизнь?

(заголовок)

Это вполне возможно. По крайней мере, согласно древней китайской мудрости Фэн Шуй.

Фэн что??

Фэн шуй. Если Вы не слышали об этом прежде, фэн шуй – искусство расположения предметов подобно мебели и художественным декорациям в Вашем доме, так же как и расположения некоторых "цветов силы" в ключевых местах.

Сердце процесса сводится к достижению баланса энергии "Инь" и энергии "Янь". Есть огромное количество сумасшедших вещей, от которых Вы не ожидали бы, что они могут иметь воздействие на поток энергии в Вашей жизни.

Например :

– Замучала бессоница? Удостоверьтесь, что у Вас нет избытка красного цвета в Вашей спальне!

– Проблемы с деньгами? Удостоверьтесь, что Вы всегда держите крышку в туалете закрытой!

- Страдаете от конфликта? У Вас может быть слишком много острых граней или предметов в Вашей окружающей среде.

Балансирование энергий в Вашем доме может иметь огромное воздействие на качество Вашей жизни. Я могу помочь Вам учиться делать это.

Как практик фэн шуй с опытом более чем 5 лет, я создавал чудеса гармоничной энергии для сотен людей точно таких же, как и Вы!

И только на ограниченный период, я отдаю мой опыт прямо на Ваш телефон через особый, живой, 2 часовой телесеминар. Узнайте, как Вы можете присоединиться к звонку, заполнив форму ниже ... и т.д.

Это столь же легко как и в данном примере. Вы выкладываете некую традиционную «приманку», чтобы заинтересовать людей продуктом, и затем привлекать их в Ваш список, где Вы можете предложить детали телесеминара или е-курса. Вы получите готовую аудиторию прямо в Вашем списке.

Заключительный Шаг:

Как только Вы выработали Вашу стратегию относительно содержания и сотрудничества, все, что Вы должны сделать - наладить технические ресурсы. Для **е-занятий**, Вам следует использовать хорошую службу автоответчиков подобно Aweber.

Модель *6: Превращение Вашего Знания В Обучающие Видео Программы

Этот метод, точно так же как методы е-класса и телесеминара, позволяет Вам создать ещё один дорогой и «очень собственный» продукт.

Обучающие видео программы имеют *высокий спрос* во всех видах ниш:

- * Фитнесс и Упражнения
- * Компьютерное обучение
- * Интернет-маркетинг
- * Искусство и музыка
- * Спортивные состязания, Хобби, Отдых

Подумайте о типах вещей, о которых люди хотят узнать, как их делать, наподобие:

- Научиться строить вебсайты
- Научиться использовать Фотошоп
- Научиться играть на гитаре
- Научиться Каратэ или карточным фокусам или новым позам йоги

Любой из этих навыков *можно* было бы изложить через хорошую книгу или е-книгу; но, материал *действительно проникает*, когда он преподается через видео. Живые, динамичные демонстрации того, какой шаг сделать, куда поместить Ваши руки, на что кликать... Они часто являются самой лучшей моделью обучения.

Скажем, Вы хотите узнать, как справиться с программой наподобие Фотошопа. Фотошоп очень глубок и объёмен в смысле особенностей и инструментов.

Вы предпочитаете учиться, глядя то на книгу, то на Ваш компьютерный экран? Или Вы предпочитаете *наблюдать*, как кто - то еще перемещает мышь по программе, показывая Вам точно, что сделать?

Много людей предпочитает последнее. Намного легче путешествовать по компьютеру, если вещи динамично развиваются. И не только, также, много людей является *визуально и/или кинестетически* ориентированными в изучении. Это означает, что они должны *видеть* и *контактировать* (или делать) вещи, чтобы поглотить новую информацию эффективно.

То же с изучением каратэ. Одно дело читать о ударе ногой «наотмашь», и совсем другое видеть, как удар наотмашь выполняется черным поясом, хотя Вы и видите это у себя дома.

Хорошо, теперь Вы понимаете, почему эти продукты действительно пользуются спросом. Вы также должны знать, что обучающие видео программы могут заработать Вам намного больше денег, чем е-книги в большинстве случаев.

Опять-таки, это все сводится к *воспринимаемой ценности*.

Есть более высокая воспринимаемая ценность видео продуктов, основанных не только на выгодах, которые мы выделили ранее, но также и на *преобладающих рыночных тенденциях*.

Видите ли, люди ***привыкли*** платить более высокие цены за видео в офлайне. Это особенно верно для названий особенного интереса, и названий, которые поставляются как DVD мульти-наборы.

В то время как новая копия «Shrek» на DVD могла бы стоить 20 \$, цена за «6 обучающих наборов DVD программ о йоге» может стоить между 60 \$ и более чем 100 \$. И такая ситуация полностью соответствует Вашим интересам.

Создание Ваших Обучающих Программ:

«Самая трудная» часть процесса создания продукта здесь сводится к «презентации и записи». Вы должны придумать «сценарий» того, как говорить. Потом, Вы должны записать фактический материал в действии.

Вы можете достигнуть одного из двух путей, в зависимости от типа содержания:

- 1. Создать Ваши обучающие программы, используя «программное обеспечение для съёмки экрана», наподобие Camtasia.**
- 2. Создать Ваши обучающие программы как видео, записывая на пленку непосредственно себя или помощника.**

Как же узнать, какой метод следует использовать? Это довольно просто.

Если Вы создаете обучающую программу для компьютерных действий наподобие изучения Фотошопа или овладения Google AdWords, Вам следует использовать Camtasia, чтобы делать запись всех событий, имеющих место прямо на Вашем компьютерном экране.

Альтернативно, если Вы создаете обучающую программу, основанную на некотором *физическом* действии с потребностью демонстрации, например, как играть на гитаре или как выполнить гимнастический прыжок с кувырком, тогда Вы должны выполнять *видеосъемку* этого типа действия, используя видеокамеру.

Легче сказать, чем сделать?

Это все зависит от Ваших технических навыков, но эта проблема не стоит на Вашем пути непреодолимо. Есть масса различных способов выполнить работу без какой-либо необходимости касаться видеокамеры или даже Вашего компьютера.

Во-первых, Вы можете заказать создание Ваших Camtasia-основанных обучающих программ. Есть много экспертов на сайтах наподобие:

<http://www.elance.com>

<http://www.rentacoder.com>

<http://www.scriptlance.com>

<http://www.guru.com>

Вы можете обратиться на любой из этих сайтов и отправить по почте «запрос о предложениях» для Вашего проекта. Квалифицированные внештатные сотрудники возьмутся за Ваш проект, и Вы сможете нанять одного из них, чтобы создать обучающие программы для Вас по Вашим требованиям.

Во-вторых, Вы можете нанять профессиональный самопишущий видеоприбор для записи Ваших обучающих программ. Самопишущий видеоприбор может записать Вас (или помощника), представляющих материал обучающей программы.

Выгоды найма профессионала состоят в том, что Ваши видео будут более высокого качества в плане освещения, фона и звука. Вы можете даже привлечь профессионала, чтобы отредактировать конечный продукт, который окажется в таком случае наполненным музыкой, вспышками экрана, спецэффектами и т.п.

Упаковка Ваших Обучающих Видео Программ:

Лучший способ упаковки - это разбить Ваши обучающие программы на несколько видео. Это послужит и для Вашей выгоды и для выгоды Вашего клиента.

Меньшее (в терминах объёма) видео легче поставлять клиенту.

Аналогично, Вы будете способны назначить более высокую цену, если Вы можете упаковать продукт как, скажем, «Полное Изучение Системы, Представленное В Двенадцати Пошаговых Обучающих Видео Программах».

Также, имейте в виду, что Вы не должны поставлять это содержание как цифровую загрузку. Гораздо проще упаковать Ваши обучающие программы в DVD диск.

Вы даже не должны возиться с записью и отправкой продукта. Компании типа SwiftCD (<http://www.swiftcd.com>) всегда могут записывать и отправлять копии Вашего DVD в необходимом количестве по требованию.

