

УНИВЕРСАЛЬНАЯ СХЕМА ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНОГО ИНФОБИЗНЕСА



Пошаговая инструкция по созданию
информационного бизнеса с нуля
и до первого результата

Александр Строганов

Александр Строганов

Универсальная

схема построения

успешного инфобизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9637881

ISBN 978-5-4474-0508-3

Аннотация

Чтобы заработать деньги в интернете (да и не только в интернете), кроме знания прибыльных ниш и учета расходов с доходами необходимо кое-что еще. Необходимо понимать и знать, как работают механизмы и процессы, приносящие в итоге вам прибыль в виде круглых сумм. Досконально разбираясь в них, вы сможете построить бизнес на чем угодно и где угодно!

Содержание

Вступление	5
Закон успешных продаж	10
Шаг 1. Выбор рынка	13
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**Универсальная
схема построения
успешного инфобизнеса
Александр Строганов**

© Александр Строганов, 2015

© Александр Стундеров, дизайн обложки, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

Вступление

Приветствую вас, уважаемый читатель! Надеюсь, после прохождения данного курса вы начнете внедрять немедленно все полученные знания в жизнь. Именно этот шаг и является главным. Знать методику, знать принципы и схемы – это все здорово, но этого мало. Чтобы добиться успеха в чем угодно – необходимо еще и применять знания на практике! Поэтому, действуйте и тогда у вас все получится!

Я не стану описывать подробно, не стану кратко, да и вообще, просто не стану описывать суть и принципы информационного бизнеса. Подобной информации полно в свободном и бесплатном доступе. Так что гугл с яндексом в помощь.

Я хочу лишь поделиться с вами информацией о том, что нужно делать, чем руководствоваться и каким образом нужно действовать для достижения высоких результатов в инфобизнесе и почему не нужно повторять за «гуру» и за «спецами» все, что бы они не сказали только потому, что они «так сказали». Поэтому для начала, коротко о главном.

Итак, первое, что вам необходимо понять и уяснить: прежде всего, нужно найти аудиторию и определиться с рын-

ком, с которым вы будете работать. Но никак не наоборот. Очень многие новички совершают главную ошибку – делают продукт и затем пытаются его продать «кому-нибудь». При этом, они даже представления не имеют кому его можно и нужно продавать и кто его вообще купит.

Вторая главная проблема многих новичков – это вечный выбор ниши. Многие новички зацикливаются на выборе ниши очень долго, временами навечно. В одном случае пытаются найти исключительную и самую выгодную тему, в которой можно сразу и много заработать. А в другом случае – просто куча идей в голове и никак не могут определиться. Выбор так и не делается не в чью пользу.

В итоге – изучение кучи материала по интернет бизнесу, попытки понять, что выстрелит, а что нет. В итоге – ничего не случается и не происходит даже первого шага. А нужно то – всего лишь взять и протестировать ту или иную тему. И после этого определиться – работать с ней дальше, развивать, монетизировать и т. д. или начать тестировать другую или оба варианта сразу.

Нельзя угадать, что будет классно продаваться, а что нет – может быть так, что идеальная (по всем параметрам) ниша покажет на практике – ноль продаж, а может быть и так, что тема ни о чем, а продажи будут сверхвысокими.

Поэтому здесь важным является – решительное действие и моменту выбора, при этом, не нужно уделять сверх много времени – посвятите этому занятию (выбору), от силы, день. А дальше – тестируем и понимаем – стоит запускаться в этой теме или нет. Гадать можно вечно, а можно узнать наверняка уже через неделю!

Кстати, отсюда же (с затягиванием выбора ниши) начинаются также и проблемы со всеми этими бесконечными скитаниями по сайтам в поисках волшебной таблетки и покупки курсов типа «100 000 за неделю», «500 долларов в день», «Уже завтра куча бабла – гарантированно» и так далее!

