

<http://www.ebooks-made-easy.com>
<http://www.gnatenko.info>

Дирк Дюпон

**Как Получить Безумную Прибыль
В Интернете, Продавая Продукты
Других Людей**

© Dirk Dupon. <http://www.ebooks-made-easy.com>

© Перевод на русский язык – Роман Гнатенко. <http://www.gnatenko.info>

Содержание:

Поздравляю Вас!.....	3
Юридическое уведомление.....	4
Глава 1: Введение.....	5
Глава 2: Начало.....	8
Глава 3: Низкие конечные результаты продажи продуктов с правами перепродаж.....	11
Глава 4: Высокие конечные результаты продажи продуктов с правами перепродаж.....	13
Глава 5: Что должен предлагать качественный пакет книг с правами перепродаж.....	14
Глава 6: Как легко создать Ваш собственный пакет книг с правами перепродаж.....	17
Глава 7: Волшебство Продаж.....	19
О переводчике.....	22

Поздравляю Вас!

Я поздравляю Вас!

С данного момента Вы являетесь обладателем прав перепродажи на данную электронную книгу! Данные права автоматически получают все покупатели книги.

Заметьте, это не бесплатная книга и Вы не можете распространять ее бесплатно

Вам разрешается:

1. продавать данную книгу;
2. добавлять данную книгу в качестве бонуса к Вашим коммерческим предложениям;
3. использовать печатный вариант книги только для личного использования.

Вам запрещается:

1. раздавать книгу бесплатно;
2. распространять печатный вариант книги;
3. вносить изменения в книгу.

(Рекомендованная цена на книгу – 10\$)

На русском языке публикуется с разрешения автора

Юридическое уведомление

Автор книги Дирк Дюпон (Dirk Dupon) не принимает никакой ответственности за любые долги, которые могут возникнуть после прочтения информации данной книги. Этот отчет предназначен только для информативных целей.

Информация, размешенная в пределах данного отчета, точна, однако автор/продавцы не может принять ответственность за любые погрешности в пределах этого документа.

Автор не гарантирует никакого дохода читателю. Читатель принимает полную ответственность за использование информации в пределах этого документа.

Автор не принимает никакой ответственности или ответственности вообще от имени читателя этого отчета.

Глава 1: Введение

Много людей зарабатывают деньги в Интернете, продавая информацию, особенно информацию, которую они не создали самостоятельно - и Вы можете стать одним из них.

Цель данного отчета состоит в том, чтобы показать, как Вы можете получать прибыль, продавая продукты других людей.

Заметьте: Это не отчет о том, как правильно создавать Ваши собственные продукты. Если хотите узнать, как создавать книги (или специальные отчеты), Вы можете подписаться на мой бесплатный e-mail курс: «**Как писать, создавать, продвигать и продавать электронную книгу в Интернете**» по адресу: <http://www.ebooks-made-easy.com>

Примечание переводчика: этот e-mail курс я перевел и оформил в виде книги pdf-формата с разрешения автора – Дирка Дюпона. Данную книгу Вы можете получить совершенно бесплатно. Вам нужно всего лишь подписаться на мою рассылку «**Электронный Бизнес – это бизнес будущего**».

На этой странице расположена форма подписки на рассылку: <http://gnatenko.info/biz.htm>.

Книгу Вы получите сразу же после подтверждения подписки.

Вся прелесть работы с продуктами, которые имеют права перепродаж, состоит в том, что Вам не нужно делить доход с другими людьми (партнерами). Вы также не должны работать на комиссию партнерской программы, которая заплатит Вам только за факт продажи продукта.

Но, не стоит начинать вечеринку прямо сейчас... :-)

Я не могу точно сказать, сколько Вы заработаете после изучения данного отчета и заработаете ли Вы вообще. Это будет зависеть исключительно от шагов, которые Вы будете делать, и насколько серьезно Вы отнесетесь к старту бизнеса с продуктами, которые имеют права перепродаж.

Я всего лишь могу сделать обучение для Вас настолько простым, насколько это возможно, только показывая, что нужно делать, и самое главное...

... что **НЕ** нужно делать :-)

Я не хочу, чтобы у Вас сложились ложные ожидания о размерах будущей прибыли, поэтому я должен это сказать.

Сейчас, прежде чем мы продолжим, я хочу показать Вам очень удобный инструмент, который называется "Книжный Библиотекарь" ("Ebook Librarian"). Он дает возможность держать себя организованным...

Когда я только купил пакет книг, одна из самых больших проблем была в том, что я скачал их все сразу. Я заполнил свой рабочий стол папками и файлами со странными

названиями, и это казалось для меня полнейшим кошмаром. Я не мог выяснить, что и где находится.

