

Евгений Стрельников

“Главный Секрет Успеха В Интернет–Бизнесе (Сила Системы)”

Внимание! Вы имеете право свободно раздавать эту книгу своим подписчикам, покупателям, посетителям сайта, друзьям, родным, близким, знакомым... **Вы можете заработать на этом** благодаря партнерской программе сайта www.onlinehomebusiness.ru. Зарегистрируйтесь по [этой ссылке](#) и начинайте зарабатывать прямо сейчас! Ничего продавать не потребуется.

Допускается цитирование отдельных частей книги объемом не более 500 слов с обязательным указанием автора – Стрельников Евгений. При цитировании так же обязательно должен указываться источник информации - сайт <http://www.onlinehomebusiness.ru/> (гиперссылка)

2009 год

Содержание

Содержание	2
Прежде чем Вы начнете	3
Природа успеха или с чего начать	5
Что такое бизнес-система и почему нельзя без нее обойтись	11
Общее описание бизнес-системы	13
С чего будем доход иметь	16
На что обязательно нужны деньги	19
Организация заработка на торговле товарами	24
Создаем механизм продаж	27
Как добиться максимальных продаж	35
Ведение почтовой рассылки	39
Заработок на рекламе	45
Как организовать работу фрилансеру	50
Вместо заключения	54

Прежде чем Вы начнете

Это уже пятая книга из серии бесплатных электронных книг о бизнесе в интернете. Напомню, что речь мы всегда вели о бизнесе, который может организовать практически любой желающий.

Потому что все, что нужно для его организации, это:

- 1) сильное желание зарабатывать в сети интернет
- 2) компьютер
- 3) доступ в интернет
- 4) и совсем немного денег для старта

Теперь, когда Вы прочитали 4 предыдущих книги, Вы уже знаете, как можно зарабатывать в интернете, что нужно для достижения успеха и довольно много другой полезной информации.

Теперь нам осталось только лишь объединить все полученные знания в стройную работоспособную систему. Этим мы сегодня и займемся ☺. Скучно быть не должно...

Я постараюсь продемонстрировать, что все, о чем я рассказывал, это НЕ пустой звук, НЕ голая теория, а реальный мой опыт, который позволяет мне зарабатывать хорошие деньги.

Еще мне бы хотелось, чтобы Вы убедились в том, что все это абсолютно реально и для Вас. Вы тоже можете, начав с нуля, создать источник дохода, который позволит Вам управлять своей жизнью так, как Вам того хочется.

А Вы это можете! Хотите знать, почему я так в этом уверен? Потому что это удалось мне, а значит, это реально для каждого.

Ведь я ничем не отличаюсь от Вас. Я точно так же как и Вы, когда-то впервые узнал, что интернет может приносить доход.

На тот момент я умел печатать на клавиатуре только двумя пальцами, об HTML, CSS, PHP и слыхом не слыхивал.

Но ничего, научился всему постепенно ☺. И Вы научитесь. Главное, что теперь Вы знаете, что в интернете зарабатывать можно, делать это можно честно, строго в рамках закона, так что никаких мук совести не будет. И все, что Вам нужно, это, наконец, решиться и

создать свой интернет-бизнес назло всем врагам ☺. Это шутка, конечно.

Эта книга во многом Вам поможет. И хотя в ней нет доскональных инструкций того, на какой сайт пойти, и какую кнопку нажать, чтобы деньги полились ручьем, нет в ней так же и инструкций по HTML, PHP и прочего.

Зато есть информация о том, как создать бизнес-систему, которая будет приносить доход такой, какой Вы сами пожелаете.

Главное - «пробить скорлупу», т.е. запустить механизм, чтобы деньги потекли сначала тоненьким ручейком, потом поток будет набирать силу, и Вы достигните всего, чего хотите. Любые финансовые цели станут Вам по плечу. Так оно и будет, если Вы начнете действовать, последуете моим рекомендациям и добавите в них свою изюминку.

Всё, за дело...

Э, нет. Еще одна деталь! В книге будет вестись речь, в основном, от первого лица, поскольку рассказывать я буду о своем опыте, и о своей бизнес-системе. Поэтому мне придется часто писать - я сделал то-то, я использовал это и т.д.

Надеюсь, это не помешает Вам нормально воспринимать информацию, и книга окажется для Вас полезной ☺.

Природа успеха или с чего начать

В процессе ведения онлайн-бизнеса и при постоянном контакте со своей аудиторией, со временем, начинаешь лучше понимать, что является основной сдерживающей силой, которая некоторым не позволяет начать свой путь к успеху, а кому-то приходится сходить с дистанции, едва сделав несколько шагов.

Говорить о таких банальных причинах провалов, как лень, страх потерпеть неудачу, нехватка денег или времени и прочих отговорках, которые по большому счету являются не чем иным, как нежеланием добиться успеха, пожалуй, не стоит.

Конечно, каждый из нас хочет иметь всё, но не все готовы сами для этого что-то делать. Большинство людей все же предпочитают ждать, что кто-то другой все сделает за них.

К сожалению, таким людям можно только посочувствовать, поскольку помочь им нет никакой возможности. Потому что **добиться успеха можно только самостоятельно**. Прикладывая свои усилия, вкладывая свои средства (деньги и время) в достижение своей заветной цели. Если другой будет все делать за Вас, то и успех будет его, а не Ваш. Как это ни прискорбно, но вполне справедливо. Согласны?

Все те, кто пишет о способах достижения успеха как в жизни вообще, так и в бизнесе, в частности, могут лишь дать информацию о том, что и как нужно делать. Но вся работа, и вся ответственность за результат лежит исключительно на плечах того, кто решил добиться успеха, то есть на Ваших плечах.

Надеюсь, что Вы читаете эту книгу для того, чтобы разобраться в таких вопросах как:

- на что направить свои усилия в интернете
- во что вкладывать деньги и время
- как добиться максимального результата в онлайн-бизнесе

Это так? Если Ваш ответ ДА, а я на это очень надеюсь, то открываю Вам первый секрет. Точнее наблюдение.

Первым серьезным препятствием на пути желающих начать свой бизнес в интернет становится непонимание того, откуда берутся деньги, что выбрать в качестве источника извлечения доходов, какую нишу занять и т.д. и т.п.

Это действительно серьезные вопросы, а ответы на некоторые из них не даст Вам никто. К примеру, я не знаю, какую нишу Вам занять, поскольку не знаю, что Вам интересно и в чем Вы разбираетесь.

Многих, кстати, очень пугает то, что они ни в чем хорошо не разбираются. Боятся начать делать сайт на интересную им тему, потому что не знают где брать материалы для наполнения этого сайта.

Знаете, я тоже не умею писать статьи про автомобили, однако это не мешает мне делать сайт на автомобильную тематику. И если честно, то я даже не собираюсь что-либо писать для этого сайта. Почему? Контент же можно купить, помните об этом?

В общем, это не проблема, поэтому сейчас стоит поговорить о другом. О том, с чего же Вам все-таки начать.

Как это ни банально, но этот вопрос очень серьезен и от того, насколько правильно Вы сделаете первый шаг, будет во многом зависеть то, куда в итоге Вы придете.

А начинать придется с себя любимого или любимой ☺. И первое, что Вам нужно будет сделать, так это научиться думать, как предприниматель.

Согласитесь, это логично. Если Вы собрались строить бизнес, то думать нужно уже не как работник, которому говорят, что и когда делать, а как владелец бизнеса, который всегда думает, что нужно сделать, чтобы увеличить прибыль.

Теперь Вы сами должны решать, что Вам делать, как и когда.

И первое, от чего Вы должны избавиться, так это от мыслей о том, что кто-то сможет Вам помочь. Я уже говорил об этом, и буду повторять еще не раз. Помочь себе Вы можете только сами. «Все в Ваших руках» - это не банальная фраза. Это принцип жизни предпринимателя.

Другие люди могут ждать помощи от дяди, от тети, от родителей, от государства, от кого угодно еще. Но предприниматель не ждет помощи ни от кого. Он действует. И Вы если хотите чего-то добиться не

должны надеяться на чью-то помощь. Вы должны действовать самостоятельно.

Единственная помощь, которая Вам необходима, это информация о том, что и как нужно делать. Внимательно ее изучайте и действуйте. Не знаете, где взять денег для старта? Думайте. Не клянчите, не жалуйтесь и не просите, чтобы Вам что-то дали бесплатно. Думайте, почему у Вас нет денег и как исправить ситуацию.

Познакомьтесь с этой рассылкой:

http://www.onlinehomebusiness.ru/index_21.html прочитайте вторую книгу, если еще не читали:

http://www.onlinehomebusiness.ru/index_6.html

Прочитайте другие книги. Но найдите сами ответ на вопрос, почему Вы оказались без денег.

Предприниматель не должен ждать помощи от других. Ни что с таким подходом не поможет зарабатывать больше. Даже все самые лучшие руководства в мире не помогут исправить ситуацию. Обстоятельства будут складываться так, что денег как не было так и не будет.

Решивший стать предпринимателем должен сам найти способ собрать необходимую сумму на организацию бизнеса. Только самостоятельно, покопавшись в себе, можно определить, что мешает стать более удачливым и обеспеченным человеком.

Возможно, окажется, что бизнес пока рановато организовывать. Для начала нужно найти работу с достойной зарплатой. С такой, которая бы позволила бы скопить требуемую сумму.

Но все это можете определить только Вы сами! И больше никто. Запомните и хорошенько уясните это. Не сможете приять это, как должное, то не сможете и бизнес построить. Потому что прежде чем переходить к строительству бизнеса Вы должны разобраться в себе.

Конечно, Вы можете задать мне резонный вопрос, а почему же некоторым не надо ни в чем разбираться. Почему у них и так все есть?

Точного ответа на этот вопрос я Вам не дам. Во-первых, потому, что не о других нужно думать, а о себе и не сравнивать себя с другими. Мериться различными частями тела это НЕ удел предпринимателя ☺. У предпринимателя есть своя цель и к ней он должен стремиться. А какие там успехи у других не так уж и важно. Стоит лишь

порадоваться за то, что кому-то удалось достичь своей цели. Скоро и Вам это удастся. Нужно только еще немного усилий приложить.

Но, если честно, то этот же вопрос интересовал и меня несколько лет назад. Действительно, почему одним все достается без усилий, а другим приходится из кожи вон лезть, чтобы получить хотя бы малость.

