

Азат Валеев

Более
20 000

человек запустили
бизнес по данной
технологии

КУПИ-ПРОДАЙ: **РУКОВОДСТВО КАК СДЕЛАТЬ** **МИЛЛИОН НА ПРОДАЖЕ** **ТОВАРОВ В ИНТЕРНЕТ**

В 19 лет — первый
миллион рублей



В 24 года — первый
миллион долларов

Азат Валеев

**Купи-Продай: Руководство
как сделать миллион на
продаже товаров в Интернет**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28062534

ISBN 9785449008336

Аннотация

Вы держите в руках уникальную книгу! Это результат 5-летней работы в нише продаж товаров в Интернете. Все советы практические и основаны на реальном опыте, применив который, вы сможете начать свой бизнес на продаже товаров в интернете. Эта книга – ваш путь к финансовой свободе. Воспользуйтесь данной книгой, чтобы разработать свой план действий по запуску и развитию своего бизнеса в Интернете на продаже физических товаров. Дерзайте!

Содержание

Глава 1. Давайте познакомимся	5
Глава 2. Обо мне	19
Глава 3. Как все начиналось	23
Глава 4. Три типа бизнеса. Плюсы и минусы.	32
Конец ознакомительного фрагмента.	35

**Купи-Продай:
Руководство как сделать
миллион на продаже
товаров в Интернет**

Азат Валеев

© Азат Валеев, 2017

ISBN 978-5-4490-0833-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1. Давайте познакомимся

Прочитайте эту небольшую книгу очень внимательно и постарайтесь понять каждый ее пункт независимо от того, есть у вас опыт в интернет-продажах или нет.

Эта книга сформирует в вашей голове целостную картину бизнеса на одностраничных сайтах и поможет быстрее добиться результатов.

Добро пожаловать в мир бизнеса на одностраничных сайтах...

Приветствую вас!

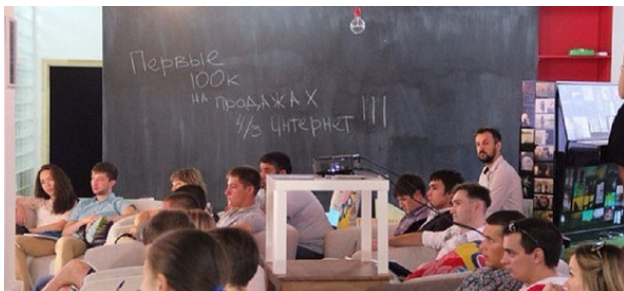
На связи Азат Валеев, и я поздравляю вас с тем, что вы сейчас читаете эти строки **и эта книга попала к вам.**

Вы только что сделали первый шаг к получению лучших на рынке знаний, чтобы начать **строить ваш бизнес с помощью одностраничных сайтов.**

Приятно понимать, что вы один из тех людей, которые выбирают **«быстрый путь развития»** и сразу же предпочитают использовать все самое лучшее, чтобы получить результат.

В таком случае эта книга откроет вам совершенно новую индустрию продажи товаров с одностраничных сайтов.





Я специально написал ее простым языком, чтобы вы увидели возможности, которые перед вами открываются.

И могли заняться Своим Делом, доставлять радость вашим клиентам и получать за это достойное вознаграждение.

В этой книге вы найдете концентрацию моего опыта за четыре года работы на этом рынке: **практические знания,**

а также кейсы наших учеников, которые добились успеха в этом бизнесе.

Я специально структурировал всю систему по этапам, чтобы вам было понятно, с чего начинается ваш интернет-бизнес и какие действия помогут вам перейти из категории «стартапер» в бизнесмены.

Бизнесменами мы называем тех выпускников, которые получают семизначный доход от продажи с одностраничников (от одного миллиона рублей), делают большую часть работы руками своих сотрудников, а сами занимаются стратегическими вещами.

Но, как показывает практика и говорят наши ученики, кому-то комфортно получать просто 3000—5000 \$ ежемесячно и сделать это своим дополнительным, а затем и основным источником дохода.

Как это лучше для вас – решите сами.

Моя задача в этой книге – дать вам знания и, главное, практические инструменты для внедрения.

Трудно представить...

Но эту книгу уже прочитали и сейчас читают десятки тысяч человек (в прямом смысле слова). Столько людей обучаются у нас онлайн и приходят на очные семинары.

Также эта книга не родилась бы без таких людей, как Никита Фофанов – мой бизнес-партнер, с кем мне посчастли-

вилось работать все это время, человек, который придумал методику продаж физических товаров и упаковал ее в понятную и простую систему достижения результата. Если вы хотите научиться всем деталям и нюансам, Никита может дать самые глубокие знания по данной теме.