Продажа Ваших Обучающих Видео Программ:

Где Вы можете продать Ваши обучающие видео программы? Где угодно! Как только Вы имеете на руках готовый продукт, Вы можете продать это через множество каналов:

- * Установить Ваш собственный коммерческий сайт прямого отклика
- * Установить платный сайт «для участников» (таким способом Вы можете добавлять и обновлять обучающие программы через какое-то время)
- * Онлайн-аукционы
- * Офлайн-объявления
- * В пакете с другими продуктами или с правом частной маркировки

Подход сайта для участников является лучшим, если Вы хотите построить долгосрочный, повторяющийся доход. Вы можете, фактически, выложить не только Ваши собственные обучающие программы, но также и привлечь других «видео вкладчиков», чтобы добавить содержание к Вашему сайту для участников.

Модель *7: Прибыль От Фриланса

Есть очень мощная идея: **Что, если *ВЫ* являетесь продуктом?**

Снова, мы исходим из предпосылки, что Вы имеете немного специализированного знания или навыка, которые Вы можете превратить в деньги. Если Вы опытни в чём-либо следующем:

- * Графический дизайн
- * Дизайн вэбсайтов
- * Копирайтинг
- * Общие или деловые письма
- * Компьютерное программирование
- * Исследования
- * Редактирование
- * Печатание/Транскрипция

... тогда Вы должны рассмотреть вступление в бизнес непосредственно как «фрилансер» («вольнораёмный профессионал»).

Отдавать на сторону Ваши собственные навыки (так называемый аутсорсинг) означает, что Вы можете устанавливать цену за Вашу работу и Ваше время.

Возможно, Ваша основная работа приносит Вам \$15/час, хотя Вы знаете, что Вы заслуживаете и вполне можете получать около \$ 30 -25 в час? Если это так, то определено самое время, чтобы рассмотреть аутсорсинг Ваших умений.

Почему рынок горяч, и Вы востребованы:

Если Вы прочитали Вашу честную долю книг об Интернет-маркетинге, Вы, вероятно, видели, как я и другие предприниматели рекомендуют Вам аутсорсинг как способ получить Ваши продукты готовыми, и вообще ускорить Ваше деловое развитие.

Есть сотни тысяч бизнесов, ищущих аутсорсинг для работы, которую они не могут или не хотят делать. Есть предприниматели, точно такие же как Вы и я, которые ищут кого-то другого, чтобы позаботиться о вещах наподобие графики, или скриптов, или поддержки клиента.

Итак, вообразите, что Вы разворачиваетесь, и становитесь парнем, «к которому все идут», и который обеспечивает эти услуги? Вы помните 4 самых популярных сайта ресурсов аутсорсинга, которые я всегда рекомендую?

<http://www.elance.com>

<http://www.rentacoder.com>

<http://www.scriptlance.com>

<http://www.guru.com>

Хорошо, так же как Вы обращаетесь на эти сайты, чтобы нанять кого-то, Вы можете также обратиться на эти сайты, чтобы наняться для тех типов проектов, которыми Вы хотите заниматься. Вы в основном получаете Ваше участие в предложениях на сайте. Конечно, Вы не будете выигрывать каждое предложение, но Вы выиграете достаточно много из них, чтобы делать хорошие деньги.

Плюс, Вы, в конечном счете, найдете клиента, который подходит Вам на длительный срок. Это означает, что Вы будете способны получить много заказов от него в будущем, и даже обойти структурированный процесс торгов на сайте, поскольку Вы уже будете работать непосредственно с ним к тому времени.

Как Выйти На Рынок Самостоятельно:

Вы можете продвигать себя самостоятельно непосредственно на этих сайтах ресурсов аутсорсинга одновременно, если Вы того хотите.

Однако Вы можете также установить Ваш собственный вебсайт, чтобы достигнуть следующего:

- * обеспечить предполагаемых претендентов Вашим портфолио
- * упростить Ваше общение
- * привлечь новых клиентов по дополнительным каналам вне вебсайтов ресурсов аутсорсинга

Другими словами, Вы можете продвигать себя самостоятельно строго через места наподобие Rent a Coder *или* Вы можете привлечь дополнительных клиентов, направляя целевой трафик к Вашему сайту через инструменты наподобие форумов, AdWords, и т.д.

Если Вы хотите, Вы можете даже установить для Ваших услуг сайт в стиле «прямого маркетинга», если это больше соответствует. Позвольте мне дать Вам пример.

Скажем, то, что Вы имеете некий очень специализированный навык, Вы хотите выкатить на специализированный рынок. Классический пример этого – дизайнер графики, который специализируется строго на создании коммерческой графики для вебстраниц и обложек е-книги.

Посмотрите на Mini Site Graphics, управляемый Шоном Лауэрэй. Шон - один из лучших графических проектировщиков в смысле умений и обслуживания клиента и я заказываю ему оформление моих проектов постоянно. Вы можете наблюдать способ, которым он работает, на его собственном сайте.

Это похоже на коммерческую вебстраницу, которую Вы использовали бы для чего-то наподобие е-книги.

Его сайт содержит отзывы, недавние образцы и его расширенный портфолио. Клиенты могут заказать графику непосредственно через сайт. Они платят заранее, так же, как они делают, чтобы купить традиционный продукт, и затем посылают ему описания их проекта.

Что, если Вы устанавливаете сайт подобно этому для Ваших услуг?

Вы могли бы снимать деньги за то, чтобы писать е-книги, создавать графику, создавать компьютерные программы или даже за консультации. Выгода этих типов сайтов (и даже сайтов ресурсов аутсорсинга) - то, что Вы получаете оплату перед началом проекта.

Вы также можете использовать немного традиционной тактики маркетинга, когда Вы привлекаете клиентов к Вашему списку. Всегда, когда Вы хотите получить дополнительные заказы, Вы можете устанавливать скидки или специальные предложения относительно Ваших услуг.

Это также хорошая платформа для того, чтобы улучшить Вашу досягаемость, если и когда Вы добавляете некоторые новые навыки к Вашему предложению. Всего лишь быстрое электронное сообщение к Вашему списку, объявляющее Ваши последние предложения, и вот Вы уже загружены работой.

Некоторые Подсказки Для Фриланса/Аутсоринга:

В то время как фриланс может быть очень прибыльным, это также самый затратный по времени метод. Это происходит из-за разнообразия факторов, включая объем работы и всевозможные крайние сроки. Так что, прежде чем Вы начнёте, будет хорошей идеей рассмотреть и Вашу цену, и Вашу пригодность.

Если Вы просмотрите историю закрытых предложений на некоторых из фриланс сайтов, Вы можете получить идею относительно того, какой фактор обычно играет роль. Иногда люди уходят с кем-то, предлагающим самую низкую цену, если у них нет больших средств в бюджете.

Вам нужно искать в архиве предложений, где клиент выбрал, основываясь и на цене и на предполагаемых квалификациях претендента. Если возможно, проверьте портфолио или любую информацию претендента, предоставленную, чтобы помочь ему получить контракт.

Как только Вы получили представление относительно того, какую цену Вы можете установить, измерьте это по сравнению со сметой времени, которое Вам требуется, чтобы закончить такой проект.

Вы можете сделать это за пару часов? За день? За неделю?

Разделите это проектной ценой, чтобы определить Вашу среднюю почасовую заработную плату. Вы должны убедиться, что Вы получаете достаточное количество прибыли в час, чтобы оправдать проект, за который Вы принимаетесь.

Также, Вам нужно выполнить Вашу собственную проверку потенциальных клиентов. Проверьте их репутацию. Получите их контактную информацию. Лучше, если Вы имеете телефонный номер, чтобы звонить в дополнение к адресу электронной почты.

Наконец, если доступно, рассмотрите использование службы условного депонирования. Служба условного депонирования - это посредник в финансовой сделке. Они возьмут деньги покупателя, и будут держать их, пока Вы не закончите проект. Это обеспечивает некоторую защиту от индивидуумов/компаний, которые могут попробовать отказать Вам в оплате.

Модель *8: Блоггерство За Прибыль

Если Вы любите писать, блоггерство может быть выгодной деловой моделью для Вас.