Ответ, который меня удовлетворил, я нашел у Левшинова, потом и у других эзотериков читал. Все они предлагали использовать для достижения своих целей определенную модель мироустройства.

В соответствии с этой моделью деньги и другие блага мира получают те люди, чья энергетика сильна и достаточно чиста. При этом модель подразумевает, что души людей все разные. Есть молодые, которые еще не успели в прошлых жизнях нагрешить, и есть души приходящие в мир с целым багажом неотработанных грехов.

Не сложно догадаться, что люди, чьи души пришли в наш мир чистыми от грехов, могут быть в этой жизни полными подонками, жлобами и кем угодно еще, но получать они все будут без усилий. Потому что их энергетика пока еще очень высока. Как только грехи переполнят определенный объем, так человек может все потерять, вплоть до жизни.

Те же, кто пришел в мир с душой несвободной от грехов, и таких большинство, должны «отработать» свои грехи, прежде чем им улыбнется удача. И если сегодня у Вас нет денег, то значит это только одно – Вам нужно поработать над собой. Очистить свою энергетику.

Согласен, все это на первый взгляд, может показаться ерундой и бредом не совсем здорового на голову человека. Тем более что эта теория не дает ответа на вопрос, почему же тогда умирают маленькие дети.

Но мучаясь сомнениями после прочтения всего этого в первый раз, я все же решил попробовать предлагаемую модель. Денег то за это никто не просит ☺. И сегодня я со всей ответственностью заявляю, что эта модель работает и работает очень хорошо.

Как только Вы сами это поймете и начнете действовать по предложенной модели, то проблем с начальным капиталом у Вас не будет. Уж, поверьте.

Так что не поленитесь вернуться чуть назад по тексту и все же прочитайте рекомендуемую рассылку «Почему большинство людей не добиваются успеха».

Без этого добиться успеха будет очень сложно, если вообще возможно.

Что ж, вот так незаметно, мы обговорили вопрос, с чего начать свой путь к успеху. Коротко это звучит так: С СЕБЯ ☺. Правда, просто?

И как уже было сказано, как только Вы начнете работу над собой, так финансовое положение Ваше улучшится, и Вы без труда соберете начальный капитал, необходимый для организации бизнеса в интернет.

Весьма комфортно начинать с суммы 100.000 рублей. Но можно начать и с меньшей, что-нибудь около 15.000, остальное, докладывая в процессе работы.

По-минимуму, можно обойтись только затратами на хостинг, на необходимое программное обеспечение и все. Реально ли добиться с такими вложениями каких-то результатов, я не знаю. Не пробовал.

Ну что, с мистикой покончили, переходим к чистому интернету, подразумевая, что Вы к этому уже готовы. Т.е. некоторый начальный капитал Вы либо уже собрали, либо знаете, где его взять.

Спрашивать меня, где Вам взять деньги не надо. Я этого не знаю, могу лишь сказать, что, будучи в такой же ситуации, мне пришлось освоить создание сайтов и оказывать услуги по вебмастерингу за НЕ очень большие деньги. Первый сайт я сделал за сумму что-то около \$60.

Часть денег я занимал на два года. Именно за столько я планировал поставить бизнес на ноги. Ну и плюс были кое-какие накопления с зарплаты. Так что каждый крутится, как умеет ☺. Думайте.

Деньги можно получить массой способов, учитывая, что не так уж и много-то надо.

Продайте что-нибудь ненужное, перестаньте тратить деньги на безделушки, откажитесь от сигарет и других вредных привычек, одолжите денег у родителей или знакомых, копите, откладывая некоторую сумму с каждой зарплаты, заложите что-нибудь в ломбард.

Вы так же можете выполнить какую-то разовую работу как в сети интернет, так и вне него.

В интернете Вы можете писать статьи за деньги, зарегистрировавшись здесь: advego.ru и/или здесь textsale.ru

Вы можете заработать на продаже фотографий и видео <http://www.istockphoto.com/index.php>

При желании всего можно добиться.

Главное – это понять, что никто кроме Вас не сможет Вам помочь, и никто не сделает за Вас то, что Вы должны сделать сами.

Что такое бизнес-система и почему нельзя без нее обойтись

Перед тем, как начать говорить о бизнес-системе, необходимо разобраться в том, что же это такое, бизнес-система и зачем она нужна.

Зачем все так усложнять? Зачем систему какую-то строить?

Почему нельзя просто продавать свой товар, или почему нельзя просто делать сайт для того, чтобы зарабатывать с его помощью на рекламе.

Да можно, конечно. И, может быть, Вам повезет, и бизнес получится прибыльным.

Но можно пойти и другим путем. Можно не ждать, когда удача придет к Вам, а самому предпринять усилия и сделать все так, что удаче просто некуда будет деваться, кроме как придти к Вам.

Для этого всего-то и надо сделать так, чтобы бизнес оказался очень прибыльным и при этом не очень обременительным. Чтобы деньги зарабатывались, а усилий для этого требовалось не очень много.

А чтобы это осуществить, необходимо все продумать и построить такой механизм, который все это нам обеспечил бы.

Вот для этого и нужна система. И один из вариантов такой системы и будет описан в этой книге. Эта та система, которую строю я сам. Это действительно мой очень большой секрет... был до сих пор 😊.

Моя система, скорее всего, не подойдет Вам в чистом виде. Но главное, что Вы должны сделать, прочитав эту книгу – это постараться усвоить подход к построению системы и научиться ключевым моментам создания ее основных элементов. И чтобы лучше друг друга понимать, давайте договоримся, что мы будем называть бизнес-системой в рамках этой книги.

Итак, под бизнес-системой в рамках этой книги, мы будем понимать совокупность элементов, обеспечивающих получение максимально возможного дохода, при удобном и

простом управлении всеми бизнес-процессами с минимальными вложениями сил, времени и денег.

Мудрено? Да нет, это только на первый взгляд может так показаться.

Если по-простому, то этот абзац можно перефразировать приблизительно так: хочу создать механизм, который позволит мне через какое-то время получать максимальную прибыль при минимальном моем финансовом и трудовом участии в процессе извлечения доходов.

И как Вы понимаете, на строительство системы придется затратить определенные усилия и вложить определенную сумму денег. Уж извините, но как построить бизнес совсем без денег, я не знаю ☺.

Другое дело, что на организацию онлайн-бизнеса требуется значительно меньше, чем на то, чтобы поставить торговую палатку на городском рынке, не говоря уже о более серьезном оффлайновом бизнесе.

Еще один плюс интернет-бизнеса в том, что многое можно сделать самостоятельно, а в дальнейшем часть функций по обслуживанию бизнеса переложить на программное обеспечение.

Вначале, придется поработать много, заработки при этом будут невелики, затем на Вас начнет работать построенная бизнес-система, а Вы будете получать любые доходы, какие пожелаете.

Что касается финансовых вложений. Особых чудес не ждите. Сколько вложите, столько и заработаете, но вся прелесть в том, что вкладывать Вы сможете практически любые суммы. Сначала меньше, а потом все больше и больше. Соответственно и отдача будет увеличиваться. Деньги будут браться из самой системы.

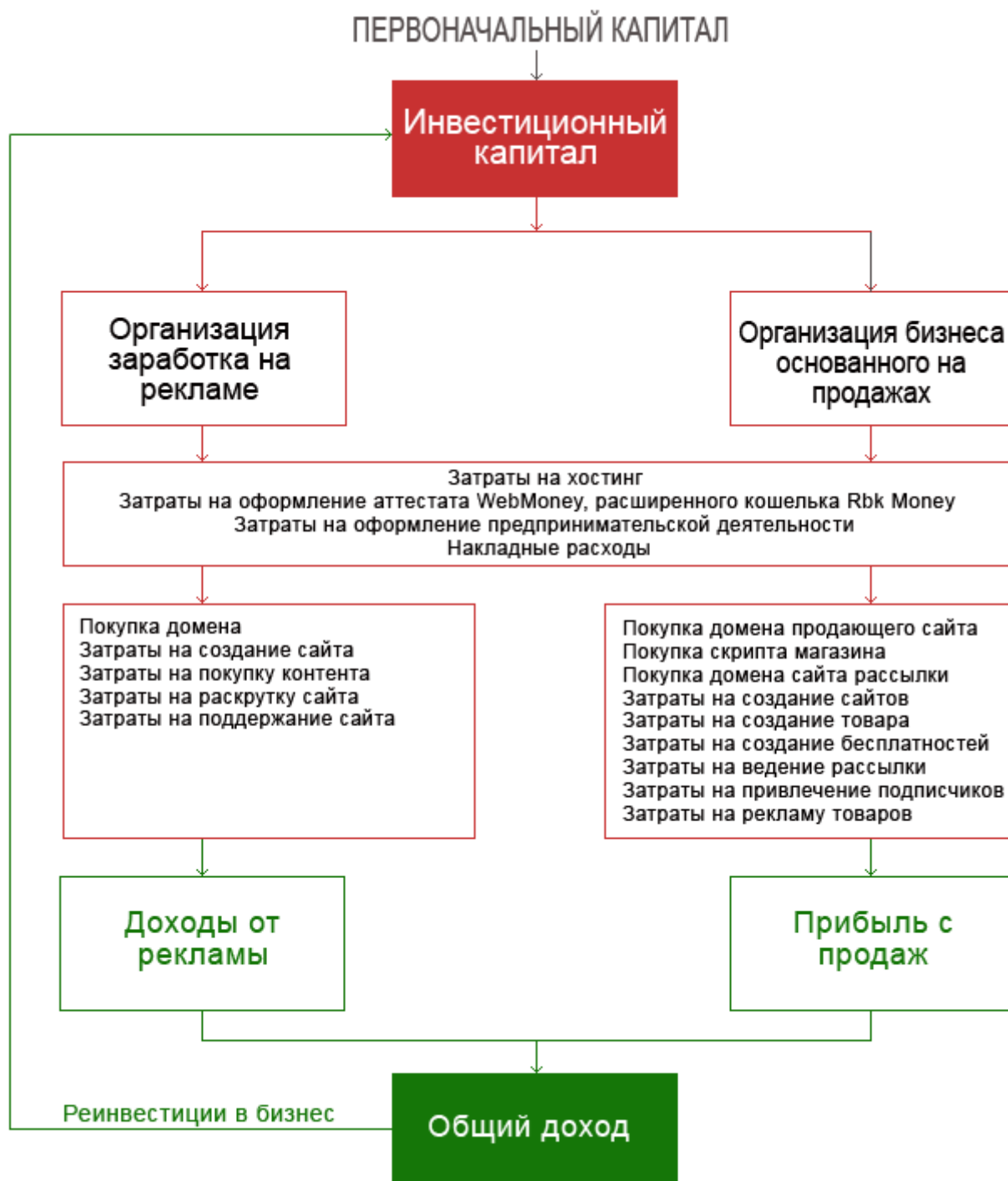
И говоря о вложениях, нельзя забывать об их эффективности. Можно инвестировать в свой бизнес 1000 долларов и получить 5% прибыли, а можно вложить 100 долларов, а заработать в разы больше.