От этого меня спас "Книжный Библиотекарь". Эта программа содержит пути до всех Ваших книг и организывает Ваши файлы в различные категории для их легкого поиска. Вы можете скачать себе бесплатную копию на этом сайте: <http://www.ebooklibrarianplus.com>

Готовы? Хорошо, значит начинаем...

Прежде, чем Вы начнете продавать книгу (или другой продукт), который купили, обязательно нужно проверить, имеет ли этот продукт права перепродаж. Запомните... не, все книги имеют права перепродажи. Если Вы не уверены, есть ли права перепродажи на книгу – не продавайте ее.

Даже если Вы купили книгу как часть пакета книг, который имеет права перепродаж, и владелец говорит Вам, что продукт можно перепродавать, трижды перепроверьте, есть ли у продукта права перепродаж.

Много людей вслепую берут слова других людей и приносят неудобства автору продукта, потому что они продали продукт, которые они не имели права продавать. А вообще, Вы можете прочитать юридическое уведомление на первой странице книги.

Права перепродажи Вы можете получить по-разному...

- 1) Вы можете купить продукт с правами перепродаж и затем перепродавать его, при этом не позволять другим людям перепродавать данный продукт;
- 2) Вы можете купить и перепродавать продукт, и позволить Вашим клиентам также перепродавать этот продукт;
- 3) Вы можете купить продукт, позволить любому, кто покупает этот продукт у Вас, включать продажу прав перепродажи. Этот способ более известен под названием "Право Перепродаж Владельца".

В сегменте прав перепродаж есть также еще один термин "Права Настройки".

Некоторые продукты имеют возможность добавить в него Ваши ссылки партнерской программы, в которой Вы принимаете участие, чтобы заработать конечный доход. Почти всегда это требует отдельной платы.

Если Вы покупаете "права настройки", Вы можете вставить Вашу собственную партнерскую ссылку в продукт, и она будет генерировать для Вас прибыль. Любой, кто купит у Вас продукт, и будет перепродавать его, поможет распространять Ваши партнерские ссылки.

Вы не будете очень часто находить такие продукты, потому что большинство авторов хочет заработать конечную прибыль для себя, а не отдавать ее Вам.

Вот - социологическое исследование...

Я написал книгу **Web Marketing Explained**, которая доступна по ссылке (<http://www.ebooks-made-easy.com/explained>), с намерением сделать к ней бесплатный доступ. Это дало бы мне шанс собирать адреса электронной почты у моих посетителей и создавать список подписчиков. (Поскольку книга содержит ссылки партнерских программ, которые платят мне комиссию, когда кто-то заказывает товар по моей партнерской ссылке, я зарабатываю деньги даже тогда, когда даю эту книгу бесплатно скачивать всем желающим.)

Но, немного позже, я решил продавать эту книгу с правами перепродаж и предлагать каждому покупателю настроить книгу. То есть, включить **их** партнерские ссылки в книгу за дополнительную плату.

Я также создал поп-ап окно на коммерческой странице, и отдавал посетителям бесплатную книгу в обмен на их адрес электронной почты.

Таким образом, я выиграл 4 раза...

- 1) Я получал прибыль от продажи книги;
- 2) Я получал прибыль от продажи прав настройки людям, которые купили книгу;
- 3) Я получал прибыль от партнерских ссылок в книгах, которые продавали другие люди;
- 4) И в то же самое время, я создавал список подписчиков через поп-ап окно на коммерческой странице.

Только что я Вам рассказал о различных формах прав перепродажи.

Глава 2: Начало

В этой части я расскажу, почему Вы должны создать бизнес в Интернете на продуктах, которые имеют права перепродаж.

Что Вы абсолютно точно должны иметь, для того чтобы начать бизнес на продуктах с правами перепродаж – это сайт и доменное имя.

Это - очевидно..., если у Вас не будет сайта, как Вы собираетесь делать продукты доступными для закачки или принимать платежи кредитной карточки от Ваших клиентов?

Так, сначала Вы должны получить немного свободного места на хостинге.

Если хотите, Вы можете также использовать бесплатный хостинг. Но я не рекомендую Вам этого делать. Вы не будете иметь всех инструментов и дополнительных услуг как FTP-доступ, CGI-скрипты, адреса электронной почты, гарантированную оптимальность работы, хорошую службу поддержки и т.д.

Вы также должны получить собственное доменное имя.

Или как Вы, как профессионал, будет обращаться к потенциальному клиенту, когда он увидит такую ссылку на ваш сайт: <http://www.somefreehost.com/anyname/658654/mybook.htm>

Это говорит... **"Я - НОВИЧОК!"** ;-)

В эти дни, доменное имя стало доступными для каждого, и именно поэтому оно должно у Вас быть.