Ключ с блогами состоит в том, чтобы иметь *и* высококачественное содержание *и* применение твердых способов зарабатывания денег. Самые прибыльные блоги используют соединение рекламирования типа AdSense и партнёрского маркетинга.

Посмотрите мой блог на <http://www.EwenChia.com>.

Вы можете определить способы заработка? Прежде всего, я имею традиционную комбинацию текста и рекламных объявлений AdSense, расположенных вверху страницы. На левой стороне страницы, я использую *графические* объявления AdSense, чтобы встряхнуть вещи немного, и затем есть другой блок объявлений ниже этого текста.

Теперь, посмотрите на фактические посты блога. Разместите Вашу мышку поверх некоторых слов-ссылок. Заметили рекламу, которая выскочила? Я зарабатываю деньги на этих рекламных объявлениях. Я также зарабатываю деньги, давая ссылки на мои собственные продукты, и на продукты, для которых я являюсь партнёром.

Реальное топливо, тем не менее, это моё содержание. Я сосредотачиваюсь на публикации полезного содержания, не упуская также употребление хорошего количества ключевых слов в моих статьях, которые таким образом оптимизируются *и* для поисковых систем *и* для AdSense.

Это очень важно, потому что объявления AdSense являются контекстными, и отобранными на основании ключевых слов в окружающем содержании. Чем более уместны объявления, тем больше кликов Вы получите.

Типы Блогов, От Которых Вы Можете Получить Прибыль...

Вы можете начать блог примерно для любой темы. Однако ***Вы должны выбрать нишевую тему, которая имеет некоторые устоявшиеся партнёрские программы и поисковый доход.***

Также, важно, чтобы Вы знали, что читатели блогов, в целом, являются смышленей, чем средний пользователь Интернета - и это видно по тем типам блогов, которые являются наиболее популярными.

Самые горячие темы для блоггинга подпадают под Интернет-маркетинг, передовые технологии и политику. Музыка и искусство также имеют тенденцию привлекать большую аудиторию.

Наиболее часто, Вы обнаружите, что эти блоги предлагают соединение новостей, статей с практическими рекомендациями, обзоров и мнений. Давайте посмотрим, как всё это преломляется в терминах содержания.

Блоги Обзоров Продуктов:

Блоги обзоров продуктов популярны и выгодны. Проверьте эти два блога, чтобы получить идею относительно того, о чем я говорю:

<http://www.gizmodo.com>

<http://www.thegadgetblog.com>

Эти блоги сосредотачиваются на новостях и обзорах последних «устройств» на рынке. Блог наподобие этих может быть превращен в деньги с AdSense, и с несколькими партнёрскими программами (хотя, не все эти продукты имеют партнёрские программы, связанные с ними).

Теперь, на Вашем месте, я не пробовал бы управлять блогом, который требует больших исследований.

Вместо этого, я взял бы тему «новые, передовые продукты» и применил бы это к одной нише продукта – нечто наподобие «последние цифровые камеры» или «последние mp3 проигрыватели».

Это сделает Вашу работу более легкой, и даст Вам намного больший шанс на обнаружение продавцов, которые имеют эти продукты и также имеют партнёрские программы.

Ещё одна вещь, которую нужно иметь в виду - то, что Ваши обзоры вероятно должны быть более «информационными» или написанными на основе новостей, поскольку Вы не сможете лично проверить все эти продукты, когда Вы только начинаете.

Однако Вы не должны непременно выполнять обзор физических продуктов. Вы можете также создать блог, чтобы рассматривать новейшее программное обеспечение и информационные продукты, книги, музыку, и т.д. Эти продукты, с точки зрения цены, намного более доступны.

Например, скажем, Вы решаете начать блог о бюджете грамотного пользователя ПК. Вы можете рассмотреть последние shareware и свободно распространяемые продукты программного обеспечения и продвигать их весьма легко, поскольку они свободно скачиваются с сайтов типа <http://www.snapfiles.com>, <http://www.freeware.com> и сотни других.

Но фактически не стоит ни копейки проверять и рассматривать эти продукты, и есть множество возможностей для партнёрского заработка на них. Также, у Вас есть много свободы в том, на чем Вы сосредотачиваетесь. Вы можете, например, сузить Вашу нишу до фотографии, обзорева и разбирая программное обеспечение только для редактирования фотографий и изображений.

Написание обзора для этого было бы зацепкой...

Всего лишь опишите программу, покажите какие-то скриншоты (графические снимки программы или страницы – М.А.) и возможно какие-то образцы фотографий, которые Вы редактировали, используя программное обеспечение, чтобы продемонстрировать Ваши результаты. Потом дайте указание на демоверсию, используя Вашу партнёрскую ссылку.

Информационный Блог:

Информационные блоги обычно сосредотачиваются вокруг новостей и «как-это-делается» информации. Большинство Интернет-маркетинговых блогов подпадает под эту категорию.

Ваш «передовой» продукт - содержание, которое Вы обеспечиваете. Взгляните ещё раз на мой блог <http://www.EwenChia.com>.

Вы видите, что мой блог, прежде всего, сосредоточен на информации, нежели на обзорах продуктов. Я делюсь «как-это-делается» информацией, фокусируясь на онлайн-ом и партнёрском маркетинге.

Партнёрская комиссия, которую я зарабатываю на блоге, является тайной. Я могу дать ссылку непосредственно на продукты, только упоминая их названия, или же в ключевых словах, связанных с ними.

Например, я мог бы написать пост, где я говорю о важности создания списка. Я буду часто залинковывать те типы ключевых слов с партнёрской ссылкой продукта или сервиса, имеющего отношение к строительству списков...

Я также превратил бы блог в деньги в других местах, используя AdSense объявления, партнёрские баннеры, и т.д.

Вы можете сделать это же для других ниш. Фактически, я рекомендовал бы придумать нишу, не связанную с Интернет-маркетингом.

Снова, думайте об областях, которые интересуют Вас или в которых у Вас есть немного знаний, чтобы поделиться ими. Это могло бы быть кулинарией или автомобильным ремонтом или чем-нибудь еще, о чём как Вы чувствуете, Вы могли написать часто. Ваши посты не должны быть длиной в роман. Все, что Вы действительно делаете, это пишете короткие статьи.

Скажем, Вы начали блог про «автомобильный ремонт». Что является теми темами, которые Вы могли бы охватить?

- * Безболезненный способ замены Вашего масла и экономии денег!
- * Безопасность Шин: Как Определить Проблемы Прежде, Чем Вы Врежетесь На Дороге
- * Лучшие Десять Подсказок К Подготовке Вашего Автомобиля К Зимним Условиям
- * Как Избежать Встречи с Недобросовестными Механиками
- * Кошмары Использованных Автомобилей: Как Определить «Лимон», Пока Не Слишком Поздно, и т.д.

Множество людей ищет этот тип информации и Вы могли бы заложить базу постоянных читателей несколькими способами:

1. **Синдикация** контента. Вы могли бы иметь особенный «Автомобильный Совет Недели», например. Установите Ваш блог, чтобы отсылать «звонок» для этого каждую неделю, когда Вы публикуете его.
2. **Собрать** подписчиков. Установите возможность подписки к рассылке, чтобы читатели Вашего блога могли подписаться на неё и получать извещения о новых постах.
3. **Получить** ссылки от связанных блогов и связанных с автомобилями сообществ блогов.
4. **Проводить** соревнования и раскрутки. Скажем, Вы - партнёр компании автомобильного воска, называющейся «Сияние 5 Звёзд» (великолепная партнёрская программа, кстати). Вы могли бы учредить JV (совместную акцию) с владельцем, чтобы распространять свободные образцы.

Обратите внимание, вышеупомянутые 4 тактики действуют для любой ниши и любых блогов. Не только в типичном случае, который я описываю здесь.

Автоматизированный Партнёрский Блог:

Автоматизированные партнёрские блоги фактически управляются «без рук». Вместо того чтобы публиковать содержание или продукты вручную, Вы можете настроить специальный скрипт, который будет публиковать изображения продукта, описания и Ваши партнёрские ссылки автоматически. Скрипты, которые делают это для Вас, известны как **скрипты подачи партнёрских данных**.