Важно знать, на что тратить деньги, а не бухать бездумно огромные суммы в надежде, что все само собой окупится.

Куда стоит вкладывать деньги, я Вам расскажу. Но обо все по порядку.

Общее описание бизнес-системы

Систему можно представить в виде схемы. Сразу не пугайтесь, все разберем. Итак, схема:



По такой, собственно, схеме я и работаю. Идеальна ли эта система? Наверное, так сказать нельзя хотя бы потому, что такая схема требует больших вложений времени и денег. Чем больше денег вложите, тем быстрее постройте. Это понятно.

Но многие (надеюсь, что к Вам это не относится) не готовы вкладывать деньги в построение и развитие бизнеса, поэтому им не понравится то, что я предлагаю, но, как Вы понимаете, это не имеет равным счетом никакого значения. Схема не только жизнеспособна, но и прекрасно работает. Кто хочет и может ее построить, тот и будет зарабатывать.

К тому же если Вы внимательно посмотрите, то заметите, что эта система обеспечивает сама себя. Нужны лишь деньги на ее запуск. А так происходит в любом виде бизнеса. Чудес в этом плане нет. Как ни крути, но вкладывать деньги придется.

Вопрос лишь в том, сколько денег нужно вложить в самом начале и где их взять.

И этот вопрос не так однозначен, как хотелось бы. Во-первых, сколько бы мои коллеги не говорили, что достаточно 30 или 50 долларов, я Вам скажу, что ерунда это полная. Замануха для того, чтобы купили какой-то обучающий курс по бизнесу в интернет долларов за 10. К счастью в последнее время таких курсов почти нет, или мне они не попадаются.

Я Вам скажу честно, что если у Вас нет хотя бы 30000 рублей, то на солидный доход с продаж в ближайшем будущем не рассчитывайте. Вам нужна аудитория, а где Вы ее возьмете? Аудитория продавца это, как правило, его подписчики. За деньги ее можно купить, и я расскажу, как это делается с наибольшей эффективностью, а бесплатно с нуля, не имея раскрученного сайта, Вы только первую сотню подписчиков будете набирать целый год, утрирую, конечно, но приблизительно так и будет.

Теоретически, конечно же, есть возможность получить бесплатный доступ к базам подписчиков успешных предпринимателей, но... Для этого у Вас обязательно должен быть отменный товар, Вы должны предоставить бесплатно этот товар для ознакомления тому, с кем хотите сотрудничать (при условии, что он захочет его посмотреть), Вы должны предложить очень выгодные условия сотрудничества, Вы должны уметь составлять грамотные предложения о сотрудничестве. И, наконец, Вы должны быть готовы к тому, что более чем в половине обращений Вы получите отказ.

А, скорее всего, без опыта Вы не получите ни одного согласия. Хорошо, если я ошибусь, по отношению лично к Вам, но подавляющее

большинство новичков окажутся у разбитого корыта. Если, конечно, у них нет денег на то, чтобы обойтись без посторонней помощи.

Таковы реалии. Мне жаль, если я немного сбил эйфорию, возникшую в результате ознакомления с многообещающей рекламой о быстром и легком заработке ☺. Но, возможно, это поможет Вам более трезво оценить свои возможности, и Вы скорее начнете думать, как предприниматель, а не как человек, который просто хочет заработать лишний рубль.

Но есть и очень хорошая новость. Имея некоторую сумму денег можно достичь первых положительных результатов всего за три-четыре месяца!

С чего будем доход иметь

Если Вы прочитали все предыдущие книги, то должны уже знать, что способов заработка довольно много, и Вы вольны выбирать любой из них и модифицировать их по своему усмотрению. В общем, простор для творчества огромен.

Я же выбрал всего два основных способа заработка. Если Вы посмотрите на схему бизнес-системы, то увидите, что этими способами являются:

- 1) Доходы от продажи рекламы на сайтах
- 2) Доходы от продажи товаров

Что из этих видов деятельности прибыльнее сказать сложно. Смотря как вести дело. Можно только на рекламе озолотиться, а можно не менее успешно продавать товары.

Вначале стоит сосредоточиться, наверное, на чем-то одном, хотя у меня это не очень получилось...

Когда мне приходилось начинать свое дело в интернете, не было того, кто бы мне честно сказал, что в дело нужно вкладывать деньги, и вкладывать их нужно с умом. Что именно деньги помогают преодолеть множество преград.

Вместо этого пришлось пройти весьма длинный путь.

Ведь постоянно приходилось читать: не надо вкладывать денег. Все можно сделать нахаляву. Говорили, сотрудничайте с теми, кто уже успешен. Пишите письма и Вам ответят. Писал, ответили. Результат ноль. Сотрудничать со мной никто не хотел.

Надо было что-то делать. Я понимал, что для продаж нужна аудитория, но я не знал где ее взять и что именно нужно рекламировать. Я покупал рекламу, но это было неэффективно. Денег было потрачено много, а результат опять был почти нулевым.

Тогда, поняв, что так мне никаких денег не хватит, было решено действовать иначе. Другого способа привлечь внимание к своему «творчеству» иначе как создание тематического сайта я придумать не смог.

Поэтому начал делать сайт. Сайт был сделан быстро, но опять же он пустовал. Случайные 20-30 посетителей в сутки не приносили дохода. И тогда невольно мне пришлось заняться изучением методик раскрутки сайтов.

И вот тут меня, что называется, засосало ☺. Я испытал множество различных рекомендаций и советов, которые охотно дают «специалисты» по раскрутке. Создал в общей сложности 12 сайтов, часть из которых были потеряны почти сразу, часть со временем.

Я прошел через повальную болезнь под названием «продажа ссылок». Были подъемы и жестокие удары, но как бы то ни было, именно на рекламе мне удалось заработать первые деньги, похожие на доход.

Конечно, этот успех хотелось закрепить. Памятуя о том, что целью моей изначально было создание бизнеса, основанного на продажах, на радостях я решил написать [руководство по поисковой оптимизации сайтов](#). Ну чем не товар?

Теперь заработок на рекламе позволяет мне развивать бизнес в продажах. И то, что я могу выделить время на написание этой бесплатной книги это тоже заслуга того, что мне удалось разобраться в поисковой оптимизации и нормально на этом зарабатывать.

Такая вот история, вкратце, со мной приключилась.

Мораль такова: я был вынужден идти сразу двумя путями. По незнанию. Но в итоге все сложилось как нельзя лучше, и я получил неоценимый опыт в раскрутке сайтов, который теперь позволяет мне зарабатывать достаточно для того, чтобы иметь возможность вкладываться в развитие продаж.

Думаю, что если Вы повторите мой опыт, то ничего плохого в этом не будет. Только один в один копировать смысла нет. Со временем это принесет только разочарование.

Итак, возвращаясь к системе бизнеса, следует усвоить, что зарабатывать, в перспективе, я рекомендую сразу двумя способами. И на рекламе и на продажах. Но начать надо с чего-то одного.

Можно и на будущее выбрать что-то одно, но если выберете продажи, от рекламы все же нет смысла отказываться, поскольку тематический сайт или блог Вам все равно понадобятся, а для заработка на

контекстной рекламе достаточно просто установить специальный код на свой сайт. И все. Какая-то денежка уже пойдет.

Это будет просто довесок, который Вы заработали, не прикладывая никаких усилий. И пусть эта сумма будет раз в пять меньше, чем Вы бы смогли заработать, если занялись рекламой целенаправленно, но она ведь будет.

Выбор здесь очень сложный, что посоветовать не знаю. Я так и не смог выбрать и иду в двух направлениях одновременно, что снижает эффективность моих действий вдвое. Я знаю это, но бросить начатое жалко ☺.

Вы же сами решайте, как будет лучше для Вас.

Таким вот замысловатым образом мы рассмотрели то, с чего Вы будете иметь доход. Про свои мытарства я тоже рассказал неслучайно. Этим мне хотелось показать, как именно рождалась моя система, и почему именно эти два способа заработка, которые указаны в начале этой главы, вошли в систему.

Причина проста. Они оказались очень близко связаны между собой и органично дополняют друг друга. Надеюсь, мне удалось на своем примере внятно объяснить, почему это так. Что ж, пора двигаться дальше.

На что обязательно нужны деньги

Прежде чем начать говорить, на что придется потратить свои кровные, хочу Вас предупредить. Прежде чем тратить деньги разберитесь досконально в том, что Вы будете делать. Составьте план. Это очень полезно, чтобы потом не получилось так, что Вы чего-то забыли, не предусмотрели и часть денег просто пропадет.

Впрочем, скорее всего так и получится. У меня это происходит постоянно, как только я берусь за что-то новое. Первая попытка почти всегда приводит к потере денег. Ну а вторая все окупает 😊.

Итак, про затраты. Опять смотрите схему бизнес-системы.

Из нее видно, что чем бы Вы ни решили заняться, первым делом Вам понадобится хостинг. Хостинг это место, где будут храниться файлы Ваших сайтов.

Если помните, я рекомендую Вам приобрести проверенный и надежный [Sweb](#). По соотношению цена/возможности/надежность это одно из лучших предложений на рынке. Для русскоязычных сайтов подходит идеально.

Про бесплатные хостинги забудьте, если не хотите попасть в неудачники 😊.

Кстати, при покупке хостинга Вам придется придумать имя для своего первого сайта. Имя сайта называется доменом. Домен вещь платная и требует оплаты каждый год.

Сэкономить Вы сможете в том случае, если выберете тарифный план хостинга, который позволяет иметь домен бесплатно при оплате хостинга на год. В этом случае сам хостинг получается дешевле, да еще и домен будет бесплатным. Своего рода двойная экономия.

Обратите внимание, что для того чтобы создать второй сайт на домене второго уровня новый хостинг покупать не надо. Как правило, хороший тарифный план предусматривает поддержку не одного, а нескольких сайтов.