Покупайте домены в зоне ".com" или ".net", поскольку они в первую очередь индексируются поисковыми машинами. Также выберите доменное имя, которое имеет непосредственное отношение к Вашему бизнесу.

Вот одно хорошее имя домена "resalerightsprofits.com". В момент написания данной книги этот домен был все еще свободным. Я фактически могу зарегистрировать его на свое имя ;-)

Если Вы думаете создать сайт на продолжительное время, то можете сэкономить некоторую сумму денег, регистрируя домен на несколько лет вперед.

Вместе с сайтом и доменным именем Вы будете нуждаться в процессоре оплаты, чтобы принимать платежи в Интернете.

Большинство продавцов используют Clickbank, чтобы принимать оплату кредитной картой и чеком. (<http://www.ebooks-made-easy.com/clickbank.htm>)

Вы также можете использовать PayPal (<http://www.ebooks-made-easy.com/paypal.htm>), чтобы принимать платежи в Интернете. PayPal используют миллионы пользователей, что дает возможность очень легко принимать и передавать деньги с помощью Вашего адреса электронной почты.

Примечание переводчика: Я искренне рекомендую использовать платежную систему Рупей для приема платежей. Благодаря Рупею, Вы сможете принимать платежи более чем 20-ю различными способами.

Если Вы не знаете, как пользоваться платежной системой Рупей, рекомендую подписаться на мою рассылку «**Электронный Бизнес – это бизнес будущего**». (<http://gnatenko.info/biz.htm>). В этой рассылке я буду публиковать уроки, которые будут созданы на основе вопросов моих подписчиков

Следующая вещь, в которой Вы нуждаетесь – это автореспондер.

Каждый успешный продавец в Интернете скажет Вам, что надежное обслуживание автореспондера является для Вас жизненно необходимым. Благодаря автореспондеру Вы сможете контактировать с подписчиками, рассылать им предложения о своих услугах, продуктах.

Большинство людей должны увидеть Ваше письмо, как минимум 7 раз. Только после этого они начнут Вам доверять, и вполне возможно, что-то у Вас закажут.

Фактически, я оценил бы этот пункт выше, чем создание сайта, потому что Вы можете установить автореспондер таким образом, чтобы люди посылали письмо на определенный адрес электронной почты, и таким образом, подписывались на Вашу рассылку.

Всем подписчикам рассылки Вы можете посылать обзоры новых продуктов с правами перепродаж, и на их основе делать продажи.

Я знаю много людей, которые прилично зарабатывают в Интернете, используя только маркетинг электронной почты и автореспондер.

Имея список подписчиков рассылки – Вы имеете очень большую вещь. Вы можете использовать список адресов подписчиков много раз.

Поскольку Ваш список подписчиков растет, Ваша прибыль также растет.

Со списком адресов подписчиков Вы в состоянии посылать письма подписчикам много раз, чтобы продвигать продукты, которые Вы продаете по партнерской ссылке, новые продукты, специальные отчеты, книги, и т.д.

И потому что список адресов у Вас уже есть, Вы можете связаться с подписчиками в любое время, когда в этом нуждаетесь. Вы также можете нажать на всех новых возможностях, которые можете получить от автореспондера, прежде чем остальная часть мира делает это впустую...

Позвольте мне рассказать Вам случай, который случился со мной на прошлой неделе.

В четверг днем я по электронной почте получил письмо от делового друга. Он написал новый специальный отчет, который продает с включенными правами перепродаж.

Отчет был о маркетинге электронных книг, и я знал, что довольно много людей будут знать об этом отчете только в понедельник.

Итак, что же я сделал?

Я купил этот отчет, закачал готовую веб-страницу, которая шла с этим продуктом, установил свою кнопку заказа, и отослал простое и короткое письмо списку подписчиков.

Весь процесс, со времени, когда я получил письмо по электронной почте, и до времени, когда я отослал письмо по почте подписчикам, прошло не более 30 минут.

Много подписчиков из списка сразу же перешли на мой сайт и заказали отчет. Таким образом, я заработал 280\$ всего за пару часов.

Заказы продолжают приходиться даже в то время, когда я пишу данную книгу, потому что я добавил письмо с предложением купить данный отчет, в автореспондер.

Видите, как важно иметь хороший список подписчиков?

Вы можете делать аналогично...

Напишите e-mail курс или специальный отчет на тему предмета Вашего бизнеса и раздавайте его через поп-ап окно на вебсайте.