Главные партнёрские сети, типа Shareasale (<http://www.shareasale.com>), позволяют продавцам опцию загрузки данных всех их продуктов. Эти «данные» - фактически чистые файлы текста, которые содержат список их продуктов, специально форматированных, чтобы быть загруженными и показанными скриптом подачи данных.

Как партнёр, Вы можете найти торговцев, которые публикуют такие данные, присоединится к их программам и запросить доступ к подаче данных.

Как только доступ предоставлен, Вы можете получить информацию двумя путями:

1. Разгрузить информацию непосредственно или в .txt файл, или в .csv файл, затем опубликовать ту информацию выборочно вручную, или скармливая её в существующий скрипт.
2. Установить Ваш скрипт на разгрузку файлов данных непосредственно от продавца через FTP. Это предпочтительный метод, потому что большинство скриптов может быть установлено, чтобы управлять периодическими модернизациями, проверяя файл подачи данных на новую информации, затем публикуя это.

Выгода управления автоматизированным партнёрским блогом - то, что Вы имеете Ваш собственный «виртуальный магазин», так сказать. Ваша работа по созданию содержания минимизирована, и Вы можете сосредоточиться больше на получении трафика к сайту.

Например, см. один из моих основных примеров в <http://www.losingyourweight.com>.

Неудобства управления автоматизированным партнёрским сайтом возникают главным образом вследствие того, что и живые люди и поисковые системы могут оценить Ваш блог как «спам».

Так, если Вы хотите установить блог подобно этому, я рекомендую, чтобы на нём всё-таки ощущалось присутствие человека. Войдите и опубликуйте часть Вашего собственного содержания, оживите вещи, сделайте сайт более динамичным и лучше оптимизируйте сайт для Ваших ключевых слов.

Модель *9: Прибыль От Платных Опросов

Хорошо, я знаю, что многие из Вас могут думать, что платные опросы – «жульничество», и правда то, что есть много сайтов опросов, которые являются жульническими.

Это плохо, потому что это создаёт этому бизнесу плохую репутацию, и также заставляет людей уклоняться даже от изучения **законных** сайтов платных опросов.

Польза - то, что **они, фактически, легальные сайты платных опросов**. Эти сайты *действительно* платят Вам, платят вовремя и предлагают разнообразие различных тем для опросов.

Например, в дополнение к плате за заполнение опросов онлайн, Вы можете также выполнять опросы по телефону, участвовать в опрашиваемых группах онлайн или офлайн, получать бесплатные продукты в обмен на Ваш опрос, и т.д.

Теперь, выплаты не всегда будут высокими. Это может быть где-то от 8 \$ за 10 минут Вашего времени, до 150 \$ или больше за большее потраченное время.

Ключ к получению прибыли от платных опросов в том, чтобы быть очень избирательным в том, в каких обзорах Вы участвуете.

Выполнение работы платных опросов...

Чтобы заставить метод платного опроса работать для Вас, Вам следует двигаться во взвешенном темпе. Оплаты членства, хотя они – одновременные оплаты, составляют здоровенный расход. Вы не захотите заплатить их все, сразу и сейчас.

Так что я рекомендую начать, прежде всего, с Survey Scout. Survey Scout наиболее универсальный из этих компаний. См., какие типы обзоров являются доступными.

Пока Вы рассматриваете, какие опросы выбрать, чтобы взяться за них, стремитесь к следующему:

1) Возвращение назад Вашей членской платы.

2) Заработок денег достаточных, чтобы купить членскую плату для следующего сайта платных опросов.

Тогда, когда Вы присоединяетесь ко второму сайту, Вы получите возможность заработать членство для третьего сайта, *плюс* дополнительная прибыль для Вас непосредственно.

Держитесь этой стратегии приобретения Ваших оплат членства на одном сайте перед присоединением к следующему. Вы уже получите прибыль ко времени, когда Вы вступаете на третий сайт, поскольку Вы будете обладать объединенной мощностью возможностей участия в опросах на 3 различных сайтах.

Ко времени, когда Вы вступаете на 4 сайт, Вы должны иметь сотни и сотни доступных возможностей, и Вы можете быть намного более избирательным в том, какие обзоры взять, чтобы максимизировать Вашу прибыль и минимизировать Ваше время.

В некоторый момент, Вам придется сесть и создать список всех опросов, к которым Вы привлечены, и организовывать выплаты и время, которое требуется, чтобы выполнить их.

Например, Вы можете обнаружить, что средний опрос за 20 \$ требует приблизительно 30 минут Вашего времени. В реальных терминах, вышло бы 40 \$/час при «постоянной» работе.

Аналогично, Вы могли бы обнаружить, что 100 \$ + обзоры отнимают до часа или больше. Вы должны быть способны закончить, по крайней мере, 10 из них в месяц, чтобы достигнуть Вашей цели в 1 000 \$, и Вам, возможно, придется пожертвовать 20 часов в месяц, чтобы добиться этого.

Вам решать, сколько работы Вы хотите затратить на это. Я рекомендовал бы придумать комбинацию, которая позволяет Вам тратить приблизительно 2 часа в день, и зарабатывать, по крайней мере, \$40 - \$50 в день. Это приблизит Вас к Вашей цели в 1 000 \$ в мгновение ока!

Выбор И Концентрация На ОДНОЙ Модели

Теперь, когда мы рассмотрели эти различные модели, пришло время принимать решение. Какую из них Вы будете использовать?

Лучшая вещь, которую можно сделать - выбрать только одну модель, и сконцентрироваться на ней полностью. Даже притом, что некоторые из этих моделей могут быть смешаны и согласованы, лучше отложить это, пока Вы не заставите Вашу основную модель работать и производить прибыль.

Есть много причин для этого:

- Это легче
- Это позволяет Вам изучать и справляться с той одной моделью полностью
- Это дает Вам основу, на которой все остальное построено

Давайте рассмотрим каждый пункт в немного большем количестве деталей, так что Вы можете видеть, как и почему подход «одной модели» работает в большой картине.

Непринужденность:

Каждая из моделей, которые мы охватили, требует собственного уникального объема работы, инвестиций и стратегии маркетинга. Если Вы хотите достигнуть Ваших 1 000 \$ целей в течение месяца, Вы просто не можете распылять Ваши усилия.

Вообразите, если бы Вы пробовали и партнёрский маркетинг, и создать е-книгу из общедоступных материалов в то же самое время.

Первая забота – это стоимость. Вы были бы должны иметь рекламный бюджет для обоих проектов, наряду с любыми другими расходами, которые могут случиться.

Вторая забота – требующееся количество времени. Мало того, что Вы были бы должны создать два отдельных вебсайта, Вы будете также должны создать два различных набора содержания для автоответчика.

Конечно, можно манипулировать обоими, но разве Вы не думаете, что Вы бы добрались дальше и быстрее, если Вы могли бы посвятить все Ваши ресурсы одному проекту?

Мастерство:

Когда Вы справляетесь с одной моделью, Вы получаете удовлетворение от знания, что Вы можете пожинать прибыль по желанию. Доведите Вашу деловую модель до совершенства, и Вам никогда не придется начинать с нуля снова.

Также, имейте в виду, что обретение мастерства в одной модели даст Вам опыт, который пригодится, когда Вы решите, наконец, «расширяться» к другим моделям. Вы всего лишь должны изучить основные принципы однажды, тогда в дальнейшем будет легко обучиться новым тактикам.

Основа:

Наличие основы означает иметь ресурсы, необходимые, чтобы рисковать. Вам понадобятся ресурсы необходимые, чтобы финансировать новые проекты, и Вы должны также подстраховаться наличием определённых средств, чтобы поймать себя, если Вы падаете.

Наконец, я упоминал ранее в этом руководстве, чем дольше Вы остаетесь видимыми в Вашей нише, тем протяженнее Ваш долгосрочный успех.