На всякий случай расскажу, что домен второго уровня имеет вид: [namesite.ru](#)

А домен третьего уровня name.namesite.ru. Домены третьего уровня бесплатны. Их, как правило, можно создавать столько, сколько душе угодно. Этим мы обязательно воспользуемся, когда будем рассматривать систему сайтов.

Пока же вернемся к затратам.

Поскольку в нашей деятельности планируется присутствие денег... ну какой бизнес без доходов и расходов? Да никакой. Без взаиморасчетов не обойтись.

Поэтому нужно подумать о том, **как Вы будете платить и принимать оплату**. В идеале нужно иметь и расчетный счет в банке, и карточный счет в том же банке, и, главное, нужно обязательно стать пользователем нескольких электронных платежных систем: <http://webmoney.ru/>, <https://rbkmoney.ru/>, <http://www.z-payment.net/>, <http://money.yandex.ru/> и любых других, какие посчитаете нужными. Указанных, вполне достаточно, но не обязательно ограничиваться только ими.

Преимущества и недостатки разбирать здесь не будем. Формат книги не позволяет, но Вы можете приобрести специальный обучающий диск с уроками по платежным интернет-системам, и разобраться во всем самостоятельно. Для этого перейдите по этой ссылке: http://statistics.onlinehomebusiness.ru/url_22_25.html

Если нет желания платить деньги за скорость и наглядность обучения, то воспользуйтесь справочными системами и инструкциями платежных систем.

Какие расходы связаны с платежными системами? Дело в том, что для того чтобы использовать платежные системы в полной мере в каждой из систем нужно пройти процедуру аттестации.

Для этого необходимо предоставить свои паспортные данные. Плюс написать заявление. А подпись на заявлении должна быть заверена нотариусом.

Нотариус берет за свои услуги деньги, к тому же процедура получения аттестата, к примеру, в WebMoney не бесплатна, хотя и стоит недорого. Цена варьируется в зависимости от регистратора.

Пересылка документов заказным письмом тоже некоторых денег стоит. В общем, определенную сумму все же потратить придется. Но

оно того стоит. Поскольку только с аттестованным счетом или кошельком Вы сможете нормально принимать деньги со своих сайтов в автоматическом режиме, что очень важно для системы, поскольку мы стремимся к максимальной разгрузке, т.е. к снижению количества наших обязанностей.

Теперь пара слов о регистрации предпринимательской деятельности.

Я понимаю, что для многих это пугающая и сомнительная процедура, но на определенном этапе все же необходимая и для некоторых даже полезная.

Не буду вдаваться в полемику о необходимости соблюдения существующего закона. Это все понятно и каждым трактуется, как совесть подсказывает.

Но вот что лично мне дала регистрация в качестве предпринимателя, так это то, что снялся некий психологический барьер, который не позволял нормально зарабатывать. Видимо подсознательный страх попасться на неуплате налогов все же давал о себе знать, хотя я этого и не замечал.

Как только я зарегистрировался предпринимателем, так все эти незаметные психологические преграды были сняты, и дело пошло значительно веселее. К тому же наличие расчетного счета очень хорошая вещь.

Дело в том, что по банковской квитанции, через сбербанк оплачивается более половины всех покупок! Я согласен с тем, что, к примеру, z-payment позволяет принимать оплату банковским платежом, но, поверьте, большинство потенциальных покупателей об этом не знают.

А когда есть возможность распечатать квитанцию прямо с сайта продавца и сразу пойти ее оплатить, то это уже совсем другое дело. Без регистрации предпринимательской деятельности получить расчетный счет не удастся, а принимать платежи на другой личный счет, это занятие до поры до времени.

Еще одним существенным плюсом я считаю то, что можно работать по договору с Яндекс.Директом, получая заработанные деньги на расчетный счет в полном объеме и без комиссий, а не на Яндекс.Кошелек, откуда их еще вывести надо.

И с WebMoney тоже деньги выводятся без дополнительной комиссии. Т.е. приходится платить только стандартные 0.8% и деньги по договору попадают на расчетный счет в моем банке.

Если суммы заработка маленькие, то это не принципиально, но уже с 60.000 рублей платить комиссию за вывод 3% не очень хочется ☺.

Так что думайте, будете Вы регистрироваться или нет и когда.

Если мучают сомнения, то в самом начале не регистрируйтесь. Попробуйте работать только в интернет. Без банковских счетов. Это тоже возможно. Когда денег будете зарабатывать столько, что появится необходимость их вывода в оффлайн, вот тогда и подумаете о регистрации.

А пока Ваших доходов хватает только на оплату мобильного, то можете спать спокойно. Никто такими суммами не заинтересуется.

Сама по себе регистрация предпринимательской деятельности стоит денег, по-моему, 400 рублей, если сами будете документы подавать. Если наймете посредника, то еще и ему за услуги заплатите. Плюс изготовление печати, открытие расчетного счета, за это все тоже надо платить деньги. Так что статья накладные расходы, т.е. те, о которых Вы заранее не знали или забыли, будет весьма существенной.

К примеру, открытие расчетного счета обошлось мне в 3300 рублей. За его ведение нужно платить еще по 600 рублей каждый месяц.

Печать – от 300 до 700 рублей. Услуги нотариуса 1500 рублей с учетом всех документов, которые были мне нужны. Сколько на бензин денег ушло, пока я ездил от одной инстанции к другой понятия не имею ☺.

Но, повторяюсь, это окупается с лихвой при условии, что доходы составляют не менее 50.000 рублей в месяц, так что заняться этим смысл есть.

Вот такие расходы предстоят Вам вне зависимости от того, что Вы выберете в качестве интернет-заработка. Ну что я не сильно Вас напугал? На самом деле, все это не так страшно. Я не за один день все это сделал, а потому расходы тоже были растянуты во времени, так что для семейного бюджета все это прошло незаметно.

Налоги и отчисления в пенсионный фонд это, конечно, значительно бОльшие суммы, которые платить нужно. Думаю объяснять, почему стоит это делать, не надо ☺

Ладно, я Вам все рассказал, Ваше дело все это обдумать и принять свое решение.

Накладные расходы (см. схему)

К ним я отношу все траты, которые заранее было сложно прогнозировать. Плюс затраты на транспорт, канцелярские принадлежности, оплата доступа в интернет и т.д.

По мелочи набегает столько, что в итоге накладные расходы становятся едва ли не самыми ресурсоемкими.

Дальнейшие расходы будут связаны с тем, что именно Вы будете делать в сети.

На схеме бизнес-системы расписаны возможные варианты затрат. В реальности все может быть немного иначе, но очень близко к тому.

Построив систему, остается лишь **получить доход**.

Чтобы система жила и развивалась ее нужно подпитывать финансово, поэтому **часть заработанных денег необходимо снова инвестировать в бизнес**.

Вот и вся схема. Остается только реализовать ее...

Организация заработка на торговле товарами

Торговля в интернет держится на трех китах:

- 1) Добротный товар
- 2) Целевая аудитория
- 3) Копирайтинг (грамотное составление рекламных предложений)

Это самое важное. Конечно, все это можно до бесконечности развивать, но я всегда стараюсь в своей деятельности, и рекомендую Вам сначала постараться все упростить настолько, насколько это возможно.

Это очень помогает отсечь все лишнее и начать не с конца, как это у многих получается, а с начала.

Пример. Что важнее? Аудитория или копирайтинг? Конечно и то и другое, но с чего начать?

Хотелось бы все и сразу, но так редко получается. Поэтому приходится сначала чем-то жертвовать. Поэтому все же придется выбирать.

Хороший копирайтинг без аудитории даст нулевой результат, потому что читать прекрасный текст будет некому.

Плохой копирайтинг не позволит увеличить доходы до максимума, но все же что-то продать удастся. Мне же удастся, хотя в копирайтинге я пока полный профан ☺.

Поэтому считаю, что лучше начать с аудитории, начать получать какой-то доход и после этого улучшать свой рекламный текст.

НО. Ни аудитория, ни копирайтинг Вам не помогут что-либо продать, если у Вас нет товара. Поэтому самое первое, о чем нужно позаботиться это ТОВАР.

О том, где его взять, я писал уже много раз в других книгах и в рассылке [«Как стать интернет-предпринимателем и добиться успеха в продажах»](#), поэтому здесь коротко повторяю.

1. Создать самостоятельно или заказать изготовление

2. Приобрети права перепродажи
3. Товары партнеров

Вы должны использовать все эти возможности вместе!

Немного о своей практике. Легче всего продавать товары по партнерским программам. Почему? Потому что люди, которые их продают, могут иметь хорошие товары и лучше Вас понимать в копирайтинге. Поэтому, попав по Вашей рекомендации на сайт продавца, потенциальный покупатель охотно купит предложенный товар.

К тому же когда Вы только начинаете, у Вас может не быть собственного товара, но над аудиторией работать нужно и чтобы эта работа не велась вхолостую, стоит предлагать товары партнеров, пока не обзаведетесь своими.

С другой же стороны, надо понимать, что этот же товар рекламируется на сотнях, если не на тысячах других сайтах, поэтому шансов, что купят именно по Вашей рекомендации мало, но шансы эти можно значительно увеличить, если обеспечить себе хороший имидж и зарекомендовать себя профессионалом.

Вообще, имидж продавца играет очень важную роль. Заслужить хорошую репутацию сложно, на это нужно время, но это позволяет продавать значительно больше, как своих товаров, так и любых других.

Другой важный момент, касающийся товаров предлагаемых по партнерским программам, это сложность найти хорошую партнерку. Наверняка Вас не раз обманут, не выплатив заработанные деньги, но к этому нужно относиться спокойно. Просто забудьте про этого продавца и ищите другого партнера.

В итоге наберется некоторое количество партнерок, с которыми Вы и будете работать.

Товаров с правами перепродажи сейчас в рунете не так уж и много. И очень многие из них оставляют желать лучшего качества. Но некоторые из них все же можно использовать, как для прямых продаж (мне, к примеру, до сих пор удается продавать книгу «Статейный доход» http://www.biz-tools.ru/tov_21.html, потому что она действительно хороша), так и в качестве бонусов к своим товарам.

Например, к онлайн-скрипту «Многофункциональный редирект» http://statistics.onlinehomebusiness.ru/url_1_25.html прикладывается четыре книги по копирайтингу, потому что они, что называется, «в тему» и отлично дополняют предложение.