Тимур Хуснутдинов – это руководитель отдела продаж нашего проекта «Академия Своего Дела». Специально для вас он написал главу про телефонные продажи. Обязательно прочитайте ее, потому что в ней описаны четкие скрипты работы с клиентами по телефону.

Альберт Жданов – серый кардинал проекта «Академия Своего Дела». Благодаря ему эта книга упакована и вышла в широкий тираж.

Екатерина Олеговна – моя правая рука и помощница, спасибо, что помогла систематизировать эту книгу и сделать ее интересной для широкого круга людей.

И конечно же, хочу поблагодарить самого близкого мне человека – своего ангела-хранителя, жену – Алину Ахмадиеву. Именно ты вдохновляла меня каждый день преодолевать слабости, развивать бизнес ради нашей семьи и нашего будущего. Твоя опора и поддержка в тяжелые времена – это настоящее проявление любви и заботы. Я не представляю свою жизнь без тебя и твоей поддержки.

Также спасибо моим родителям за то, что родили и воспитали такого сына – без вашей заботы всего этого точно бы не было.

В следующей главе данной книги вы найдете мою подробную историю бизнес-старта в интернете. Вы можете ее прочитать (рекомендую) либо пропустить и сразу перейти к сути данной книги – к продажам товаров через одностраничные сайты.

Может быть, очень скоро вы сможете рассказать мне свою историю о том, как вы вышли на доход 3000—50 000 \$ в месяц.

Для того чтобы мотивировать вас прочитать книгу и начать продавать товары в интернете, я решил вставить сюда отзывы наших лучших учеников, которые **УЖЕ** прямо сейчас, пока вы читаете, зарабатывают миллионы рублей.

Никогда не поздно начать, главное – это ваше желание и действия.

«Летающий будильник: Продажи на 55 тысяч рублей!»



Анна Непомнящая

«Летающий будильник: Продажи на 55 тысяч рублей!» Для продажи на одностороннем сайте я выбрала такую, на мой взгляд, прикольную вещь ,как летающий будильник. И не ошиблась!!!

Я получила 50 заказов на общую сумму 55000 рублей!!! Спасибо большое, Азат и Никита!

Вы научили меня не только тому, как технически сделать односторонний сайт (хотя когда я решила пойти на тренинг я преследовала именно эту цель); но и правильно выбрать товар, который приятно продавать мне и приятно покупать людям!

Я научилась смотреть на мир с "предпринимательской" точки зрения, приобрела знания, которые хочу совершенствовать и развивать дальше.

А вообще я хочу сказать- так приятно работать НЕ на дядю, А РАБОТАТЬ НА СЕБЯ, и понимать, что только от тебя зависит сколько денег у тебя будет!- это и является моей целью на ближайшее время!

«За 2 месяца продажи на 2 миллиона»



Артур Богатов

Всем известно, что в данный момент предпринимательство сопряжено с большим риском и затратами.

В продаже китайских товаров через интернет я нашел для себя отдушину. Если сопоставить заработок до и после запуска, то разница конечно есть. Прогресс идет достаточно быстро.

К примеру, **раньше моя чистая прибыль была около 40-50 тыс.руб. в месяц. Сейчас гораздо выше.** Ставлю планку для себя не меньше 300 тыс. в месяц.

Все участникам тренинга советую: планку берите намного выше. Сейчас у меня поступает от 30 заказов в день. Любой бизнес, который Вы начинаете с нуля требует какой-то стартовый капитал. Но любая вложенная сумма оправдывает и окупит себя в разы! Проверенно!

«Сделал 50 тысяч, продавая мини-камеры и шары для стирки»



Аркадий Зайкин

Я долго хотел организовать свой бизнес, но как-то все никак не решался. Увидев тренинг под названием "Массовые продажи физических товаров через одностороничные сайты" я сначала колебался, но потом решил, что пора действовать! **На всех днях тренинга я присутствовал лично. Помню вечер, когда запустил рекламу и за ночь сделал 5 продаж! Сейчас продажи перевалили за 50 тысяч.** Уже отправил товар клиентам, начали приходить деньги. Всем, кто решит пройти тренинг, я хочу пожелать пройти этот путь до конца. Не сомневайтесь!

«В январе «чистыми» заработал 560 тысяч рублей»



Андрей Казачук
(Москва)

О теме одностороничников я узнал в конце 2013 года, а продажи решил запустить в январе 2014-го. Конечно, был страх начинать новое для себя дело, но кто не рискует...