Ваша цель – дать посетителю ЦЕННУЮ информацию (отчасти как ту, что Вы получили в этом отчете :-)

Если Вы предоставляете читателям полезный контент, то Вы можете надеяться, что много посетителей превратятся в Ваших покупателей.

Почему? Потому что они понимают, что Вы знаете то, о чем говорите.

Они видят, что все, что Вы им объясняете, действительно работает и понятно.

Практический результат: Когда Вы помогаете другим людям, они помогают Вам.

Но сначала Вы должны отдать кое-что ценное, чтобы получить адрес электронной почты и начать создавать список подписчиков.

В следующей части книги я объясню Вам, на что нужно смотреть, покупая пакет электронных книг, чтобы не потерять ни малейшую часть денег, и почему хорошо продавать продукты с высоким конечным доходом.

Глава 3: Низкие конечные результаты продажи продуктов с правами перепродаж

Книги и пакеты книг имеют различные размеры. Пакет может содержать 5 книг, но также он может содержать и более 1 000 различных книг. Если Вы хотите купить книгу, и лицензия говорит, что Вы не можете добавить ее в пакет и продавать с любыми другими продуктами, то я бы никогда не купил такую книгу.

(Конечно, я говорю как продавец... Если Вы видите в Интернете интересную книгу, и считаете ее интересной, то не позволяйте мне помешать ее купить.)

Авторы, которые не хотят, чтобы люди добавляли их книгу в пакет с другими продуктами, делают это потому, таким образом, у книги меньший шанс быть прочитанной.

Это понятно.

Если Вы скачали пакет из 50 книг, какая вероятность того, что Вы их все прочитаете?

Когда автор говорит, что Вы можете купить и перепродавать книгу, но не можете продавать ее ниже предложенной автором цены, тогда не делайте этого.

Это - плохой бизнес. И если Вы сделаете это, и будете понижать цену, это не даст возможность продавать больше копий книги.

Люди хотят "большую ценность", а не "маленькую цену". Вместо этого, продавайте пакет на основе выгод и бонусов. Но есть несколько слов предупреждения...

Данная информация очень соблазнительна для новичка, который услышит, что он может просто купить продукт, и, просто продавая его, получать прибыль. Именно поэтому продукты с правами перепродаж – очень горячие товары. Они обещают большие доходы при небольших затраченных усилиях.

Так как очень много новичков подключаются к Интернету чтобы найти легкие способы заработать денег, они придут в дикий восторг, когда увидят, что сайт продает 300 продуктов всего за 10 долларов, которые они могут самостоятельно перепродавать и при этом оставлять всю прибыль себе.

Без сомнения, это - хорошая сделка.

Но данная сделка совсем не означает, что данный пакет книг будет генерировать для Вас любые суммы денег. Если Вы не можете продать один продукт..., как Вы собираетесь продавать 300 различных продуктов?

По моему мнению, большинство продуктов, которые идут в пакете с правами перепродаж, не стоят и 1/10-й от предложенной розничной цены, о которой говорится в этом пакете. Продавцы любят говорить, что каждая книга из пакета имеет определенную цену в долларах. И за эту цену книгу можно продавать в розничной торговле. Хотя, на самом деле – это в большинстве случаев не так.

В большинстве случаев, эта цена обычно завышена, и это заставляет продукт выглядеть более ценным, нежели это есть на самом деле.

Вы должны иметь в виду, что нужно провести собственное исследование, не только, чтобы защитить себя от покупки некачественной книги с правами перепродаж, но также и защитить от любых возможных жалоб со стороны клиентов, или в худшем случае, судебного разбирательства.

Используйте свое собственное мнение, чтобы показать ценность продукта еще до того, как Вы инвестируете заработанные деньги в покупку продукта с правами перепродаж. Если ценность книги 34.95\$ или 97.95\$, то это не должно быть связано с тремя сотнями других продуктов в пакете, и продаваться за каких то 14.95\$.

Я не вижу в этом никакого смысла.

Если люди, которые продают эти продукты, фактически полагают, что они стоят указанную цену, то почему не продают их индивидуально? Между прочим, я никогда не видел ни один из подобных типов продуктов, которые бы продавались индивидуально. Они - всегда продаются, как часть пакета или бонуса за членство на сайте.

Главная причина, почему люди продают продукты с правами перепродаж, состоит в том, что, продавая пакет книг, можно распространить свое имя в Интернете, таким образом, они могут получить от этого конечную прибыль. Конечная прибыль – это прибыль, которую Вы получаете после первой продажи продукта существующему клиенту. Другими словами..., если Вы делаете вторую продажу тому же самому клиенту, это – конечная прибыль.