Собственные товары это то, к чему нужно стремиться. И знаете что? Вы можете сделать их самостоятельно! Это делают тысячи предпринимателей, а значит, и Вы сможете, если захотите, конечно.

В помощь Вам следующие обучающие материалы:

1. Книга «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров» http://www.biz-tools.ru/tov_25.html
2. Видео курс «Как создать информационный бестселлер на DVD или CD» http://statistics.onlinehomebusiness.ru/url_10_25.html

После того, как товар сделан, нужно разместить его в сети для того, чтобы было куда приглашать посетителей.

И вот тут есть хитрость, о которой подробно в следующей главе. Речь пойдет о механизме продаж.

Да, я предлагаю Вам готовый механизм продаж. Внимательно разберитесь в схеме. На ней показано, что нужно создать.

Что нужно рекламировать с наибольшей эффективностью.

Как создается аудитория и т.д.

Ну и, конечно же, читайте мои комментарии...

Создаем механизм продаж

Вариантов реализации механизма продаж великое множество. По большому счету, сколько продавцов, столько и разных механизмов. Я же Вам расскажу о своей схеме. Смотрите рисунок:



Вот так и работает мой механизм. Давайте все это разберем по элементам.

Но для начала определим, что **Аудиторией** мы будем условно называть людей, которые добровольно подпишутся на получение хотя бы одной Вашей почтовой рассылки.

Почему именно подписчиков мы будем считать своей аудиторией? Потому что именно подписчикам можно отправить какую-то информацию. Непосредственно с сайта мало кто что покупает. Это единичные случаи.

Основную массу покупателей составляют именно подписчики. Это и логично. Если человек подписался на рассылку, значит, его интересует, хотя бы немного то, о чем ведется речь.

Просто же посетитель сайта зашел, почитал и ушел. Шансов, что он вернется не очень много.

Тематический сайт или блог. Этот зверь создается для того, чтобы собирать бесплатный трафик с поисковых систем и с других сайтов. Трафик это поток посетителей. Исчисляется трафик в посетителях в сутки. Т.е. если на Ваш сайт заходит 100 человек в сутки, то это и есть величина суточного трафика.

Разобраться с тем, как создается тематический сайт, Вам помогут следующие видео-уроки:

1. «Все технические моменты онлайн-бизнеса в видео-формате»
http://statistics.onlinehomebusiness.ru/url_6_25.html
2. «Все технические моменты онлайн-бизнеса в видео-формате 2»
http://statistics.onlinehomebusiness.ru/url_21_25.html

Но сделать сайт это только полдела. Чтобы на него пошли посетители нужно его раскрутить. Делать опять же это можно разными способами.

Я предпочитаю поисковую оптимизацию сайтов и получение, таким образом, бесплатного трафика с поисковых систем.

Плюс, к этому, благодаря тому, что есть честные люди, которые при копировании моих статей ставят ссылки на источник, каждый день приходят люди с сайтов, на которых опубликованы мои статьи. Этот трафик не такой большой, как хотелось бы, но все же он есть и по мере роста популярности сайта увеличивается.

И если копирование статей происходит без моего непосредственного участия, то получить трафик с поисковых систем не так просто.

Наукой я бы поисковую оптимизацию не назвал, но то, что это не очень просто, уж поверьте.

В моей бизнес-системе роль тематического сайта играет

<http://www.onlinehomebusiness.ru/>

Помимо привлечения трафика, на сайте лежит еще одна очень важная функция. Сайт должен новых посетителей, зашедших в первый раз, превращать в постоянных посетителей, тем самым формируя Вашу аудиторию.

Лучшим способом удержания посетителей является их подписка на почтовую рассылку. Заполучив почтовый адрес, Вы всегда сможете напомнить о себе человеку, который без этого может и забыть о Вашем сайте.

Для того чтобы посетители активно подписывались необходимо на каждой странице сайта поместить формы подписки на рассылку. Если рассылок у Вас много, то на сайте должна быть информация обо всех Ваших рассылках!

Продумайте, как разместить формы подписки на все без исключения рассылки. Посмотрите, как это сделано у меня, но не думайте, что это идеальный вариант. Мне явно еще есть над чем поработать.

Одну рассылку выделите обособлено. Обязательно сделайте POPUP окно с формой подписки на нее. Я обратил внимание, что охотнее всего на моем сайте подписываются на мои книги. Поэтому в попап окно вынес именно эту рассылку.

Чтобы это окно не надоедало и не мешало просматривать сайт, сделайте так, чтобы посетители могли его видеть только один раз в день, в месяц, в неделю или в три дня (как это сделано у меня).

Как сделать такое попап окно написано в этой статье:

http://www.onlinehomebusiness.ru/articles_1485.html

Подытожим. Тематический сайт мы делаем для того чтобы собирать бесплатный трафик и превращать его в наших подписчиков, которые и составляют основную аудиторию и являются потенциальными покупателями товаров.

Главная почтовая рассылка. Тематический сайт это хорошо, но не сразу 😊, в том смысле, что пока Вы поймете, как сайт раскручивается, пока воплотите это в жизнь пройдет довольно много времени.

А продавать товары и получать доход хочется побыстрее, ведь так? Конечно так. Поэтому нужно сформировать свою аудиторию как можно быстрее.

Сделать это лучше всего путем создания минисайта с рекламой Вашей основной почтовой рассылки. Возможно у Вас только одна рассылка, тогда ее и рекламируйте.

У меня эту функцию выполняет специальная страница:

http://www.onlinehomebusiness.ru/index_6.html

Зачем это нужно?

Объясняю, что быстро получить подписчиков можно только с помощью рекламы (если, конечно, кто-то не захочет бесплатно поделиться с Вами своей аудиторией). А рекламировать лучше отдельный сайт, или страницу, оформленную под минисайт, чтобы ничто не отвлекало посетителей от Вашего предложения.

Где Вы будете рекламировать рассылку не важно. Важно, что посетители должны приходить именно на специально подготовленную страницу с рекламой Вашей рассылки.

Почему нельзя рекламировать тематический сайт, ведь там мы тоже ведем сбор подписчиков?

Потому что, рекламируя сайт, теряется огромное количество посетителей, которые могли бы стать подписчиками, но заплутав на сайте, они в итоге забудут или не захотят подписываться.

В итоге цена тысячи подписчиков возрастет в несколько раз.

Судите сами. У меня на тематическом сайте подписывается только 1-3% посетителей. Причем неважно, как эти посетители попадают на сайт. По рекламе или же с поисковых систем.

На минисайте подписывается около 25-40% посетителей. Разницу ощущаете? То-то и оно.

Поэтому настоятельно рекомендую Вам сделать минисайт с рекламой Вашей самой убойной рассылки. Задача этого минисайта – быстрое формирование большого подписного листа. Подписной лист это список Ваших подписчиков.

E-mail **курсы**. Это третий способ формирования аудитории. Забегая вперед, следует сказать, что каждый Ваш товар, должна сопровождать специальная рассылка.

Эта рассылка представляет собой серию из 7-10 писем. Задача рассылки, как можно лучше рассказать потенциальному клиенту о преимуществах Вашего товара, но сделать это надо так, чтобы это не бросалось явно в глаза, поэтому информация в рассылке должна быть все-таки полезная, а не реклама в чистом виде.

Рекламные блоки товаров не возбраняются. К этому все привыкли и относятся терпимо.

Форма подписки на такую рассылку помимо тематического сайта еще в обязательном порядке должна присутствовать на минисайте, продающем соответствующий товар.

К примеру, задержитесь на пару минут на сайте <http://www.seo.biz-tools.ru/> на котором продается мое руководство по поисковой оптимизации, и Вы увидите попап окно с предложением подписаться на бесплатный миникурс по той же поисковой оптимизации.

На этот же курс можно подписаться и с тематического сайта http://www.onlinehomebusiness.ru/index_30.html

Итак. Мы рассмотрели три самых эффективных способа создания собственной аудитории. Еще раз повторю их (см. схему):

1. Минисайт главной рассылки
2. Тематический сайт или блог
3. Формы подписки на продающих минисайтах

И именно каналы формирования аудитории необходимо наладить в первую очередь! Только имея собственную аудиторию, Вы сможете что-либо продавать.

Да, чуть не забыл. Обратите внимание на...

Минисайты. С точки зрения привлечения посетителей. Самыми эффективными способами привлечения новых посетителей на минисайты являются:

1. Реклама
2. Собственная партнерская программа

Если Вы уверены в качестве своего продающего текста и знаете, что определенный процент посетителей обязательно станет Вашим покупателем, то есть смысл напрямую рекламировать Ваш продающий минисайт.

Помимо рекламы можно получать почти бесплатный трафик на минисайты с помощью партнерской программы. Почти бесплатный потому, что партнерам нужно платить процент с продаж, совершенных с их помощью. Но это, разумеется, все равно выгодно.

Минисайт, обязательно, должен комплектоваться формой подписки на Вашу рассылку в попапкне. Это необходимо для того, чтобы не упустить тех посетителей, которые не захотят сразу покупать Ваш товар, но им интересна эта тема, и они готовы к изучению бесплатных материалов.

Подписываясь на Вашу рассылку, эти посетители так же будут формировать Вашу аудиторию, и у Вас еще будет шанс предложить им свой товар.

На этом разговор о том, откуда брать посетителей и как формировать подписной лист, т.е. постоянную аудиторию мы закончили.

Теперь снова посмотрите схему механизма продаж, на ней стрелочками показано, что аудитория направляется на продающие минисайты и непосредственно в центр обработки заказов и платежей.

Если для товара создан минисайт, то лучше направлять посетителей именно на него. Поскольку это обеспечит больше продаж за счет специально подготовленного рекламного текста. Но, возможно, есть товары, для которых минисайт не создан, тогда покупателей можно направить непосредственно на страницу описания товара в магазине.

К примеру, для книги «Статейный доход» я так и не создал минисайта, поэтому направляю заинтересованных людей на страницу

http://www.biz-tools.ru/tov_21.html , откуда они спокойно могут оформить покупку, что периодически и происходит.

Центр обработки заказов и платежей. Центр обработки заказов и платежей это не что иное, как интернет-магазин. У меня эту функцию выполняет магазин Biz-Tools.Ru <http://www.biz-tools.ru/>

Нужен этот центр для того, чтобы сосредоточить в одном месте всю информацию о покупках и покупателях. Это очень удобно, если Вы продаете не один товар, а несколько.