Намного тяжелее установить доверие, если Вы балуетесь двумя или тремя видами коммерческой деятельности сразу.

Зарабатывая Вашу Первую 1000\$ За 30 Дней

Чтобы достигнуть Вашей цели, Вы будете должны начать **сразу же**. Сядьте с Вашим мастер-планом и начните работать.

Ключ здесь в том, чтобы сосредоточиться на стадиях Вашего делового плана, по одной за один период времени. Например, в течение той стадии, когда Вы выполняете исследование специализированного рынка, удостоверьтесь, что Вы отдаете всего себя этому процессу.

Вы можете подвергаться соблазну пропустить шаги, но не делайте этого. Вы должны завершать полностью каждую стадию в процессе работы перед перемещением к следующей.

Причина – то, что время очень существенно здесь, и Вы должны собрать все компоненты вместе прежде, чем Вы начинаете направлять трафик к Вашему «коммерческому тоннелю».

Лучше быть готовым к этому, вместо того, чтобы пытаться подлатать все дыры, пока Вы продвигаетесь.

Итак, это - шаг первый.

Следующая часть процесса касается прояснения того, как Вы можете лучше *контролировать* Ваши усилия.

Здесь, мы говорим о регулировании Вашей начальной прибыли, чтобы финансировать увеличение Вашего рекламного бюджета.

Скажем, это на Вашей второй неделе бизнеса, Вы сгенерировали 500 \$ в прибыли, при расходе 75 \$ на рекламу. Ваша чистая прибыль - 425 \$.

Вы знаете, какие рекламные источники работают лучше всего для Вас, и видите, что лишь небольшой расход намного больше увеличит Ваши «возвратные» доходы.

Например, Вы тратите на Ваше объявление до 125 \$; предыдущие результаты предполагают, что Вы способны получить 650 \$ прибыли через следующие две недели.

Итак, давайте взглянем на математику: $425 \$ - 125 \$ = 300 \$ + 650 \$ = 950 \$$.

На протяжении месяца, Вы будете тратить 200 \$ на рекламу, при извлечении чистой прибыли в размере 950 \$. Для всех намерений и целей, Вы полностью достигли Вашей цели в 1 000 \$ за 30 дней.

Теперь, есть другой аспект, который состоит в том, чтобы регулировать не вложения денег, а то, что вызывает **откликающиеся действия**. Что я подразумеваю под «откликающимся действием»? Что Вы приспосабливаете Вашу стратегию по ходу того, как Вы продвигаетесь, основываясь на поступающих результатах.

Чтобы сделать это, Вы должны иметь некоторый вид механизма отслеживания, чтобы отследить всю Вашу рекламу и её показы.

Не хватит места комнате, чтобы поместить сюда всех «шпионов за объявлениями», но Вы можете получить хорошие результаты с сервисом <http://www.ad-tracking.com>.

Хорошо, итак скажем, Вы отслеживаете различные части Вашей кампании объявлений, типа: рекламные объявления Google AdWords, объявления в рассылках, статьи, и т.д. И Вы обнаруживаете, что Ваши статьи генерируют трафик в большем количестве и преобразовывают его лучше, чем Ваши AdWords рекламные объявления.

Ваши Данные Могли бы Напоминать Это:

AdWords: 100 кликов в неделю по стоимости 10 центов за клик, с 1 из каждых 20 посетителей, конвертированного к продаже. Так, это - 10 \$ в рекламировании. Теперь, умножьте Вашу прибыль от каждой продажи на 5. Скажем, Ваша прибыль - 25 \$ с продажи. $5 \times 25 \$ =$ прибыль брутто (грубая) в размере 125 \$, и минус 10 \$ = чистая прибыль в размере 115 \$.

Статьи: 100 кликов в неделю по стоимости **ноль**. 2 из каждых 20 посетителей, конвертируемых к продаже. 10 продаж по 25 \$ = чистая прибыль в размере 250\$.

В том случае, Ваши статьи выигрывают перед Вашей кампанией AdWords в размере 135 \$ в неделю.

Базируясь на этом, Вы могли бы тогда перейти к действиям несколькими способами:

1. Написать, и представить БОЛЬШЕ статей и/или поработать, чтобы распределить Ваши статьи в ещё большее количество мест.
2. Понять, почему статьи конвертируют лучше. Действительно ли это вопрос дополнительной информации и деталей, которые Вы способны обеспечить в таком формате? Если так, Вы могли бы также рассмотреть распространение неких пресс-релизов, участие на форумах или любом еще месте в Сети, где Вы можете использовать силу письменного слова.
3. Исправить менее эффективные кампании. Например, в случае с AdWords, Вы, возможно, должны поработать над Вашим рекламным письмом, или над рекламным письмом на Вашей странице входа. Это может также оказаться вопросом рекламирования при ином наборе ключевых слов... возможно, Вы не сузили цель, как Вы могли бы.
4. Уменьшить или устранить расход на неудачные кампании. Если Вы находите, что одна тактика фактически обходится Вам дороже чем то, что Вы зарабатываете на этом, бросайте это!

Каждый из этих примеров ясно демонстрирует то, что я подразумеваю, когда говорю «откликающееся действие». Это просто здравый смысл, стратегическое регулирование Ваших усилий в ответ на получаемые результаты.

Подготовка для заключительного толчка:

Так как Вы около Вашей цели, Вы приближаетесь к вступлению в переходный момент.

Чем ближе Вы подходите к Вашим первым 1 000 \$, тем ближе Вы подходите к тому, чтобы быть готовым к следующему шагу:

продвигать предыдущие 1 000 \$ к 1 500 \$, 2 000 \$, 3 000 \$.. и т.д.

Итак, Вы должны сесть и изучать расстояние между тем положением, где Вы есть сейчас, относительно того положения, где Вы хотите быть.

Скажем, то, что Вы находитесь где-то посреди последних 7 дней Ваших 30 дней и, по каким-то причинам, Вы заработали в результате всего лишь около 500 \$.

Прежде всего, сделайте себе комплимент. Здорово, хорошие новости. Вы начали, в конце концов, с 0 \$ и заработали 500 \$ только за пару недель. Потребуется годы для некоторых людей, чтобы выяснить, как заработать столько денег за столь короткое время.

Во-вторых, изучите то, что Вы уже сделали. Возможно, можно выжать ещё сотню-другую долларов за следующие 7 дней, и что Вы должны сделать, чтобы достигнуть этого?

Наиболее вероятное препятствие, стоящее на Вашем пути - отказ рекламировать достаточно интенсивно. Вы можете понимать, что Вы сделали весьма скромное продвижение, но что Вы сделали для того, чтобы действительно повернуть *полный блицкриг?*

Развязывание нового раунда продвижения продукта... и, я имею в виду *действительно нападать на столь многие каналы продвижения, насколько возможно ...* это могло бы оказаться тем, что Вам нужно, чтобы достигнуть Вашей цели.

Это означает делать все, что Вы можете:

- Отсылать *больше* статей и пресс-релизов
- Находить больше сайтов, на которых Вы можете получить взаимные ссылки
- Находить больше рассылок или е-журналов, чтобы рекламировать в них
- Находить партнеров, чтобы помочь Вам достигнуть дополнительных клиентов
- Увеличивать затраты немного, если Ваши оплаченные рекламные кампании работают хорошо
- Добавить дополнительные ключевые слова в кампаниях плати- за- клик
- Мотивировать подписчиков, чтобы принять меры, используя временные предложения, проводя соревнования и т.д.

Любой из этих дополнительных шагов должен помочь повышать Ваши возвратные доходы; и, если они не делают этого, тогда Вы, возможно, должны заново продумать Вашу нишу. Возможно, что Вы не нащупали правильный рынок.

Что Случается После Ваших Первых 1000 \$?

Как только Вы получаете Ваши 1 000 \$, применяются многие из тех же самых принципов, которые мы уже рассмотрели:

Оптимизированный маркетинг и продвижение, регуляция прибыли и адаптация к рыночным колебаниям.