Именно здесь Вы можете получить реальную прибыль. Если человек однажды у Вас что-то купил, то он купит у Вас еще много раз. По крайней мере, пока Вы будете предлагать то же самое качество продуктов.

Глава 4: Высокие конечные результаты продажи продуктов с правами перепродаж

Продукты с высоким конечным результатом продаж – это продукты, которые Вы не сможете найти ни в каком типе дешевого пакета. Вы заплатите намного больше за право продавать подобные продукты.

Я предпочитаю продавать продукты с правами перепродаж с высокими конечными результатами по нескольким причинам:

1. Я могу поставить более высокую цену;
2. Некоторые продукты позволяют мне поставить отдельную цену за права перепродаж (Права Перепродаж Владельца);
3. Меньшая конкуренция;
4. Ценность продукта будет защищена в соответствии с лицензией перепродажи;
5. Коммерческая страница имеет более высокое качество;
6. Я могу настроить партнерскую программу и принять на работу больше партнеров, чтобы помогали мне продавать продукт;
7. Я могу получить больше партнеров для совместного предприятия, если у меня есть продукт высокого качества с большой ценностью. Люди желают продвигать продукт, за продажу которого они получают большую сумму денег.

Хороший пример продукта с высокими конечными результатами - "**Proven Pricing Report**" (<http://www.ebooks-made-easy.com/pricing>). В настоящее время он продается за 124.98\$.

Конечно, я не продаю так много копий данного продукта по сравнению с продуктом ценой 15.00\$. Но одна продажа отчета восполняет 10 "дешевых" продаж. В Интернете легче сделать РЕАЛЬНЫЕ деньги, продавая убийственные пакеты, ценой 124.98\$ (199\$, или больше \$), чем от продаж маленьких пакетов ценой 14\$ - 17\$.

Основное, что соблазняет людей купить отчет, это то, что они получают полные права перепродаж и готовую коммерческую страницу. Предложение продуктов с правами перепродаж мотивирует людей **ДЕЙСТВОВАТЬ**.

Они знают, что всего лишь одна продажа возместит их начальные инвестиции, а остальные продажи составят чистую прибыль. При этом Вы ничего не будете делать, помимо продвижения пакета.

Но это еще не все...

Весь пакет (включая эксклюзивные бонусные права на перепродажу), дают возможность торговому посреднику зарабатывать сотни долларов еженедельно - и это очень легкая работа. Если бы люди захотели купить у меня эксклюзивные права на этот пакет, я бы мог выставить им цену в 1 000\$.

Не трясите головой... Я встречал такие суммы в Интернете. Но, я хотел сделать этот продукт доступным для других продавцов, которые не имеют высокого конечного дохода или хорошо продающего собственного продукта.

Глава 5: Что должен предлагать качественный пакет книг с правами перепродаж

Я только что рассказал Вам, почему хорошо иметь продукт с правами перепродаж, который приносит хороший конечный доход. Теперь, не поймите меня неправильно. Некоторые продукты, которые приносят низкий конечный доход пакета книг с правами перепродаж, также могут быть достаточно хорошими.

Когда я покупаю продукты, которые хочу перепродавать, я следую таким критериям:

1. Минимальная цена на перепродажу

Время от времени я замечаю продукты, которые первоначально имеют хорошие продажи по цене от 97\$ до 150\$. Но Вы можете получить совершенно бесплатно, потому что авторы книги не установили минимальную цену на их продукт.

Например, "Confidential Internet Intelligence Manuscript" Марка Джойнера.

Один продавец отдает этот продукт бесплатно в качестве бонуса по любой причине, тем самым, препятствуя другим продавцам продавать копии пакета, потому что они думают; «Как я могу продавать этот пакет за 200\$, когда этот парень отдает его бесплатно?».

2. Продукт должен быть продан, как индивидуальный продукт

Это нужно только потому, чтобы защитить ценность продукта с правами перепродаж. Если продавец будет включать его в пакет книг, то я гарантировано не смогу продать данный продукт по высокой цене.

3. Я должен иметь возможность изменить Мини-Сайт или Коммерческую Страницу

Я всегда хочу изменить графику и добавить собственные комментарии в коммерческую страницу. Я не хочу быть ограниченным и использовать такую же самую коммерческую страницу, как и все остальные. Чем больше Вы сможете отделить себя от толпы, тем лучше.

Наличие уникального предложения увеличивает продажи.

Я также люблю проверять и улучшать отзывы на коммерческой странице, и это может быть сделано только тогда, когда я могу вносить в нее изменения. Буду честным... я предпочитаю покупать продукты, в состав которых не входит коммерческая страница. Я знаю, что мои конкуренты слишком ленивы, чтобы создать собственную коммерческую страницу. Поэтому я самостоятельно создаю коммерческую страницу, и добавляю уникальную графику к продукту. Все, я уже победитель ;-)

Я думаю, что не стоит говорить о важности обложки книги. Однако... сама обложка не будет продавать продукт, но ее наличие может заставить продукт выглядеть более ценным.