Продажи начал 8 января – в этот день упал первый заказ. К концу новогодних праздников сервис приема заказов показывал оборот больше 1 миллиона рублей.

Пришлось суетиться: искать помощников, чтобы звонить клиентам и отправлять посылки. Зато и результат обрадовал: в январе я получил 560 тысяч рублей «чистыми».

«Продал телефон и заработал 800 000 рублей!»



Радим Березовский

До того, как начать бизнес в интернете, зарабатывал в сетевом маркетинге, строил MLM бизнес. Однако, последний год перед запуском ничем не занимался, имел пассивный доход около 20 000 рублей и искал способы зарабатывать «по-крупному».

Позволить себе купить тренинг я не мог из-за шаткого финансового состояния. **Единственная ценная вещь, которая у меня была на тот момент – это мой новый телефон Самсунг Галакси с3.**

В результате за первые 2 месяца я заработал около 800 000 рублей. А сейчас – около 3-х миллионов рублей.

«За две недели тренинга сделал 170 тысяч!»



Илья,
(Санкт-Петербург)

Здравствуйте! Меня зовут Илья. Мне 27 лет. Раньше я работал в банке. Совсем не давно я переехал из г. Магадана в северную столицу г. Санкт-Петербург. И столкнулся с такой проблемой, когда твой зарплаты не хватает на оплату жилья и покупки еды. **В такой ситуации я потихоньку стал уходить в минус.**

Соответственно, в таком положении начинаешь очень активно думать, что делать и искать пути выхода. Вот так находясь в поиске я нашел информацию о тренинге по продаже. Причем тренинг я покупал в кредит. Было много сомнений и страхов, всяких различных «если вдруг...»

Но благодаря этому тренингу за две недели удалось сделать 134 заказа на сумму 170 тыс. 099 руб.

Вернуть деньги взятые в кредит на покупку тренинга, а также часть денег, которые были взяты на развитие бизнеса.

P.S. Если вы хотите заработать денег и стать более успешным - принимайте решение быстро, обучайтесь и зарабатывайте деньги.

«Как сделать продажи на 17 миллионов рублей без своих денег?»



Василий Шумейков

С односторонниками познакомился на тренинге «Массовые Продажи -3» в феврале и заработал 17 миллионов рублей к ноябрю! **Чистыми деньгами прибыль получилась примерно 7 миллионов.** Но это при том, что я своих денег практически не вкладывал, начал вкладывать только в сентябре.

Найти инвесторов гораздо проще, чем кажется!

Тема действительно рабочая, а люди позитивно реагируют на такие вещи! Главное – показывать цифры.

Раньше 100 тысяч рублей казались большими деньгами, сейчас я понимаю, что можно зарабатывать гораздо больше.

Главное — не останавливаться: деньги заработать гораздо легче, чем кажется.

Чем бизнес на односторонних сайтах отличается от интернет-магазинов?

Предположим, имеется некий интернет-магазин. Как пользователи находят там товар?

Человек открывает поисковую сеть, например «Яндекс», вводит какой-то запрос (предположим, он хочет купить телефон), и в результатах поиска либо же в контекстной рекламе он видит интернет-магазины с интересующим его товаром.

Пользователь переходит на сайт этих интернет-магазинов и выбирает модели интересующего его товара.

Но бывает так, что пользователь либо не находит нужную модель, либо находит, но другую, при этом его не устраивает описание товара. Естественно, человек уходит с этого интернет-магазина и начинает все заново: опять вводит в «Яндекс» запрос, попадает на другой сайт и так далее.

В чем в данном случае минус интернет-магазинов?

Во-первых, **вы полностью ориентируетесь на ключевые запросы.** В этом случае либо вы сами должны быть гением контекстной рекламы, либо придется искать хорошего специалиста.

Еще один минус, что у интернет-магазинов **очень дорогая реклама.** В том же «Яндексе» на широкие запросы (такие, как телефон, видеокамера, фотоаппарат и т. д.) очень большая конкуренция.

Мы рекламируем товар через специальные тизерные и баннерные сети.

В чем их преимущество?

В том, что не человек ищет товар, как в примере с интернет-магазином, а товар сам находит человека. Пользователь сидит в социальной сети либо на каком-то сайте, читает статью и натывается на наш тизер.

«Отдала кредиты, начала строить дом!»