Как результат – человек начинает искать схему полу-или полной халявы, вместо того, чтобы строить свой собственный интернет бизнес, приносящий ему регулярный и вполне осязаемый доход достаточно длительный срок! При этом курсы с подобными названиями стоят – порядка 500 – 700 рублей, а обещают супер заработок уже чуть ли не с первых секунд – ну не смешно ли?

Нет никаких волшебных таблеток! Вы либо создаете продукт для определенной аудитории (каким образом и где брать аудиторию мы с вами еще поговорим в данном курсе), либо слоняетесь бесконечно по интернету в поисках кнопки

«бабло», которой не существует!

Я постарался максимально сократить теорию (оставив только необходимые для формирования понимания принципов работы вещи) и по максимуму сосредоточиться на практических шагах.

В курсе мы подробнее поговорим о том, как выбрать нишу, протестировать ее и начать зарабатывать, а также о том, что делать дальше, после первых продаж и куда двигаться, чтобы развивать свой бизнес и добиваться более серьезных результатов. Метод не быстрый, не моментальный, но и не затягивающийся на месяцы и уж тем более годы! От первых шагов до первой продажи реально все осуществить за неделю или две.

Не заморачивайтесь на первых этапах над «вылизыванием» вашего первого творения и доведением его до идеала. Главное – польза, которую вы принесете своим потенциальным клиентам и показатели. Помните – всегда все замерять, не зная что работает, а что нет – вы просто спустите все в трубу. Мы еще вернемся к данному вопросу неоднократно.

Возможно, с первого раза у вас не получится, не расстраивайтесь и не опускайте руки – все мы люди и все мы совершаем ошибки – это нормально. Если не получилось сразу,

берите другую нишу и пробуйте еще раз! Главное – не откладываете в долгий ящик один из самых важных принципов – действие. И не сдавайтесь при первых трудностях!

Все у вас получится! Успехов!

Закон успешных продаж

Важный момент, прежде, чем мы начнем рассматривать нашу схему:

Поймите самое главное, можно сказать – закон продаж! Людям не нужен ваш товар, какой бы распрекрасный он не был! Людям нужны результаты, им нужны эмоции, опыт, ощущения, **решение их проблем** и так далее. И как бы там ни было – товар в данном случае – это просто посредник между вашим потенциальным клиентом и решением его надобности.

Крутые наушники, телефон и другая пыль в глаза покупаются прежде всего, как понты, а не как хорошо и качественно сделанная вещь, в большинстве своем. Школьник, просящий у родителей дорогую вещь, прежде всего, испытывает желание понтануться перед одноклассниками. Покупаются понты, а не гаджет, не вещь!

При грамотном подходе вы можете продать человеку любую безделушку или вообще бесполезную вещь за баснословные деньги. Психология =)

Как вы думаете, почему наивные люди десятками тысяч

копий покупают всевозможные схемы заработка «миллион за три дня» по 500 рублей за штуку? Они покупают надежду, причем в большинстве своем – надежду на быстрые и легкие деньги.

А кучу реально рабочих схем никто и не применяет, потому что там нужно работать головой, думать, допиливать, чего многие не умеют или просто не хотят. Хотя, безусловно, среди подобных предложений (про быстрые деньги) не мало и действительно мошенничества.

Итак...

Даже если сейчас у вас есть готовый инфопродукт, но не очень хорошо продающийся или вы наметили создание одного в какой либо теме – подождите! Отложите эту мысль в сторону и забудьте о ней на какое то время. Если ничего подобного у вас пока нет и вы вообще не знаете в какую тему занырнуть и в какой нише начать свой бизнес – это еще проще! Чистый разум, готовый к решительным действиям – отличный, если не лучший инструмент для старта. =)

Самое первое, что вам необходимо сделать сегодня – это выбрать рынок. Только, пожалуйста, забудьте такие слова и близкие к ним, как «заработок в интернет». Нет, конечно это хорошая, это прибыльная тематика, но сегодня, чтобы

что то заработать на этом и стать безусловным экспертом – нужно вкалывать годами.