Минисайты. *С точки зрения продаж.* Минисайты это не что иное, как реклама Вашего товара, составленная по специально отработанной методике. При составлении текстов минисайтов соблюдаются все правила рекламного копирайтинга. Что для меня, к примеру, ну очень сложная задача ☺.

На сегодняшний день это самое сложное для меня. Да и не только для меня. Умельцев, которые хорошо пишут рекламные тексты не так уж и много. И зарабатывают они, на оказании услуг по копирайтингу очень много.

Как создать интернет-магазин и минисайт

Для интернет-магазина я рекомендую Вам купить отдельный домен. Это удобно, поскольку этот же домен Вы будете использовать и для создания минисайтов.

В моем примере домен магазина www.biz-tools.ru, а минисайты я расположил в доменах третьего уровня, например, этот www.seo.biz-tools.ru. Прелесть доменов третьего уровня в том, что они бесплатны и их можно создать неограниченно много.

Впрочем, если есть желание и возможность, то можете создавать сайты и в домене второго уровня. Хотя, это и не обязательно.

С доменами, думаю, все ясно. Главная сложность здесь в том, как создать интернет-магазин. Не секрет, что есть довольно много готовых движков магазина, которые можно купить и установить.

Рекомендовать ничего не буду, потому что меня ни один не устроил. Пришлось себе писать движок магазина самостоятельно.

Для создания минисайтов я использую очень удобную, на мой взгляд, программу [OmmCMS Minisite Light](#). Ее я разработал сам, Вы можете ее

купить здесь: http://www.biz-tools.ru/tov_13.html. Стоит она очень мало, а ее удобство, уверен, Вы оцените быстро. Поскольку она позволяет значительно экономить время на создании и многочисленных неизбежных редактированиях минисайта.

Кстати, сайт Вы можете создать на своем компьютере совершенно бесплатно. Заодно и программу протестируете до покупки. Как это осуществить, написано здесь <http://www.ommcms.ru/demo.phtml>.

Если самостоятельно что-то делать не хочется, или считаете, что целесообразнее обратиться к специалистам, то так и нужно делать. Сэкономите массу времени.

На этом механизм продаж можно считать разобранным. Думаю, что делать, Вы теперь знаете.

Как добиться максимальных продаж

Механизм продаж построен, есть товары, которыми Вы торгуете, созданы все необходимые сайты, написаны почтовые рассылки.

Что дальше?

Дальше нужно заставить весь этот механизм работать. Сделать это можно только обеспечив поток посетителей на все ресурсы, которые Вы подготовили для новых посетителей.

Не подмажешь – не поедешь ☺. Запустить механизм без денег крайне сложно и очень долго. Согласно схеме, без денег Вам доступна только самостоятельная раскрутка своего тематического ресурса.

Надеяться на партнерскую программу не стоит, хотя попытаться подключить к ней известных предпринимателей, владеющих своей обширной аудиторией, стоит.

Получится – хорошо, не получится – тоже ничего страшного. Если Вы прислушались к моим советам и хорошенечко поработали над собой, то проблем с наличием в размерах нескольких десятков тысяч рублей быть не должно.

А суммы в 20000 рублей вполне достаточно, чтобы собрать подписной лист в 3000-4000 тысячи подписчиков.

Рекламу стоит заказывать в тематических почтовых рассылках. Это самое выгодное вложение, только хорошую рассылку найти сложно, поэтому обязательно изучайте материал, который в ней публикуется. В плохих рассылках рекламироваться особого смысла нет.

Другой наиболее эффективный способ получения целевой аудитории это контекстная реклама. Я пользуюсь Яндекс.Директом <http://direct.yandex.ru/> и Google Adwords <https://adwords.google.com/>.

Не буду Вас излишне радовать. Скажу прямо, может случиться так, что сначала продаж не будет даже при большом трафике.

Во-первых, людям нужно время на то, чтобы изучить Ваше предложение и Вас. Если Вы новичок, то люди Вас попросту не знают,

а у незнакомого продавца покупать боятся. Должно пройти некоторое время, прежде чем начнут покупать именно Ваши товары.

У меня тоже ничего не покупали, да и сейчас не могу сказать, что я продаю товары тоннами, но чтобы оправдать затраты на рекламу, я включаю в свои рассылки рекламу товаров, которые продаю по партнерским программам.

Это позволяет мне получать дополнительный доход. Пусть не очень большой, но его вполне хватает на то, чтобы ежемесячно покупать новую рекламу.

Так что в самом начале главной задачей являются не столько продажи, сколько создание собственного подписного листа, т.е. постоянной аудитории, которая будет заинтересована в Вашей информации, товарах, услугах.

А чтобы это аудитория не разбежалась, нужно так составить Ваши бесплатные материалы (рассылки, книги, статьи), чтобы показать, что Вы действительно разбираетесь в том, о чем говорите.

Через какое-то время покупать Ваши товары обязательно будут.

При этом количество продаж будет напрямую зависеть от того, какой Вы продаете товар, насколько популярна тема (каков размер аудитории потенциальных покупателей), от маркетинговой политики, от качества Ваших рекламных текстов и много чего еще.

Так что если решите заняться продажами, то придется вникать в этот процесс досконально, всесторонне изучать продажи, экспериментировать и постепенно выстраивать свой стиль общения с покупателями.

Разобраться во всем и сразу практически невозможно. Лучший учитель – это практика. Поэтому рекомендую всё, что Вы узнаете, и что, по-вашему мнению, подходит для бизнеса, тут же применять на практике.

Такой подход дает замечательные результаты.

Где-то около двух лет назад мне нужно было решить один вопрос. Стоит ли мне заниматься продажами вообще. Ведь, что там греха таить, хлопотное это дело. Работа над сайтом с целью его раскрутки несколько проще. Там свои сложности, но все же они преодолеваются значительно легче.

В продажах нужно владеть массой различных знаний и умений, а в работе над информационным сайтом нужно знать, что и как делать, чтобы его раскрутить. И собственно все. Дальше одно творчество. Заинтересовывай людей, придумывай что-то интересненькое и так сайт будет развиваться.

Вложи в это определенную сумму и отдача не заставит себя долго ждать, но мне почему-то уж очень хотелось заняться именно продажами. Мне интересен сам процесс, очень хочется научиться рекламному копирайтингу. Причем все это не столько ради денег как таковых (заработать можно и на рекламе), а просто что-то внутри говорит «хочу научиться продавать». Какой-то азарт есть в продажах ☺.

И вот тогда я решил, дам себе полгода на то, чтобы понять есть ли у меня шансы стать продавцом или же нет. Первоначальные результаты были не очень, прямо скажем. Я сейчас даже не припомню, что я продавал тогда. Чтобы это ни было, но мне ничего не удавалось продать.

Тогда же мне попались на глаза материалы по копирайтингу и тестированию рекламных текстов. И было решено, что если мне удастся с помощью этих материалов сделать хотя бы несколько продаж, то со временем я обязательно создам свое торговое интернет-предприятие.

Чтобы Вас не утомить, скажу сразу, поработав над рекламными текстами, протестировав их, как рекомендовалось, мне удалось сразу же сделать 7 продаж, которые едва окупили рекламные затраты. Ерунда, конечно, но было очевидно, что научиться продавать возможно.

Воодушевленный успехом, я решил усовершенствовать программу для тестирования рекламных текстов и добавил в нее еще инструмент тестирования источников трафика на сайт.

В итоге получился «Многофункциональный редирект», это скрипт, с помощью которого теперь я изучаю, какая реклама приносит наибольший эффект, какие мои рекламные объявления наиболее эффективны, сколько человек заинтересовалось тем или иным предложением, как меняется интерес, если что-то поменять, какой продающий текст на минисайте приносит максимальный эффект.

Если Вы давно со мной знакомы, то наверняка заметили, что ссылки, которые я даю, чаще всего имеют вид http://statistics.onlinehomebusiness.ru/url_0_0.html

Это связано с тем, что прежде чем посетители попадут туда, куда ведет ссылка, они сначала пройдут через мой сайт подсчета статистики <http://statistics.onlinehomebusiness.ru/>, а скрипт сделает запись об этом событии.

Для посетителей работа скрипта совершенно незаметна, а мне это позволяет на основе полученных данных, сокращать расходы на рекламу, поскольку я избавляюсь от неэффективных рекламных площадок, а так же постепенно увеличиваю количество продаж за счет составления наиболее эффективных продающих текстов для минисайтов.

К чему я это все?

А к тому, что продажи это не такой простой процесс, как хотелось бы. Просто так покупать не будут ни у кого, даже если продается очень хороший товар.

Чаще покупают не хороший товар, а товар в хорошей упаковке и правильно преподнесенный покупателю. Да, второй раз может и не купят, но если в упаковке окажется хороший товар, то покупать будут постоянно. Все.

Подытоживаем.

- 1) Для того чтобы добиться максимально возможных продаж необходимо досконально и на постоянной основе изучать все аспекты торговой деятельности в теории и применять полученные знания на практике
- 2) Получить исходные данные для анализа своей торговой деятельности можно с помощью программы «[Многофункциональный редирект](#)», которая позволяет создать бизнес-систему, близкую к идеальной. Идеальная бизнес-система это такая система, которая позволяет при минимуме вложений получать максимальную прибыль.

Ведение почтовой рассылки

Если Вы хотя бы немного до этого интересовались продажами в интернете, то не могли пройти мимо информации о том, насколько важно для продавца вести свою собственную почтовую рассылку.

Это действительно так. Рассылка это главный инструмент интернет-продавца, потому что именно с помощью рассылки решаются две главные задачи, без которых на хороший объем продаж рассчитывать не приходится:

1. Завоевание доверия аудитории
2. Возможность донести до аудитории информацию о новых коммерческих предложениях

Не буду здесь повторять очевидные вещи, которые и так понятны всем, например, то, что рассылка должна быть интересной.

Расскажу о собственном опыте ведения почтовых рассылок.

За все время я выяснил на собственном опыте, что сделать интересной рассылку абсолютно для всех ну просто невозможно. Хоть тресни ☺.

Кому-то выпуски кажутся длинными, кому-то короткими, для кого-то информация новая, кто-то об этом уже читал, для кого-то редко выходят выпуски, а для кого-то часто и т.д. и т.п.

Есть такие, которые почему-то хотят читать бесплатные книги, но категорически не хотят, чтобы им присылали какую-то дополнительную информацию.