Однако, это также самое подходящее время, чтобы начать экспериментировать с дополнительными маршрутами заработка. Теперь, прежде чем мы углубимся в это, позвольте мне прояснить одну вещь: я не предлагаю, чтобы Вы отбросили Ваш текущий бизнес, чтобы испытать одну из данных моделей прибыли.

Что я предлагаю: Вы изучаете элементы других моделей, и видите, можете ли Вы приспособить их к Вашему уже существующему бизнесу.

Примеры...

1. Вы начинали с партнёрским маркетингом типа платы- за- продажу, теперь попробуйте добавить плату- за- привлечение в Ваш арсенал. Выберите продукты платы- за- привлечение, которые являются уместными в нише, в которой Вы работаете.
2. Вы начали с продуктов из свободного доступа, теперь пробуйте добавить продукты с правами перепродажи в Ваш арсенал. Или, еще лучше, придумайте продукт из свободного доступа, который Вы можете продать другим с «частными правами маркировки».
3. Вы начали, выполняя платные опросы, и узнали много о бизнесе. Рассмотрите создание и продажу Вашей собственной е-книги о том, как преуспеть с оплаченными опросами, или начать Ваш собственный партнёрский сайт обзора различных «компаний опросов».
4. Вы начинали с телесеминаров. Рассмотрите создание платного е-класса. Еще лучше, посмотрите, можете ли Вы комбинировать эти два метода, разбивая работу курса в различные форматы, и создавая Вашу собственную «виртуальную классную комнату».

Это некоторые практические способы изменить вещи. Есть также способы, чтобы добавить больше «огневой мощи» к Вашей стратегии маркетинга.

Если Вы продвигали Вашу е-книгу через объявления, например, то попробуйте организовать телесеминар, чтобы использовать более эффективный метод пред-продажи продукта.

Работаете в одиночку? Посмотрите, можете ли Вы стать партнером с другим бизнесом для объединенного продвижения и объединенного создания продуктов.

Последний в списке, но не по значению... это время, чтобы создать новые цели! Возвратитесь к Вашему мастер-плану, и рассмотрите Ваши трёхмесячные и шестимесячные цели. Действительно ли они те же самые, какими они были, когда Вы только начали?

Нет ничего неправильного в меняющемся курсе. Опыт приобретения Ваших первых 1 000 \$, возможно, дал еще лучшие идеи о том, куда идти и зачем!

Заключительный Совет

Я искренне надеюсь, что это руководство дало Вам хорошие представления относительно того, как Вы можете начать бизнес, чтобы получить прибыль онлайн. Все, что Вы действительно должны сделать - начать.

Более всего, Вы должны найти Ваш «конёк», и выяснить, какая модель работает лучше для Вас. Это не должно быть именно то, что как Вы предполагаете, будет зарабатывать большую часть денег. Факт заключается в том, что все они могут заработать Вам много денег.

Чем больше модель подходит Вам, тем легче Вам будет работать.

Вы должны быть реалистичны относительно несколько вещей:

- * *Ваш бюджет*
- * *Время, которое Вы можете вложить*
- * *Ваши технические навыки*
- * *Ваше рекламное письмо, писательские навыки, и т.д.*

Так, например, если Вы боитесь написать даже статью объёмом в 500 слов, Вам, вероятно, стоит пребывать подальше от блогов. Вместо этого, Вы могли бы пробовать создавать продукты из общедоступных материалов.

Аналогично, если Вам действительно нравится придумывать творческое содержание, выберите модель, которая позволяет Вам делать это, а не одну из «автоматизированных» моделей, которые не требуют большого вложений труда от Вас.

Мое пожелание состоит в том, чтобы Вы нашли, по крайней мере, одну модель здесь, которая подходит Вам, с которой Вам будет легко работать и установка которой не стоит слишком много.

Если Вы начнёте работать с этой информацией и создадите твердый деловой план, Вы действительно сможете начать Ваш онлайн-бизнес, легко поместив дополнительные 1 000 \$ или больше на Ваш счёт в банке!

Стратегия Городской Тюрьмы

**Как Выжимать Больше Долларов Из
Вашего Входящего Трафика!**

Дорогой Друг,

Да, этот отчёт - о трафике, но не столь о генерации трафика, ведь Вы можете найти тонны информации относительно этого в другом месте...

Наоборот, этот отчёт – о том, что вероятно прежде никакой онлайн предприниматель не выдвигал на первый план. Речь идёт о создании СТРАТЕГИИ генерации трафика. Речь идёт о выжимании большего количества результатов и долларов из всего Вашего входящего трафика!

Правильно, вопреки всеобщему мнению, ЕСТЬ стратегия даже для чего-то столь же очевидного как генерация трафика.

Я называю это «Стратегией Городской Тюрьмы». Что это означает?

Думайте о Вашем вебсайте, как о типично «городской тюрьме», где любой вход требует оплату в виде пошлины.

Подобно, Вам следует максимизировать «оплату», которую Вы получаете от каждого посетителя Вашего веб сайта. Вы можете сделать это, применяя различные типы трафика, который Вы получаете в зависимости от Ваших деловых целей.

Не волнуйтесь, если это кажется сложным сейчас, всё достаточно просто. Я объясню подробнее по мере нашего продвижения.

Для начала, Вы должны понять что...

Вы можете создать Вашу собственную трафиковую стратегию Городской Тюрьмы, как только Вы поймёте ДВА важных фактора, которые я собираюсь раскрыть здесь...

Распознавая и комбинируя совместное влияние этих двух факторов, Вы можете легко планировать эффективную стратегию, которая помогает Вам получать более выгодных и «значимых» посетителей, которые помогут продвигать Ваш бизнес быстро.

Вы спрашиваете, что является этими двумя мощными факторами? Вот они:

1. Знать, что есть различие между краткосрочным и долгосрочным трафиком, и знать, как эта разница может воздействовать на Ваш бизнес; и...

2. Идентификация Ваших деловых установок и целей.

Эти два фактора завязаны друг на друга и работают вместе, чтобы зарядить мощью Ваш трафик, продажи и прибыль через какое-то время.

Также, речь идёт о том, что Вы можете самостоятельно планировать и строить Вашу собственную «стратегию городской тюрьмы». Но почему Вам следует делать это?

Искренне, Вы предпочитаете продолжать стрельбу в темноте и получать менее желательные результаты, или...

Вы предпочитаете достигнуть максимальных результатов и долларовых прибылей от Вашего входящего трафика, при *экономии большего количества денег, времени и ресурсов* - просто, будучи более сообразительным и используя правильные рычаги в Вашем бизнесе?

Я-то уже отдыхаю, мой случай всё доказывает. Поэтому давайте продолжать. Запомните, что...

ЕСТЬ реальное различие между краткосрочным и долгосрочным трафиком... и разделение этих ДВУХ типов трафика может легко максимизировать количество «налога», который Вы получаете с каждого посетителя Вашего вебсайта!

Само собой разумеется, все мы знаем, что трафик - истинная валюта Сети. Каждый владелец сайта и продавец с серьёзными *коммерческими целями* понимают истинную ценность посетителя, и изучают взаимные связи между трафиком и продажами.

Все же слишком легко запутаться в деталях определенных методов генерации трафика и упустить из виду большую картину.

Что же является этой «большой картиной»? Как уже упомянуто, это означает строить всестороннюю стратегию Городской Тюрьмы. Почему это настолько важно?

Четкая стратегия Городской Тюрьмы позволяет Вам выбирать лучшую тактику трафика для Ваших целей, ведя к увеличению контроля и минимуму потраченных впустую ресурсов.

Это просто более умный и более эффективный способ делать вещи. Применение стратегии может казаться устрашающим, но всё действительно сводится к этому:

Понимание различия между краткосрочным трафиком и долгосрочным трафиком, как предварительно объяснялось.

Итак, что является Краткосрочным Трафиком?

Краткосрочный трафик создает временный наплыв посетителей.

Это действительно очень очевидно, правильно? Но фактически в этом содержится больше. Вы можете немедленно подумать о «плати- за- клик» кампании как о примере краткосрочного трафика; но знаете ли Вы, что некоторые усилия по поисковой оптимизации могут *также* увенчаться недолгим увеличением трафика?