Также я не очень рекомендую уже довольно избитые и перетертые темы «создания сайтов», «реселлинга», «партнерских программ» и так далее. Последние две вообще также касаются темы «заработка в интернете» и если уж все таки очень чешется заняться именно ими – обратитесь тогда, как минимум, к профессионалам в этом деле – Дмитрию Печеркину или Евгению Вергусу (наберите их имена в гугле или яндексе – информации найдете море).

Кроме того, это темы с достаточно высокими порогами входа на рынок (придется либо крупно вложиться финансово, либо очень сильно пожертвовать временем) и с постоянно увеличивающимся риском не отбить свои вложения (то есть в итоге – потеря денег и времени). Именно поэтому, я и предлагаю вам начать свои поиски с чего то более приземленного и человеческого.

В общем, хватит лирики, поехали!

Шаг 1. Выбор рынка

Итак, первое, что вам нужно сделать – это выбрать рынок (людей с общим интересами, проблемой) и узнать как можно больше об этом рынке (то есть об этих людях – чем они живут, что их волнует, где они тусуются и так далее). И самая первая рекомендация – ищите болезненные темы. Все дело в том, что боль очень хорошо мотивирует и на этом можно очень хорошо сыграть!

Примеры:

Девушки, женщины, которых бросил парень, муж и они очень хотят его вернуть

Мамы и их дети, которые постоянно не слушаются и капризничают

Неправильное мышление – что мешает добиться успеха

Одинокие парни и девушки, у которых проблема познаться – недостаток любви

Низкая самооценка и постоянные депрессии

По детям и не только, опять же, актуально – компьютерная зависимость

Тема здоровья и похудения

Вот вам лишь несколько подсказок. Просто включите го-

лову и оглянитесь вокруг. Их множество, нужно просто сесть и провести мозговой штурм. Можно поинтересоваться у знакомых, спросить в социальных сетях, в сервисах по типу <http://otvet.mail.ru/>¹ и подобных. Выписать десяток, другой на отдельный листочек и далее выяснить насколько проблема актуальна и как много людей интересуются ею.

Просто откройте <https://wordstat.yandex.ru/>² и посмотрите сколько людей ежемесячно вбивает в поиск разного рода проблемы и ищет способы их решения. Вот вам несколько примеров к размышлению:

вернуть любимого – 23 394 (парня, девушку и т. д.)

ребенок не ест – 30 553 (не слушается, плачет и т. д. – список огромный)

взыскание долгов – 36 983 (кредитные долги, долг перед и т. д.)

депрессия – 197 950

стресс – 177 896

Помните, чтобы точно определить есть ли конкуренция – смотрите не количество запросов – это всего лишь спрос. Смотрите на количество рекламных объявлений (бывает и так, что запросов может быть громадное количество, а кон-

¹ <http://otvet.mail.ru/>

² <https://wordstat.yandex.ru/>

курении нет совсем). Именно количество рекламных объявлений и обучающих материалов на исследуемую тему и смежные с ней и есть показатель конкуренции и наличия денег в нише.

Конкуренция – не значит плохо. Когда есть конкуренция – это здорово! Не нужно бояться конкуренции. Да, на многие вопросы уже есть ответы, курсы и куча различных материалов. Но ваш опыт, как бы там ни было – все равно кому то пригодится! У вас могут быть сомнения, что вы недостаточно опытни и вам рано залезать во все это.

Возможно, для вас это будет откровением, но чтобы начать создавать информационные продукты – не нужно быть супер гуру или очень большим экспертом. Для этого достаточно быть обычным человеком с опытом, чуть выше, чем у вашего потенциального клиента.

Поставьте себя на место клиента и представьте, что о решении проблемы вам рассказывает какой-нибудь мега эксперт. Какие мысли у вас будут при этом? Скорее всего, что то типа – да, ему легко все это решить – он вон какой опытный и известный. А теперь, представьте, что решение вам предлагает обычный человек – такой же как и вы. Тут и мысли соответствующие – значит и я смогу.

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.