Когда Вы хотите продать электронную книгу, нужно обязательно создать обложку. Есть много типов программного обеспечения для создания обложки, также есть много людей, которые сделают обложку для Вас.

4. Продукт должен быть новым

Я никогда не рекомендовал бы Вам продвигать устаревший продукт. Чем более новый продукт, тем меньше людей его видели. Конечно, есть исключения. Вы можете использовать старый продукт для продаж, создав для него новую коммерческую страницу и добавив новую графику.

Но также есть некоторые хорошие новости...

Некоторые старые продукты не могут больше продвигаться в Интернете, потому что они выпали из центра внимания потенциальных покупателей. Вы очень часто можете получить права перепродаж для старого продукта намного дешевле, если любезно попросите об этом у автора.

5. Продукт должен предложить ценность

Есть продукты, содержание которых кажется не больше, чем расширенное коммерческое письмо для партнерской программы. При продаже таких продуктов прибыльно можно получить главным образом от прав перепродаж.

Это удивительно, но это, правда, что... люди, которые покупают права перепродажи на этот продукт, не будут ничего с ним делать. Они всего лишь хотят иметь в своем распоряжении продукт с правами перепродаж, которые они будут продавать.

Владелец прав перепродажи – это тот, кто побеждает, потому что если его клиенты не смогут продать продукт тогда, он не будет иметь дело с жалобами от покупателей.

ВАЖНО: Если Вы планируете купить продукт, то покупайте с полными правами владельца, если это возможно. Таким образом, Вы можете продавать сам продукт и продавать права перепродаж на данный продукт, и тем самым получать дополнительный доход.

Например, я недавно купил Лицензию Владельца Прав Перепродаж на книгу **Niche Factors** (<http://www.ebooks-made-easy.com/nichefactors>). Это продуктом о "способах создания нишевых продуктов". Права перепродаж для **Niche Factors** составляют всего 97.00\$. Таким образом, я заказал их немедленно.

Я знал, что Маркетинг Ниши - горячий продукт на рынке, и предложенная розничная цена очень приемлема для людей, ведь она составляет всего 27\$.

Я также знал, что я продам много копий книги, потому что моя ниша – это ниша об электронных книгах, и о том, как люди могут продавать информационные продукты о любом предмете своих знаний в Интернете. Поэтому, здесь я не мог совершить ошибку.

Вторая важная вещь...

Каждый продукт основывается на том, чтобы продавать содержание.

Вот урок, который Вы должны выучить.

Вы только тогда создадите хороший интерес к Вашему продукту и сделаете продажи, если сможете убедить людей, что Ваш продукт предлагает уникальное и ценное содержание, которое они не смогут найти в любом другом месте.

Никогда не забывайте ..., мы говорим не о "количестве", а о "качестве".

Глава 6: Как легко создать Ваш собственный пакет книг с правами перепродаж

Самый важный аспект для продавца прав перепродаж - это то, что он не должен создавать собственный продукт. Итак ...почему бы не создать ваши собственные продукты?

Теперь Вы, вероятно, задаетесь вопросом, почему Вам нужно создавать собственный продукт, когда Вы интересуетесь перепродажей продуктов других людей?

Поскольку это очень легко...

Это сводится к соединению некоторые продукты с правами перепродаж вместе уникальным способом, создавая уникальный пакет для того, чтобы, продавать его, когда напишите неотразимую коммерческую страницу. Это точно так же, как сделал я, когда создал **Instant Niche Turnkey Package** (<http://www.ebooks-made-easy.com/package>).

Вы можете использовать воображение и создавать собственные темы. Чем больше ниш охватывает Ваш пакет, тем лучше он будет продаваться.

Вот - 4 важных причины, чтобы создать собственный нишевый пакет электронных книг:

1. Вы можете менять собственный пакет, чтобы получить другой продукт с правами перепродаж;
2. Вы можете создать собственный пакет для совместного партнерского предприятия;
3. Вы не имеете никаких ограничений в продвижении пакета;
4. Вы можете увеличить способность продвигать продукты с правами перепродаж и партнерские программы, предлагая пакет как бонус.

Другой пример нишевого пакета - **eBay Extreme**. Я искал старые книги о eBay на жестком диске. Я хотел увидеть, было ли содержание все еще актуально, и затем собрал эти книги в пакет.

Я анонсировал новый пакет о eBay своему списку подписчиков и начал продавать копии пакета в течение нескольких минут.