Ключевое слово здесь - слово «временный» - и вопрос, который обязательно нужно задать: *временный относительно чего?*

Кампания «плати- за- клик» может быть временной относительно Вашего бюджета.

Возможно, Вы можете позволить себе только X количество кликов в Вашей текущей ситуации. Это может быть временным в том смысле, что это - не Ваш первичный метод генерации трафика, но Вы лишь используете его, чтобы крутить кампании для генерации подписчиков для Вашего информационного бюллетеня или чтобы протестировать Ваши страницы.

Аналогично, если Вы имеете большой бюджет и обнаружили через тесты, что «плати- за- клик» конверсия посетителей хорошо работает для Вас, тогда этот метод становится частью Вашего долгосрочного арсенала.

Так что, знайте Ваши деловые ограничения и бюджет.

Вот другой пример:

Скажем, Вы попали в горячую струю и создали «умные страницы» или «дорвеи» прежде чем Google узнал и забанил те сайты...

Если Гугл оказался неспособен поместить в черный список эти типы сайтов, Вы, возможно, имеете источник долгосрочного трафика в своём распоряжении.

Я поднимаю это только, чтобы выяснить, что не все SEO тактики производят долгосрочный трафик ... как многие хотят, чтобы Вы верили...

Аналогично, эксперты бомбят нас ежедневно представлениями, что SEO является чашей святого Грааля для последовательного, долгосрочного трафика. Но заметим, что это верно не полностью.

Изменения в алгоритмах могут затронуть Ваше ранжирование, даже когда Вы используете законную тактику оптимизации. Если сказать иначе, SEO - предпочтительный метод, но Вы должны оставаться на вершине, иначе Ваши усилия будут недолговечны, и таким же будет Ваш трафик!

Что является Долгосрочным Трафиком?

Долгосрочный трафик состоит из **повторных посетителей** и **последовательного притока новых посетителей**.

Повторные посетители проникают через выстраивание отношений и брендинг. Фокус находится на общении, мотивирующем содержании и некой форме прямой ссылки между посетителем и Вашим сайтом (например, подписка на рассылку, закладка, продукт, содержащий Вашу ссылку).

Новые посетители достигают Вашего сайта *через широкую и последовательную демонстрацию*.

Это означает, что Вы поддерживаете, по крайней мере, расположение на первой страницы в поисковых системах по горстке соответствующих ключевых слов, Вы поддерживаете взаимную стратегию обмена ссылками с другими соответствующими сайтами, и Вы конвертируете Ваших новых посетителей в повторных посетителей.

Что тогда является функциями этих двух различных типов источников трафика по отношению к ВАШИМ деловым установкам?

Теперь первый вопрос, который задают как всегда: каковы мои цели и/или установки?

Это диктует тип трафика, который Вам нужен.

Вот - некоторые типичные сценарии с рекомендациями для каждого случая:

- **я должен протестировать мои рекламные вэб страницы**

Рекомендация:

Краткосрочный трафик через рекламу в «плати- за- клик» системе.

- **я должен привлечь новых подписчиков**

Рекомендация:

Краткосрочный трафик через «плати- за- клик» и долгосрочный трафик через вирусный маркетинг (бесплатные отчёты и т.д.)

- **я нуждаюсь в последовательном потоке посетителей на мой сайт, и я нуждаюсь в них бесплатно**

Рекомендация:

Долгосрочный трафик через поисковую оптимизацию, создание имени и бренда, развитие лояльности в пределах существующей базы подписчиков и партнёрской программы.

Краткосрочный трафик чаще всего всегда направляется к некой форме тестирования или быстрому строительству списка.

Это предоставляет возможность собирать важные «обратные связи» на Вашем сайте в режиме реального времени. Вы можете проверить Ваше рекламное письмо, заголовки, дизайн и цены с краткосрочным трафиком и использовать данные, чтобы оптимизировать Ваше коммерческое сообщение немедленно, не ожидая индексации Вашего сайта в поисковых системах.

Долгосрочный трафик строит Вашу клиентскую базу, базу подписчиков и создаёт общую аудиторию.

Это позволяет Вам определить тенденции через исследование месячного количества моделей посещений сайта, которые зарегистрировала статистика Вашего сервера. Ваши повторные посетители (они же основная аудитория) обеспечивают ценный исследовательский материал для того, чтобы изучить Ваш рынок и узнать, как общаться с ним эффективно.

Начинаете ли Вы видеть воздействие, которое каждый тип трафика имеет на Ваш бизнес и прибыль?

Краткосрочный трафик дает Вам быстрый стартовый толчок, если Вы должны экспериментировать, испытывать и отслеживать.

Эта немедленная обратная связь позволяет Вам регулировать курс и ошибки в инструментах прежде, чем Вы инвестируете слишком много времени и энергии в проигрышную идею.

Краткосрочный трафик может произвести продажи, но он вряд ли обеспечит последовательную прибыль, если используется исключительно.

С другой стороны, долгосрочный трафик - сердце Вашего бизнеса!

Этот тип трафика создает поток ежемесячной прибыли. Он также позволяет минимизировать рекламные расходы.

Как только Вы устанавливаете источники долгосрочного трафика, Ваш бюджет освобождается для других важных областей инвестирования типа тестирования, развития продукта и усовершенствования дизайна сайта и технологий (например, более быстрый сервер или лучший автоответчик).

Ваша идеальная стратегия трафика должна состоять из **множественных** источников трафика, выбранных относительно:

- Вашего целевого рынка, а также...
- *Естественных* трафикогенерирующих особенностей Вашего сайта

Теперь, что я хочу упомянуть последним?

По существу, *некоторые типы сайтов генерируют некоторые типы трафика лучше, чем другие.*

Подумайте об этом...

Большой сайт с множеством страниц содержания имеет лучший шанс на получение долгосрочного трафика через методы поисковой оптимизации, чем одностраничный сайт прямого отклика.

Сайты прямого отклика намного лучше приспособлены для «плати- за- клик» кампаний, партнёрского маркетинга и маркетинга совместных предприятий.

Ваша работа как бизнесмена состоит в том, чтобы определить лучшее сочетание методов генерации трафика, который Вам нужен!

Что является некоторыми источниками и коротко- и долгосрочного трафика?

Вот 7 основных примеров:

Поисковые Системы

Поисковые системы - *источник номер один* долгосрочного трафика.

Главные системы, чтобы сосредоточиться на них - Google, Yahoo и AOL. Многие думают, что Google - это единственная система, которая «имеет значение», и концентрируют все усилия на ней. Хорош ли такой подход?

Это конечно сокращает Вашу работу. Размещение в Google обычно имеет следствием размещение в других системах, но это также работает наоборот, например:

Размещение в Yahoo или AOL может иметь следствием размещение в Google!

Соревнование является жестоким, и условия игры всегда изменяются. В настоящее время, Google - первый.

Итак, что Вы должны сделать?

Концентрируйтесь на использовании ключевых слов и создании веб-страниц, богатых содержанием, если у Вас средний или большой сайт.

Это самый важный шаг, который Вы должны сделать. Во-вторых, ищите возможности **взаимных ссылок**, чтобы повысить Ваш Page Rank в Google.

Вот несколько советов по установлению качественных ссылок:

Когда Вы обмениваетесь ссылками с другими веб-мастерами, удостоверьтесь, что Вы «линкуетесь» с соответствующим, авторитетным содержанием.

Просто ссылки на титульную страницу другого сайта не достаточно. Вам нужна страница или страницы в пределах другого сайта, которые **имеют отношение к Вашему содержанию** и имеют высокий **Page Rank** в Google.

Google индексирует страницы **Page Rank** в убывающем порядке. Страницы с более высоким PR - индексируются первыми и более часто.

Если Вы имеете продающий сайт прямого отклика, Вы, *вероятно*, испытаете больше трудностей, достигая высоких рейтингов. Нельзя, правда, сказать, что Вы должны избегать SEO вообще.