Медведева Наталья

Занялась я этим бизнесом в декабре 2012 года на тренинге «Массовые Продажи». **Сделала первые продажи уже в ходе тренинга примерно на 35 000 рублей.**

Товар из Китая пришел, отправила клиентам, получила деньги, осталась очень довольна!

Начинала я очень скромно, потому что уже третий год в декретном отпуске, бюджет семьи у нас очень ограничен.

Кредиты, съемное жилье, двое детей. Муж один «лямку тянет». Поэтому на старте у меня было всего 15 тысяч.

За полгода 15 000 рублей я превратила в 1 миллион 200 000!!!

В неделю у меня уходит по 300-400 товаров клиентам.

Наша жизнь значительно улучшилась, в семье стало больше денег, несмотря на то, что часть денег я возвращаю в оборот, хочется раскрутиться.

Мы расплатились с кредитами, достраиваем свой дом, в который скоро переезжаем.

Этот вид бизнеса хорош тем, что им можно заниматься где угодно – даже в самой глубинке.

Хочу пожелать, чтобы новички не откладывали этот бизнес ни на завтра, ни на послезавтра. Надо действовать сейчас! Сейчас этот бизнес очень хорошо работает!

Ведь я сама лет 5 не решалась запускать никакой бизнес, а потом попала на Ваш тренинг.

«Сомнения были, но продажи на 543 тысячи меня воодушевили!»



Сергей Колдаков

Занимаюсь продажей и установкой электрических теплых полов и теперь еще одностраничниками)

Сомнения были: действительно ли найду товары, которые будут продаваться. Какого уровня будет поддержка.

На самом деле на выбранные мной товары сразу же пошли заказы, что офигенно воодушевило. Я понял, что я на правильном пути. Теперь не останавливаться.

На сегодняшний день, мой результат 154 заказа на 543,454.00 рублей.

Отправляю товар клиентам.

«Уволился из такси, отдал долги и начал зарабатывать. Продажи на 1 млн. 900 тыс.»



Руслан Гусейнов

Раньше работал таксистом в Санкт-Петербурге.

На тренинг попал совершенно случайно.

Понравилась простота этого способа заработка.

Запустил рекламу и получил за один вечер заказов на 60 000 р.

За 2 недели занятий, запустив рекламу раз 5, я получил **175 заказов на сумму 195 000 р., из которых моя чистая прибыль составила больше 100 000 рублей.** Так просто я еще не зарабатывал.

Благодаря этому тренингу я начал выбираться из финансовой ямы, из которой не мог выбраться в течение 2-х лет.

Сейчас – оборот продаж достиг почти 2 миллионов рублей. Следующая цель – миллион рублей чистыми каждый месяц!

Вот как выпускник «Массовых Продаж-3» сделал продажи на 14 миллионов рублей:



Рустем Билалов

Мне 24 года, проживаю в Москве. Изначально меня заинтересовало предложение «Массовые продажи — 3», и я прошел этот тренинг. До того момента, как я попал в Академию Своего Дела, я работал маркетологом в компании интернет-провайдера — придумывал акции, концепции дизайнов, рекламы и т.д.

За лето 2014 года сделал суммарные продажи почти на 15 млн.рублей.

Всем новичкам я хочу посоветовать посмотреть на перспективу. Если вы будете заниматься этим делом, если вам нравятся посылки, почта, китайские сайты, люди, риски и проблемы, то можете смело начинать заниматься этим делом. Самое ценное в наши дни — это время. Если вы за себя не распорядитесь им, то это сделает кто-то другой.

Если вам близка мысль заниматься любимым делом «вне рамок посредственности», помогать людям и зарабатывать очень хорошие деньги, при этом самому располагать своим временем, вы на правильном пути.

Несколько раз в год мы открываем набор в наши интенсивные обучающие программы. Вы можете стать участником нашего сообщества и стать частью чего-то большего.

Поверьте, получив доступ и попав внутрь нашего сообщества, вы будете приятно удивлены.

До скорой связи!



Глава 2. Обо мне

Хочу представиться. Меня зовут Азат Валеев. Вот уже более 11 лет я профессионально занимаюсь продажей товаров, услуг и знаний в интернете.

Возможно, вы думаете, что я старик, которому 50 лет, и я постиг все в этой жизни. Нет, вы ошибаетесь. Моя жизнь только начинается, мне 27 лет, и у меня есть все, что мне нужно. Я слишком рано понял, что жить по правилам системы мне не очень интересно. Ходить на работу с утра до вечера и получать 20—30 тысяч рублей – это не мой путь. Мне всегда хотелось свободы, и я долго шел к ней. Да, я еще не миллиардер. Я обычный российский миллионер. Не хочу хвастаться, хочу лишь вдохновить вас своим примером, что в этой жизни нет ничего невозможного. Заработать миллион – это действительно просто, главное – прикладывать нужные усилия в нужном месте.