Вы видите, как это работает?

Вы выбираете определенную качественную книгу с правами перепродаж на определенную тему, создаете собственный пакет, создаете коммерческую страницу, и бац... у Вас уже есть другой уникальный продукт для получения прибыли.

Распечатайте следующую строку, и наклейте ее на Вашем мониторе компьютера...

Уникальное предложение + Привлекательная коммерческая страница + Список, для которого предназначается продукт = ПРОДАЖИ!

Вы можете предложить, права перепродаж на Ваш пакет, менять Ваш пакет на другие продукты с правами перепродаж, предлагать пакет как дополнительную продажу, предложить продукт в качестве бонуса, за какое либо действие или услуги от подписчика или посетителя, впрочем, варианты бесконечны.

Глава 7: Волшебство Продаж

Вы можете эффективно использовать продукты с Правами перепродаж в качестве дополнительных продаж Вашим клиентам, и тем самым, значительно увеличить прибыль.

Вы когда-либо заказывали еду в McDonalds?

Я уверен, что Вы заметили, что они всегда спрашивают, хотите ли Вы кое-что дополнительно к вашему заказу.

"Хотели бы Вы жаркое с этим?"

"Хотели бы Вы десерт с этим?"

Вы когда-либо задумывались над тем, сколько дополнительных денег зарабатывает эта тактика?

Позвольте мне Вам ответить - много!

Например, Вы продаете пакет электронных книг стоимостью 47\$. Когда Ваш клиент щелкает кнопку заказа на коммерческой странице, Вы можете предложить ему дополнительный продукт.

Вы можете дать ему возможность выбрать дополнительный продукт, который он может купить по специальной цене (цена со скидкой).

Например, Вы можете, предложить ему книгу ценою в 47\$ всего за 17\$.

Для Вашего клиента это чистая экономия в 30\$, но это также и увеличения прибыли для Вас - без дополнительных затрат!

Эта маркетинговая тактика - реальная победа, и если Вы обладаете правами перепродаж на целый список продуктов, это дает Вам возможность расширить эту стратегию для увеличения дохода.

Подумайте об этом пару минут.

Если Вы щелкаете по ссылке, чтобы купить продукт, и видите предложение, аналогично тому, которое Вы видели выше, и знаете, что это предложение доступно только сейчас – Вам нужно решить, хотите ли Вы сэкономить 30\$, и получить дополнительный продукт, или Вы хотите получить только основной продукт, который Вы хотели.

Не много людей могут сопротивляться такой сделке, и многие, если не большинство, захотят получить дополнительный продукт.

Это - реальное волшебство продуктов с правами перепродаж.

Заметьте, когда я начал предлагать пакет "Gold Promotion Package" для покупателей моей книги «**Web Site And Ezine Promotion Made Easy**» много клиентов купили "Gold Promotion Package", и моя прибыль увеличилась на 300 %...

Это просто удивительно - и Вы знаете что?

Я не смог бы сделать все это, если бы у меня не было продуктов с правами перепродаж.

Это – еще одно преимущество продуктов с правами перепродаж.

Вы также можете создать лучший продукт для продажи самостоятельно..., при этом Вам не нужно ничего писать и придумывать.

Как Вы можете получить контент для вашей собственной книги?

1 - Нанять копирайтера или писателя

Имейте в виду, когда Вы нанимаете человека, который будет составлять ваши рекламные сообщения, то он должен обеспечить Вам оригинальный контент, а не только скопировать и вставить текст с других вебсайтов. Есть хорошее эмпирическое правило, суть которого состоит в том, что не нужно пользоваться услугами копирайтера, если цена его работы ниже чем 5\$ за статью из 500 – 1000 слов.

Помните, что начальные инвестиции, которые Вы делаете для любого типа продукта, который можно скачать через Интернет, вернутся Вам много раз, без любых дополнительных затрат.

Вот некоторые фриланс сайты, где фрилансеры предложат свою цену за Вашу работу. Вам это не будет стоить и пени, чтобы посмотреть, сколько Вам нужно будет выложить денег, за написание уникальной книги.

<http://www.weblancer.net>

<http://www.free-lance.ru>

2 - Собрать статьи и компилировать их в электронную книгу

Вы можете легально собирать статьи, которые найдете в Интернете и скомпилировать их в электронную книгу, которую Вы можете, как продавать, так и отдавать бесплатно. Только свяжитесь с авторами статей и скажите им, что Вы хотите использовать их статью в электронной книге. Большинство авторов оценит это, и дадут Вам свое согласие.