Поэтому переживать из-за того, что часть подписчиков отписывается от рассылки, не имеет смысла. Скорее всего, это те, кто пока находится в поиске и точно еще не знают, можете ли автор рассылки чем-то быть полезным, а может, так поругаться малек захотелось ☺.

Но не это главное. Важнее понять, кто составляет основную массу подписчиков, и ориентироваться при составлении выпусков именно на них. Задача эта не из простых. На то чтобы понять и узнать свою аудиторию нужно время.

Теперь поговорим о том, какие рассылки у Вас должны быть обязательно.

Как уже упоминалось ранее, к каждому Вашему товару, который Вы продаете через минисайт, должна составляться рассылка, состоящая из серии писем по 7-10 выпусков (хотя, можно и 5 обойтись, но 7 надежнее).

Выходить эта рассылка должна полностью в автоматическом режиме.

Сколько будет у Вас таких рассылок? Чем больше, тем лучше. Вы можете создавать серии писем и без товара. Возможно, у Вас будет только один товар, а рассылок - 5 или 7.

Большое количество таких рассылок, при условии, что темы подобраны интересно позволяет значительно быстрее собирать аудиторию.

Но это не все. Самое главное. У Вас должна быть одна рассылка, которая будет выходить на периодической основе. Раз в месяц, раз в неделю или как-то еще.

Именно в ней Вы будете публиковать новости, какие-то дополнительные материалы, и давать рекламу своих и чужих товаров. Это будет самая людная Ваша рассылка, потому что на нее Вы будете подписывать всех, кто получает что-либо от Вас бесплатно.

Т.е. все, кто подписался на Ваши серии писем, должны быть Вами подписаны и на эту новостную рассылку. Если им что-то не понравится, то они всегда могут отписаться.

Еще раз повторю, что по поводу отписок не нужно волноваться. Те, кто понимает, что от Вас можно получить хоть что-то полезное, никогда не отпишутся.

Как правило, эти люди так же понимают, что до конца бесплатным бывает только сыр в мышеловке, а в жизни за все нужно платить. За любой бесплатный материал тоже нужно платить – просмотром рекламы.

Бизнес есть бизнес. А Вы ведете именно бизнес, поэтому Вам нужно поддерживать отношения, прежде всего, с теми, кто платежеспособен. Если же у человека вызывает раздражение любое предложение взглянуть на что-то платное, то для Вас он бесперспективен, а, следовательно, и жалеть о том, что он отписался не стоит.

Ведь, в конце концов, это ему, скорее всего, нужно то, что Вы можете дать за деньги, а не он Вам. Вы-то знаете, что если не купит он, то обязательно купит другой ☺.

Может, кому-то это покажется несправедливым или неправильным, по каким-то соображениям, но у бизнеса есть свои законы. И если Вы стали предпринимателем, то игнорировать законы бизнеса нельзя. Ни о какой жажде наживы любыми способами и бесчувственности здесь речь, кстати, не идет. Просто нужно понимать, что бизнес это товарно-денежные отношения. И никто не обязан работать на кого-либо бесплатно. Вот собственно и все.

Но есть здесь еще один момент. Если отписка становится очень много, более 15%, то тут нужно подумать над тем, а действительно ли качественная у Вас рассылка. Возможно, что-то людей отталкивает. Надо искать, в чем может быть причина. Как можно улучшить рассылки. Это работа не из легких, но делать ее надо обязательно.

Оставлять рассылки в первоначальном виде, на мой взгляд, ошибка. Нужно их просматривать хотя бы раз в год и подправлять, если на то есть основания, конечно.

Пара слов о рассылках, которые есть у меня на момент написания этой книги. В дальнейшем я могу что-то удалить, добавить или отредактировать (поменять название, к примеру).

Серии писем, на которые можно подписаться:

1. [«Почему большинство людей не добиваются успеха, хотя это так легко?»](#)
2. [«Как стать интернет-предпринимателем и добиться успеха в продажах»](#)
3. [«Как самостоятельно продвинуть свой сайт в поисковых системах»](#)
4. [«БЕСПЛАТНЫЕ электронные книги по организации и ведению бизнеса в интернет»](#)

Основная рассылка, которую я активно рекламирую, это именно книги, одну из которых Вы сейчас и читаете.

Информационно-новостная рассылка:

Выпуски информационно-новостной рассылки получают все, кто подписался хотя бы на одну серию писем.

Если что-то подписчику не нравится (нет, к примеру, у меня информации о легком заработке), то отписаться можно в любой момент. В каждом выпуске этой рассылки есть специальная ссылка, перейдя по которой можно удалить свой адрес из базы подписчиков.

Теперь, пара слов о том, где и как выпускать рассылку. О бесплатных сервисах почтовых рассылок поговорим позже, поскольку их роль не столь велика.

Гораздо важнее, как организовать рассылку, выпуски которой Вы сможете полностью формировать самостоятельно, в которой Вы будете иметь право размещать свою и любую другую рекламу, никого об этом не спрашивая, и никто не разместит в ней что-либо без Вашего ведома.

Для ведения такой рассылки возможностей на сегодняшний день не очень много.

Первый - это купить скрипт «Почтовый дятел» или MailTux, установить его на своем сервере и использовать по прямому назначению. Ссылки на эти программы не даю умышленно.

И вот почему. Использование этих скриптов возможно только до поры до времени. При базе подписчиков, начиная с 5000 человек, дают сбои по отправке писем оба скрипта.

Причем понять, почему происходят эти сбои, довольно часто не представляется возможным. Что рано или поздно вынуждает переходить на почтовый сервис [SmartResponder](#).

При переходе, скорее всего, часть подписчиков Вами будет потеряна, поскольку им нужно будет заново подтвердить свое желание получать Ваши письма. Если удастся при этом сохранить 20% подписчиков, то это уже хорошо.

А теперь представьте, что тех 5000, которые у Вас были, вы набирали с помощью рекламы? Каково потерять их большую часть? С одной стороны, конечно, можно думать, что те, кто отсеялся, были случайными людьми в рассылке, но проверить это уже не удастся никогда.

Аудиторию придется набирать заново.

Сам я довольно долго не использовал Smart, потому что мне не хотелось платить ежемесячно деньги за этот сервис, не будучи

уверенным в том, что я когда-то начну серьезно заниматься продажами. Перешел на него только тогда, когда понял, что продажи мне интересны и мне хочется этим заниматься постоянно и основательно.

Почему именно Smart? Да потому что другой альтернативы в рунете попросту нет. Это единственный сервис, который позволяет вести рассылки в нужном формате. В том смысле, что к Вашей рассылке не будет добавляться сторонняя реклама, и Вы сами можете размещать в своей рассылке любую рекламу. Хоть свою, хоть чужую.

По первому опыту использования сервиса могу сказать, что мелкие недочеты имеются, но на основной процесс ведения рассылок они влияния не оказывают.

Единственное что напрягает, так это то, что сервис довольно часто подвисает. Это я заметил, еще не будучи клиентом. Мне запомнились пара раз, когда я безуспешно пытался подписаться на интересовавшие меня рассылки потому, что не мог дождаться загрузки странички, где можно было бы подтвердить свое желание получать выпуски. Я обратил на это внимание потому, что знал, что рано или поздно мне придется перейти на Smart.

А сейчас уже как автор рассылок замечаю, что очень большое число подписчиков не активируют рассылку. Значительно больше, чем при использовании мною MailTux'a. (Примечание. Теперь, спустя почти полгода с момента первого издания этой книги, ситуация изменилась в лучшую сторону. Подтверждения стали более частыми.)

При этом стоит отметить, что даже это обстоятельство не заставит меня снова вернуться к прежнему движку. Потому что спустя всего месяц использования Smarta, и имея в подписном листе только 20% от прежнего числа подписчиков, можно с уверенностью сказать, что письма рассылок доходят лучше, потому что заметно возросло количество продаж.

Повторяю. Smart обеспечивает мне продаж больше, чем MailTux даже при количестве подписчиков в 5 раз меньше! Мотайте на ус.

И мой совет - сразу начинайте собирать аудиторию на Smarte. Есть бесплатный аккаунт. Можно начать с него. Как выберете его возможности так перейдете на первый платный тарифный план и так далее.

Я для начала купил Bronze на полгода, чтобы присмотреться, но уже сейчас могу констатировать, что для полноценной работы нужно брать тариф Gold. В основном из-за возможности редактировать письма активации рассылок и возможности создавать группы подписчиков. Это действительно нужно. Но перейти Вы всегда успеете, когда в этом действительно будет необходимость.

Теперь несколько слов о бесплатных сервисах рассылок, таких как www.subscribe.ru, www.content.mail.ru, www.maillist.ru.

Можно ли ими пользоваться? Да можно. Нужно ли? Ответ, скорее да, чем нет.

Что это дает? Это дает дополнительных подписчиков, ссылки на Ваш сайт и некоторый трафик, тоже на сайт, разумеется.

Чтобы переманить подписчиков нужно в выпусках рассылки порекомендовать, например, Вашу новую бесплатную книгу. Но эту книгу Вы отдадите не просто так, а по подписке. Если кто-то из подписчиков с бесплатного сервиса захочет получить эту книгу, то он введет свой адрес электронной почты и, таким образом, попадет в Ваш основной подписной лист.

Есть еще пара плюсов. Бесплатные почтовые сервисы ведут архив всех рассылок. Этот архив находится в свободном доступе и его может читать любой желающий.

В своих выпусках Вы будете оставлять ссылки на свой сайт, которые попадут и в архив. Ссылки на сайт важны для поисковой оптимизации. Чем больше сайтов ссылаются на Ваш ресурс, тем лучше. Поэтому пусть сайты бесплатных почтовых сервисов ссылаются на Ваш сайт. Это хоть и немного, но все же улучшит их поисковый статус.

Иногда, оставленные ссылки в архивах дают посетителей на сайт, что тоже немного увеличивает посещаемость.

На этом, пожалуй, разговор об организации почтовых рассылок можно закончить. О том, как правильно вести рассылку и как грамотно пользоваться сервисом рассылок Smart Responder, можно написать отдельную книгу, поэтому об этом в другой раз.

Заработок на рекламе

О заработке на рекламе я расскажу Вам значительно быстрее, чем о продажах, поскольку тут вся сложность в основном заключается в раскрутке сайта. Если сайт раскручен, то заработать не составит труда, а если на сайте в день бывает всего несколько десятков человек, то о серьезном заработке говорить не приходится.