Свою первую книгу я написал в 19 лет. Это было непросто, я потратил на это примерно полгода. Книга была полностью посвящена старту информационного бизнеса и мотивации. Тема мотивации всегда меня возбуждала. Поэтому и появилась книга «Как делать деньги из воздуха».

Эту книгу меня просили написать очень долго, я откла-

дывал ее до последнего.

Я решил систематизировать весь свой опыт ведения бизнеса на продаже физических товаров. Вообще, нишу продаж физических товаров через одностраничные сайты мы придумали с моим коллегой Никитой Фофановым. До нас этой ниши не было вообще. Точнее, были ее элементы, например, одностраничные сайты давно применяли на Западе. Мы же сделали полноценную систему и стали ее отцами в России и СНГ. Сейчас благодаря нашей простой методике в Рунете уже работают десятки тысяч одностраничников и продаются миллионы товаров. Очень приятно создавать что-то великое, что остается после тебя.

Что же мы успели сделать в этот период?

- Мы придумали технологию продаж физических товаров и заработали на ней миллионы.
- Наши ученики сделали продаж больше, чем на 1 млрд рублей всего за два года.
- Наши обучающие курсы с Никитой с 2013 года уже прошло более 15 000 человек.
- Мы провели 30 масштабных тренингов, которые впоследствии стали легендой. Например, «Массовые продажи физических товаров» и «Деньги под ключ». Наши ученики с удовольствием ждут следующих потоков. Хотя бы ради тусовки. :-)
- Проводим каждый год выездные тренинги с лучшими

продавцами товаров в Рунете на море или в Китае, где вживую общаемся с нашими учениками и показываем, как строить бизнес, сидя при этом прямо у моря, попивая коктейли и получая деньги в карман. Это великолепно!

– С конца 2013 года я выступаю на всех самых крупных бизнес-конференциях перед тысячами людей и рассказываю им о нашей методике запуска бизнеса. Люди в восторге от нашей методики!

– Мы уже сбились считать, сколько миллионеров вырастили в нашем проекте за три года работы проекта «Академия Своего Дела».

– Мы научили десятки тысяч людей профессионально продавать свои товары при помощи маркетинга прямого отклика, используя социальные сети, тизерную или таргетированную рекламу.

С каждым месяцем мы покоряем новые высоты, захватываем новые рынки и задаем новые тренды рынку. Наша конечная цель – полностью изменить онлайн-ритейл продаж физических товаров и сделать его действительно мировым. Чтобы миллионы покупателей по всему миру, когда покупают товары, чувствовали себя хорошо и были благодарны. Чтобы тысячи продавцов по всей стране стали настоящими интернет-предпринимателями, для которых слова «финансовая независимость» и «свобода» не пустой звук, а смысл жизни.

Я рад, что вы держите именно эту книгу

Она – ваш путеводитель в наш мир. Мир людей, для которых финансовая и личная свобода в приоритете. Для тех, кто устал жить по законам толпы и хочет навсегда вырваться из крысиных бегов, добиться в своей жизни чего-то существенного. И мы хотим, чтобы вас наконец-то начали уважать близкие люди, семья, знакомые. Чтобы вас начали больше любить близкие. Ведь, если вы еле сводите концы с концами, о какой любви может быть речь? Чтобы вы наносили этому миру непоправимую пользу, продавая товары.

Для нас продажа товаров – это не просто ремесло. Это искусство и способ сделать этот мир лучше. Мы давно выросли из желания просто заработать деньги к методике изменения себя и мира в лучшую сторону.

Жизнь дается нам один раз, и надо ее прожить так, чтобы не стыдно было в старости.

Глава 3. Как все начиналось

В этой главе я хочу поделиться своей историей, как я начинал свой путь в интернет-бизнес.