Взаимные ссылки все еще приносят Вам пользу. Поисковая оптимизация все еще приносит Вам пользу. Решающий фактор - опираться на конкурентоспособность Вашего рынка и соответствующих ключевых слов.

Если Ваш сайт продает очень **плотно сфокусированный** нишевый продукт, у Вас есть превосходный шанс на появление в пиковых результатах на Google по дополнительным ключевым словам.

Маркетинг ПЗК (Плати-За-Клик) Систем

ПЗК предлагает мгновенный «чёрный ход» в лучшие результаты поиска - за деньги.

Кампания ПЗК позволяет Вам размещать Ваш сайт перед искателями как «спонсированное внесение в список».

(Нижняя правая сторона страницы в Google, и в пределах верхней половины результатов на поисковиках, которые используют спонсорский список от Overture).

ПЗК кампании - превосходный источник краткосрочного и среднесрочного трафика.

Однако, они - не идеальные источники долгосрочного трафика для большинства малых бизнесов из-за вовлеченных затрат.

Хорошо разработанная кампания позволяет Вам проверять Ваш рынок и привлекать подписчиков, клиентов и партнёров. Вы можете думать об этом как о **генерации последователей**.

Как только Вы захватываете этих последователей, Вы лелеете их до повторных посетителей и повторных клиентов.

В некотором смысле, Вы конвертируете краткосрочные усилия в долгосрочные результаты. Ваши захваченные приверженцы - ресурсы, которые Вы можете использовать как рычаги.

Все ПЗК кампании начинаются с полного исследования ключевых слов. Я рекомендую использовать так много генерирующих ключевые слова инструментов, сколько Вы можете. Лучшие три, чтобы иметь в Вашем арсенале - WordTracker, AdWord Анализатор и Overture Search Inventory Tool.

Пресс-релизы

Пресс-релизы обеспечивают превосходный способ произвести **немедленный** целевой трафик. В некоторых случаях, они могут даже дать Вашему сайту лучшее ранжирование в Google.

Широкое распространение пресс-релизов размещает Ваше сообщение посреди сети сайтов, посещаемых ежедневно и поисковыми роботами и живыми, теплокровными клиентами.

Главный ресурс для пресс-релизов Интернета - PR Web на www.prweb.com. Вы можете открыть счет и бесплатно распространять Ваш релиз там.

PR Web также предлагает более широкие возможности распространения (и помощь в редактировании) для членов, которые вносят материальный вклад.

Свободные выпуски ограничивают Ваше сообщение индексом PR Web (хотя этот индекс интенсивно мониторится поисковиками).

Вклад же в 80 \$ позволит Вашему релизу появиться в Новостях Yahoo, Google Новостях и дополнительных отчётах СМИ во всём мире!

Вы можете вообразить приток трафика и новых деловых возможностей, которые это может принести?

Партнёрский Маркетинг

Партнёрский маркетинг остается популярным по одной причине: никакой другой метод не создает так много «выходов» для Вашего сообщения - без дополнительной работы или инвестиций непосредственно от Вас.

Ваши партнёры - армия реферов - размещают Ваши ссылки поперек сотен вебсайтов и ведут ПЗК кампании *в Вашу пользу*.

И Вы знаете, что? Многие из Ваших партнёров могут обладать *большим количеством* здравого смысла в маркетинге, чем Вы! Ничто не может превзойти «встроенную прибыль» партнёрского маркетинга.

Если Вы не имеете партнёрской программы сейчас, установите её как можно скорее. Затем, *продвигайте* её. Да, продвигайте Вашу партнёрскую программу!

Внесите Вашу программу в список на местах, где болтаются партнёры. Например, www.AssociatePrograms.com - лучший среди партнёрских справочников (в Рунете это www.affiliate.ru – М.А.).

Дополнительно, удостоверьтесь, что Вы *обучаете* Ваших партнёров.

Обеспечьте их хорошими инструментами маркетинга, копией рекламного письма и большим количеством партнёрских ресурсов, которые они могут использовать, чтобы продвигать Ваш продукт.

Самые успешные бизнесы берут на себя заботу об их партнёрах и хорошо вознаграждают их за усилия.

Маркетинг Совместных Предприятий

Вкратце, стандартный сценарий обмена трафиком в совместных предприятиях работает следующим образом:

- 1. Вы** имеете **горячий новый продукт и высокую комиссию платежей** в партнёрской программе.
- 2. Вы** входите в контакт с другими продавцами, которые имеют большой и откликающийся список, и предлагаете им возможность включить Ваше изделие в их список.
- 3. Вы** вознаграждаете их чем-то материальным: бесплатная копия продукта, доля в прибыли, или более высокая комиссия, чем предлагаемая стандартными партнёрскими программами.

Это работает так, чтобы повысить прибыль и строить долгосрочную «демонстрацию» бизнеса.

Вот штука, которую многие не понимают:

Даже если Вы не совершаете единичную продажу, Вы добиваетесь **распознания бренда** и захватываете целый новый набор последователей к *Вашему* списку (Вы действительно захватываете их через форму на Вашей коммерческой странице, не так ли?)

Взаимные Ссылки

Взаимные ссылки повышают и Ваш трафик, и Ваш Google Page Rank (когда всё делается должным образом).

Взаимная ссылка - просто ссылка, помещенная на другой сайт в обмен на Ваше размещение их ссылки на Ваш сайт.

Это важно...

Вы должны рассматривать партнеров по взаимным ссылкам как партнёров по контенту.

Они должны предложить *подходящее* и *соответствующее* или *дополняющее* содержание. Ссылайтесь на индивидуальные страницы с подходящим содержанием, когда только можете.

Избегайте сайтов, которые помещают все взаимные ссылки на одну страницу.

Обнаружение партнеров по ссылкам вручную раньше было трудоёмкой работой, но есть несколько продуктов, доступных, чтобы автоматизировать эту задачу для Вас, например Arelis, Linkalizer и Зевс - все они превосходные инструменты управления ссылками.

Если Вы не можете позволить себе вышеупомянутые инструменты прямо сейчас, идите, скачайте копию Google Toolbar и установите его.

Вы увидите синюю кнопку с буквой "I" на нём.

Кликните по ней и проверьте результаты для «**обратные ссылки**» и «схожие страницы», чтобы найти дополнительные сайты, связанные с тем, который Вы рассматриваете. Тогда просто получайте качественные ссылки от этих сайтов.

Баннерная Реклама

Многие говорят, что баннерное рекламирование умерло в крахе dotcom'ов.

Это может быть истинным в конкурентных отраслях промышленности, **но баннерная реклама все еще приносит существенную отдачу, когда помещается на целевые нишевые сайты.**

Когда Вы исследуете Ваши варианты, Вы должны искать сконцентрированные на содержании сайты специализированной тематики и среднего размера. Это, как правило, типично некоммерческие веб сайты, управляемые индивидуумами или маленькими организациями.

Одно исключение из правила состоит в СМИ-сайтах - особенно эффективны сайты, посвященные частным радио-переговорам или радиопередачам определённого интереса.

Эти сайты получают мощный трафик, но остаются целевыми. Если Ваш продукт соответствует предмету обычной радиопередачи, Вы имеете хороший шанс на получение кликов и приверженцев от их слушателей.

Итоги...

Я надеюсь, что Вы поняли, что существует гораздо больше тонкостей в генерации трафика, чем это кажется сначала...

Вы должны в таком случае повторно рассмотреть Ваш бизнес и комбинировать Ваши цели с коротко и долгосрочным трафиком, чтобы создать Вашу собственную «стратегию городской тюрьмы».

Я также внес в список некоторые основные тактики, на которых Вы должны сосредоточиться в Вашем ежедневном маркетинге.

Каждая тактика предполагает изменения. Ваша работа - держать Вашу цель в поле зрения, пока Вы смешиваете и соединяете эти тактики.

Успешный предприниматель использует **комбинацию** коротко и долгосрочного трафика и, что еще более важно, знает различие между ними - и затем развивает его/ее стратегию!

А теперь, переходите к практической работе...

С уважением,
Ивин Чиа.

Instant Marketing Secrets Inc
Midas Touch Marketing