Я отдаю предпочтение данному методу, потому что это не стоит мне совершенно никаких денег. Только Вы должны удостовериться, что статьи содержат качественную информацию. Таким образом, Ваши читатели не разочаруются в информации. Пока Ваша электронная книга предоставляет то, что Вы обещаете на коммерческой странице, все будет в порядке.

Если Вы боитесь продавать информацию, которая является доступной бесплатно, позволять мне сказать Вам, что люди платят не только за информацию, но и за удобство. Они не хотят пробираться через тонны некачественного контента, чтобы найти хороший контент.

Если вы сумеете найти хороший контент для Ваших клиентов, то они вознаградят Вас оплатой за поиск качественной информации.

Вот - некоторые сайты, где Вы можете найти статьи:

Дирк Дюпон - Как Получить Безумную Прибыль В Интернете, Продавая Продукты Других Людей

<http://www.bank-statey.com>

<http://www.arhivstatey.ru>

3 - Взять интервью у экспертов и создать электронную книгу

Это еще один легкий путь. Есть много продуктов, в которые включены продажа интервью экспертов.

Это очень хороший способ, потому что большинство людей, которые занимаются бизнесом в Интернете, будут чувствовать себя гордыми, когда будут делать вклад в создание электронной книги.

Я знаю, что я делаю ;-)

Уловка должна быть оригинальной.

Люди заинтересованы в новых продуктах, которые они могут перепродавать, потому что они устали от наблюдения тех же самых продуктов, которые вокруг циркулируют. Если они слышат о новом продукте с правами перепродаж, это действительно привлечет их внимание.

Это - конец отчета.

Я надеюсь, что из данного отчета Вы узнали много полезной информации ...

... только, не забывайте ПРИМЕНЯТЬ на практике Ваши знания.

Много бизнесменов читают много полезной информации, но очень часто забывают осуществлять новые идеи в их бизнесе.

Конечно, Вы не походите к этой категории, правильно? ;-)

Так или иначе, еще раз спасибо за возможность быть с Вами на протяжении всего отчета. Желаю хорошего развития Вашего бизнеса, который основан на правах перепродажи продуктов других людей.

С наилучшими пожеланиями,

Дирк Дюпон

О переводчике

Я, **Роман Гнатенко**, начинающий Интернет-Бизнесмен. Начал развивать свой проект <http://gnatenko.info> всего лишь с марта 2006 года.

Я являюсь автором рассылки «**Как создать сайт**» с более 3 000-й аудиторией. За то, что я все детально описываю, а также добавляю в каждый выпуск много скриншотов, для того чтобы лучше объяснить ту или иную проблему, я получил прозвище Мистер Скриншот.

Вторая моя рассылка – «**Электронный Бизнес – это бизнес будущего**». <http://gnatenko.info/biz.htm> Эта рассылка выходит на платформе скрипта «Почтовый Дятел», и именно на эту рассылку у меня сконцентрированы все силы.

Кстати, за подписку Вы можете абсолютно бесплатно получить перевод книги Дирка Дюпона «**Как писать, создавать, продвигать и продавать электронную книгу в Интернете**».

Мой творческий багаж – это 8 статей и 3 бесплатные электронные книги. В ближайшее время готовится к выпуску e-mail курс.

Следующим моим этапом был запуск Портала качественных статей, который находится по адресу (<http://www.bank-statey.com>). Над созданием и развитием портала трудилось 2 человека: я и Михаил (мой очень хороший друг). На портале собраны все статьи русскоязычных авторов по тематике Бизнес в Интернет и Создание сайта, которые заслуживают внимания. Все статьи не тупо перепечатаны, а проходят жесткую модерацию. То есть, на портале остаются только самые качественные и полезные статьи.

В ближайшее время готовится к запуску еще один совместный проект Портал рефератов (<http://kluch.info>). Движок портала уже готов, так что скоро будет открытие. Портал будет содержать много полезной и качественной информации о студентах, написании рефератов, электронные варианты книг по многим тематикам и еще много чего интересного. То есть, это не будет простой файловый архив. Это будет интересный интерактивный портал.

Вот практически и все! Приглашаю посетить мои проекты <http://gnatenko.info> <http://bank-statey.com>, Также рекомендую Вам подписаться на мою рассылку <http://gnatenko.info/biz.htm>, таким образом, Вы всегда будете получать качественную и проверенную информацию прямиком на свой почтовый ящик.

Желаю удачи в создании и продвижении Вашего коммерческого проекта в сети Интернет!

С уважением,

Роман Гнатенко

admin@gnatenko.info

<http://gnatenko.info>

<http://bank-statey.com>

29 декабря 2006 года

Дирк Дюпон - Как Получить Безумную Прибыль В Интернете, Продавая Продукты Других Людей