Я рос в обычной небогатой семье. Мне было 16 лет. Закончил школу и поступил на 1 курс колледжа. Кстати, колледж я закончил с красным дипломом, но прошло уже четыре года, а я так и не забрал его. Дома у меня был компьютер «Пентиум 1» 166 MHz, 48 МБ оперативной памяти, и конечно же, у меня не работали компьютерные игры. Максимум во что я мог поиграть на своем чудо-аппарате – это в шахматы или в карты. Каждую неделю я ездил к своей тете, которая жила на другом конце города. У нее был компьютер «Пентиум 3» – новинка того года. К тому же в свет вышла такая замечательная игра, как GTA3. Это была божественная игра, и каждый день я ждал, когда же мы на выходные отправимся к тете, чтобы я мог поиграть. И вот наступили очередные выходные, мы поехали... Я дорвался до компьютера и запустил игру. И вот я играю, но в какой-то момент что-то происходит, компьютер вырубается и... не включается! У меня легкая паника, я не знаю, что делать. Приходят родители, тетя и двоюродная сестра, выясняется, что я поломал компьютер, а там были важные документы, какие-то дипломы и курсовые. Мне очень сильно влетело.

В этот момент меня переключивает, и я понимаю, что так жить больше нельзя. Мне нужен свой компьютер. На дворе 2006 год, компьютеры тогда стоили довольно дорого, и нужно было накопить на него. Я поставил себе цель – заработать себе на компьютер.

Компьютер высокой мощности – вот моя первая мотивация в бизнесе. Просто хотелось хороший компьютер, чтобы поиграть в игрушки. Я начал искать способы заработать. В 16 лет на работу вряд ли кто-нибудь меня бы взял, поэтому было решено – надо что-то продавать или строить бизнес. Опыта в бизнесе – полный ноль. Я был самым **ЗЕЛЕНЫМ** новичком из всех возможных. На дворе 2006 год, когда бизнеса в России практически не было. Онлайн-бизнес тоже был еще в своей начальной стадии – только начали появляться первые электронные книги.

Первая идея – продавать пиратские диски офлайн. На тот момент это было достаточно распространенное явление в России. Все торговали копиями фильмов, игр и программ. Такой большой пиратский рынок. Я быстро разобрался, где у нас в городе находится такой вот «пиратский» рынок. Он располагался в лесу и работал по воскресеньям с 7 до 12 утра. Я выкупал диски по заниженной цене и продавал их дороже. Продолжалось это примерно два-три месяца,

до момента, как рынок прикрыли. Я понял, что мне нужно искать новые способы заработать деньги. Вариант зарабатывать офлайн в 16 лет был не особо перспективен. Поэтому я решил податься в интернет.

Чтобы получить возможность выйти в эту мировую паутину, я купил себе инфракрасный переходник и через телефон «Сименс С72» выходил в интернет. Скорость была 64 Кб/с, и 1 МБ стоил шесть рублей днем или два рубля ночью. Я сидел ночью и все карманные деньги спускал на интернет. Я начал искать пути заработать в нем. Попробовал кучу разных способов, всякие волшебные кошельки, хайпы, пирамиды. Пробовал участвовать в сетях, где тебе платят за какие-то действия, например, сидишь целый день, кликаешь на объявления, и тебе платят копеечку. Максимум за все время я заработал около 150 рублей. Потратил на интернет гораздо больше и понял, что надо делать что-то серьезное. В России нормальных наставников еще не было. Никто не обучал бизнесу в интернете. Пришлось разбираться самому. В Рунете вообще не было информации о том, как можно заработать в интернете. Сплошной лохотрон. Я начал искать способы заработка в западном сегменте интернета.

Там наткнулся на такого гуру интернет-бизнеса, как Терри ДИН. Попал на его сайт, где он продавал книгу «Как заработать миллион на продаже электронных книг». Денег ку-

пить у него книгу не было, и я решил, что, наверное, он заработал миллион рублей на продаже своей электронной книги. Пришла идея взять и скопировать его модель бизнеса. Наверное, подумал я, он на продаже книги заработал миллион. Я решил, что надо продавать электронную книгу.

Мне было 16 лет, и опыта в чем-либо, кроме прохождения GTA3, у меня не было. Надо было думать, что делать. Я решил купить книгу с правами перепродажи и продавать ее. Долго искал разные варианты и остановился на книге «КиберЭлектроЭнергия, или Как экономить на электричестве». Книга была посвящена такой теме, как подкручивать счетчики, чтобы меньше платить налогов. Книга с правами перепродажи обошлась мне всего в пять долларов. Я сделал сайт, загрузил туда книгу, дал небольшое ее описание. И начал ждать, но прошло два месяца, а результатов особо не было. Чего-то не хватало. Потом дошло: чтобы люди покупали что-либо в интернете, товар нужно рекламировать. Нужна была реклама. Купить платную рекламу не было денег, нужно было искать другие способы. Я остановился на бесплатной рекламе. Начал писать рекламные статьи на форумах и бесплатных досках объявлений. На сайт пришли первые люди и, о боже, начали покупать мою книгу за 5 \$! За первый месяц я продал 10 экземпляров книги – начало было положено. Заработал свои первые 50 \$ в интернете. На 2006 год это были неплохие деньги. Я потратил их с особым удовольствием –

на еду, вкусняшки, кино – и даже смог сделать подарок родителям. Радовался, как ребенок!

Я понял, что тема отлично работает и что надо просто приложить больше усилий для достижения более высоких результатов. Мечта о компьютере и своем первом миллионе мотивировала не сдаваться и двигаться вперед!

Сейчас, оглядываясь на прошлое, я понимаю, что это было ключевой точкой, **почему я начал заниматься бизнесом в интернете**. Если бы тогда у меня не было первых результатов, возможно, я бы сдался. Но у меня получилось!

Часто новички сдаются на первом шаге, когда у них что-то не получается. **Главное, не сломаться на первой неудаче, а двигаться вперед.**

В ближайшие два-три года я потратил кучу времени в развитие своего бизнеса в интернет и уже в 19 лет заработал свой первый миллион на онлайн-курсе в нише взаимоотношений мужчин и женщин. Нет, я не создавал курс сам – я стал продюсером. Так началась моя карьера продюсера, в которой я развиваюсь до сих пор. Бизнес развивался – все было хорошо. Я почувствовал, что такое свобода. Начал путешествовать и развиваться. Моя жизнь и мои результаты вдохновляли идти вперед и покорять новые высоты. Однажды,

сидя перед телевизором, а я его редко смотрю, но почему-то было скучно, и я его включил, я попал на телемагазин. Это где продают разные товары через специальный рекламный канал. Уверен, что вы видели такой канал и, может быть, даже что-нибудь себе уже купили. Мне пришла идея: если они через ТВ продают массово физические товары, что будет, если попробовать продать их через одностраничный сайт? Я начал развивать эту тему.

Я нашел свой первый товар – это отбеливатель для зубов «Вайт Лайт». Сделал красивый одностраничный сайт и запустил продажи. Два месяца я не мог получить хорошие результаты, постоянно что-то шло не так, тестировал новые варианты рекламы, пробовал разные цены. В итоге у меня получилось! Еще за два-три месяца я заработал около полу-миллиона рублей. Для меня это был триумф.

Я понял, что тема РАБОТАЕТ и работает очень хорошо. Пришла идея масштабировать бизнес, я нашел поставщиков, кстати, в первый раз я нашел их в Украине. Закупил по 160 рублей «Вайт Лайты» и продавал их в Рунете за 1196 рублей. Каждый день ходил на почту и забирал платежи на 3—10 тысяч рублей. Все почтальоны завидовали мне белой завистью.

Кстати, периодически у нас в Уфе проходила так называемая Инфотуса. Это место, где встречались продвинутые

уфимские инфопредприниматели и общались на тему последних трендов в интернет-бизнесе. На такой тусе мы и познакомились с моим будущим коллегой Никитой Фофановым. Когда мы начали общаться на тему продаж в интернете, он рассказал, что организует поставки из Китая физических товаров, а также сам продает китайские часы. Мне был интересен его опыт, я понял, что мы занимаемся одним и тем же. Меня тема зажигала, Никиту тоже. Мы начали работать совместно, оба выигрывали от такого формата. Параллельно я вел свой информационный бизнес и на одном из тренингов проболтался, что еще зарабатываю деньги на продаже физических товаров вместе с Никитой Фофановым.

Я не хотел «палить» технологию продаж физических товаров, потому что она приносила хорошие деньги. Но меня так сильно просили рассказать, как это делать, что я решил провести на эту тему вебинар. Мы с Никитой поделились вкратце опытом, как это делаем, и нас буквально разорвали просьбой провести тренинг.

Деваться было некуда, тем более что это еще один дополнительный источник заработка – мы решили сделать тренинг «Массовые продажи физических товаров 1» в конце 2012 года. Записалось на тренинг БОЛЬШЕ 300 ЧЕЛОВЕК в первый поток! Мы умудрились на самом тренинге заработать больше 2 миллионов рублей. Это был настоящий взрыв – мы

провели тренинг, который разорвал к чертям рынок продаж физических товаров. Наши ученики находили новые товары и начали массово продавать их на десятки, сотни тысяч рублей. После первого потока тренинга нам пришло больше 80 восторженных отзывов! Мы поняли, что попали в самую точку. Нашли способ показать каждому человеку, как зарабатывать хорошие деньги в интернете без знаний, опыта, технических навыков. И тут образовался наш проект «Академия Своего Дела».

В итоге в 2013 году мы провели более 10 масштабных тренингов, а в середине года пошли первые миллионеры. Мы гордились тем, что делаем!

Наш бизнес на продаже физических товаров тоже развивался, мы брали лучшие фишки оттуда и в режиме онлайн давали нашим ученикам. И они тоже зарабатывали! Сейчас наш проект находится на взлете, у нас более 25 сотрудников, отстроенные бизнес-системы, и зарабатываем мы уже от 3 миллионов рублей ежемесячно. Для нас это не предел!

Это только начало – мы создали и развили новый рынок. Рынок продаж физических товаров через одностраничные сайты. Сейчас есть люди, которые зарабатывают 1 миллион рублей чистыми за два месяца! Раньше в такое сложно было поверить, а теперь это норма. Следующая планка для нас и наших учеников – это миллион долларов. А потом – миллиард рублей. Если вы тоже хотите отхватить свой кусочек

рынка и начать зарабатывать на продаже физических товаров, я приглашаю вас в наше сообщество.

В следующей главе я расскажу вам, какие три вида бизнеса есть в интернете и почему продажа физических товаров – лучший из них.

Глава 4. Три типа бизнеса.

Плюсы и минусы.

Почему именно одностраничники?

В интернете существует огромное количество способов заработать деньги. Чем только люди ни занимаются, что только ни продают. Но если взять все виды заработка в интернете, именно легальные способы заработка, то их можно разделить на три типа.

Первое – это продажа информации. Пожалуй, самый сложный способ. Чтобы продавать информацию и заниматься онлайн-обучением, нужно быть экспертом или как минимум обладать какими-то уникальными знаниями. Также нужно понимать, что в России люди пока еще тяжело платят за информацию и обучение.

Единственное, что радует – этот рынок еще свободный и не требует больших вложений. Если вам интересно это направление, об инфобизнесе у меня есть книга, а также обучающие курсы. Также периодически я провожу мастер-классы и тренинги по информационному бизнесу.

Второй способ – это продажа услуг и сервисов. Пожалуй, самый неразвитый в России рынок. Сервисы и услу-

ги необходимы каждому. Поэтому здесь лежит много денег и продавать услуги гораздо проще, чем ту же информацию. Можно получить осязаемый результат.

Например, создание сайтов – это услуга. Или чистка ковров – тоже есть конкретный результат. Примеров можно придумать очень много. Рынок в России совершенно пустой. Минус данного способа заработка в том, что на этом рынке очень сложно масштабироваться и зарабатывать действительно огромные деньги, часто все упирается в человеческие ресурсы.

Третий способ – продажа физических товаров. Это самый простой и быстрый способ начать свой интернет-бизнес!

Почему? Потому что вам не нужно быть экспертом, обладать какими-то сверхзнаниями о продажах, маркетинге и технических навыках. Все, что вам нужно – найти интересный товар и предложить его людям. Они будут покупать, потому что товар можно увидеть и пощупать руками. Люди получают конкретную вещь и знают, за что они платят. Товары нужны ВСЕМ! Это массовый рынок. Практически каждый человек, который вас окружает, хочет какой-либо товар, и вы можете ему товар предложить. Женщинам наверняка хочется пояс для похудения, великолепную овощерезку или палитру теней MAC с 180 оттенками. Мужчинам мечтается о ремне-ноже или стильных часах, которые будут подчерки-

вать статус и стиль. В мире существуют сотни тысяч товаров, которые люди будут с удовольствием покупать.

На практике мы выяснили, что можно продать абсолютно любой товар.

Главное – правильно подать его и в нужном месте. Самое интересное: практически любой товар можно заказать из Китая очень дешево. У нас сейчас есть ученики, которые зарабатывают состояния на продаже игрушек, косметики, часов, гаджетов и даже пуховиков из Китая. Вы тоже можете выбрать интересный товар и начать его продвигать на рынке, получая свой процент.

Есть еще одна причина, почему мы выбрали для себя изучение навыка продаж физических товаров. Умение продавать товары – это наиболее полезный навык в вашей жизни. Я уверен, что вы хотя бы несколько раз в жизни продавали товары, например машину или беговую дорожку через «Авито» или другие доски объявлений. Может быть, просто продали знакомому то, что ему было нужно. Мы каждый день покупаем или продаем. Это один из самых древних навыков в истории человечества. Как только люди вылезли из пещер и научились минимально взаимодействовать друг с другом, они начали продавать друг другу товары!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.