Помните еще схему механизма продаж? В ней есть тематический сайт, который служит для привлечения целевой аудитории. Если Вы подошли к его продвижению серьезно, то спустя пару-тройку месяцев с момента начала раскрутки, у Вас уже будет трафик, который способен принести какие-то деньги.

Сколько именно, сказать сложно. Все будет зависеть от того, как Вы раскручивали свой ресурс, сколько денег в это вложили, насколько большой и качественный у Вас сайт и т.д.

Но думаю, пара-тройка сотен посетителей в день у Вас должны быть по любому, если только Вы не сделали свой сайт из перепечатки материалов с других сайтов.

При таком трафике можно уже попробовать что-то заработать на рекламе. При этом речь идет исключительно о заработке на контекстной рекламе. Прямых рекламодателей на такую посещаемость Вы не найдете, да и искать себе дороже, потому что заработать много не удастся.

Поэтому лучше воспользоваться программами заработка фирм-посредников, которые свяжут Вас со множеством рекламодателей, которые в свою очередь будут размещать свою рекламу на Вашем сайте.

Схема работы очень проста. Все, что от Вас требуется это:

1. Создать тематический, информационно-наполненный сайт
2. Зарегистрироваться на сайтах фирм-посредников и получить код для публикации рекламных объявлений на своем сайте
3. Установить полученный код на свой сайт

Собственно, это все.

Фирм-посредников существует больше трех, но я Вам рекомендую работать с лидерами:

- **Яндекс.Директ** - <http://partner.yandex.ru/>
- Google AdSense - <https://www.google.com/adsense/login/ru/>
- Begun - <http://www.begun.ru/partner/>

Посещаемость в 300 человек дает Вам хорошие шансы попасть в Рекламную Сеть Яндекса (РСЯ). Регистрация в РСЯ одновременно может служить отличной проверкой на качество сайта. Плохой сайт Яндекс не примет.

Как впрочем, и Google AdSense, если Вы впервые регистрируетесь в этой системе. Один раз зарегистрировавшись на Google, в дальнейшем Вы сможете добавлять в свой аккаунт практически любые сайты. При этом их уже проверять не будут.

В РСЯ проверяют каждый сайт. Бегун в этом плане самый демократичный и принимает к себе практически любые сайты.

После того, как Вы установили на своем сайте код для отображения рекламных объявлений, остается только наблюдать, сколько человек кликнули на эти объявления и сколько за это Вам заплатили ☺

Обратите внимание. За сам факт размещения объявлений денег не платят. Платят только в том случае, если кто-то заинтересовался каким-то объявлением и перешел по нему на сайт рекламодателя. Только в этом случае Вам будут начислены деньги.

Цена такого перехода называется ценой за клик.

Цену за клик назначает сам рекламодатель. Вы это контролировать фактически не можете. Поэтому будут клики и по 0.005 центов и по \$10, и больше бывает, но лично мне не удавалось зафиксировать подобное явление.

Логика заработка очень проста. Чем больше людей посещают Ваш сайт, тем больше денег Вы будете зарабатывать. Вот поэтому на первое место и выходит умение раскручивать сайты.

Есть так же **пара нехитрых правил**, которые позволяют увеличивать заработки на рекламе.

1. Создавать сайты нужно по теме, которая интересна рекламодателям. При этом не нужно гнаться за наживой и делать сайт на тему, в которой Вы ничего смыслите и которая Вам совсем неинтересна. Сайт должен развиваться. А если он Вам неинтересен, то, как Вы с ним будете работать?
2. Не нужно делать сайт только потому, что Вам хочется на нем заработать. Делайте сайт только в том случае если Вам это интересно, и если Вы уверены, что сайт будет полезен и интересен посетителям. Ориентируйтесь на посетителей. Делайте сайт для них. Это реально помогает зарабатывать больше. Проверено на личном опыте.
3. Реклама должна располагаться на сайте так, чтобы она была видна посетителям. Часть объявлений должна быть видна без прокрутки экрана вниз страницы, часть объявлений должна внедряться в основной текст страницы. Самое важное здесь это эксперименты. Нужно пробовать различные варианты и смотреть, как изменения влияют на заработки.
4. Необходимо стараться сделать так, чтобы рекламные объявления по дизайну вписывались в оформление сайта. Это придает им естественность и немного маскирует. Поэтому те, кто раздражительно относится к любой рекламе, все же могут обратить внимание на нее.

Вообще, в интернете я встречал столько всяких разных советов, что можно только удивиться тому, сколько же секретов существует для того, чтобы заработать на контекстной рекламе.

Просто уйма ухищрений. Только нет там совета, который позволяет зарабатывать действительно большие деньги.

Звучит этот совет так (знаю, что повторяюсь, но это действительно важно). **Делайте интересные и полезные сайты. Сайты для посетителей.**

Избегать, пожалуй, стоит только развлекательных тематик, под которые сложно найти рекламодателей, да и в Яндекс.Директ и Google AdSense такие сайты не всегда принимают. А в остальном, все, что Вам угодно (в рамках законодательства, конечно ☺).

Главная хитрость, которая позволяет зарабатывать много – это посещаемость сайта.

Если посещаемости нет, то, что не делай, а заработать не удастся. Думаю, сомнений у Вас на этот счет нет.

Кстати, до того как я научился раскручивать сайты в поисковых системах, я смог заработать первые \$40 в Google AdSense почти за два года. Ужас, но это факт.

До начала финансового кризиса у меня в день больше получалось ☺. Сейчас в долларах доходы сильно упали, но все равно удается зарабатывать в среднем по \$30-35 в день (на Google AdSense, а всего в среднем \$65 в день на контекстной рекламе).

При этом никаких особых хитростей, как видите, я не использую. Просто делаю сайты и стараюсь, чтобы они были интересными. Единственное, что составляет некоторый секрет, так это умение раскручивать сайты в поисковиках.

При этом надо отметить, что поисковая оптимизация (раскрутка сайтов в поисковых системах) не является панацеей. Некоторые умудряются обходиться и без нее, создавая сайты настолько интересные, что о них люди начинают рассказывать сами.

Поскольку я такой гениальностью не отличаюсь, то мне приходится в процессе работы над сайтом соображать, что же такое интересненькое предложить посетителям.

Но для этого нужно чтобы на сайт приходило хотя бы сколько-то посетителей. И вот для этого первоначального толчка я и использую поисковую оптимизацию.

В случае если удастся сделать действительно полезный и понятный для людей сайт, то его дальнейшая раскрутка не будет вызывать особых затруднений.

Напоследок, в этой главе стоит рассказать, как взаимодействовать с тремя системами контекстной рекламы.

Все они допускают одновременную установку на одном сайте своих объявлений.

Вот только чтобы успешно установить все их объявления необходимо иметь очень большую страницу сайта. Т.е. каждая страница сайта

должна иметь такое количество информации, в котором рекламные блоки можно было бы установить так, чтобы не создавалось впечатление, что кроме рекламы на сайте больше ничего нет.

Перебор с количеством рекламы на сайте это так же плохо для заработка, как и недобор.

Но по себе знаю, что наполнить страницу это не такая уж и простая задача. Поэтому, как правило, могу использовать одновременно на сайте рекламные блоки только двух рекламных систем.

При этом придерживаюсь такой тактики...

На новый сайт устанавливаю Google AdSense и Begun, поскольку они всегда допускают сайты с малой посещаемостью.

Затем, при достижении сайта порога посещаемости в 300 человек в сутки подаю заявку в Рекламную Сеть Яндекса. Если заявку принимают, то меняю блоки Begun на блоки РСЯ, поскольку заработок в РСЯ у меня всегда больше чем в Begun.

Если не принимают, то оставляю все как есть, выясняю причину отказа в принятии сайта и дорабатываю сайт, устраняя причины отказа. И снова подаю заявку. Пока у меня в РСЯ только 2 сайта и планирую добавить туда еще 1. От остальных сайтов буду избавляться.

Со временем, если сайт основательно разрастется, то можно найти местечко и для Begun'a.

И в заключение этой главы пара слов о том, как наполнить сайт контентом, т.е. содержанием.

В начале книги я говорил, что создаю сайт автомобильной тематики, при этом не собираюсь писать ничего сам.

Впрочем, кое-что самому писать все же приходится, но 98% статей я покупаю на бирже копирайтеров advego.ru и/или textsale.ru. 100 статей обходятся приблизительно в \$400. Необязательно их покупать за один день. По мере возможности прикупаю.

А окупаются эти затраты за один месяц считая с момента раскрутки сайта. И каждый месяц потом сайт приносит эти деньги. Вот такая арифметика получается ☺.

Как организовать работу фрилансеру

Довольно часто мне задают вопрос, как лучше организовать работу, связанную с написанием текстов на заказ, с веб-дизайном, с переводами и оказанием прочих услуг посредством сети интернет.

Т.е. речь идет о фрилансе в чистом виде. Особенно эти вопросы участились после показа по телевидению репортажей о фрилансерах. Сам видел два таких репортажа. В связи с кризисом что-то эта тема стала очень популярной ☺

Поскольку сам я начинал именно с фриланса, то полагаю, что имею право рассказать о том, как, на мой взгляд, лучше подойти к организации этой деятельности в сети интернет.

Начну с того, что работать можно двумя способами:

- без своего сайта
- со своим сайтом

Работа без своего сайта подразумевает регистрацию на сайте для фрилансеров (биржа фрилансеров) и поиск заказчиков через эту биржу.

Например, копирайтеры могут зарегистрироваться на advego.ru и/или textsale.ru и продавать свои статьи и переводы статей через эти биржи.

Программисты, веб-дизайнеры могут продвигать свои услуги через биржу WebLancer, как впрочем, и оптимизаторы, и переводчики и копирайтеры.

Основной минус работы через подобные биржи это высокая конкуренция, заставляющая снижать свою цену на работу и необходимость часть прибыли отдавать посреднику – той самой бирже, благодаря которой фрилансер имеет возможность получать заказы.

Но главное, это конкуренция. На такой бирже могут быть зарегистрированы десятки тысяч фрилансеров, а заказчиков, как правило, в несколько десятков раз меньше.

Поэтому чтобы заказ достался именно Вам, нужно предложить максимально выгодные условия, под которыми, кстати, далеко не всегда подразумевается самая низкая цена.

Да собственно, указывать очень низкую цену невыгодно. Иначе придется работать почти за бесплатно.

А раз самую низкую цену показывать невыгодно, то чем еще можно привлечь заказчика?

Нужно иметь хороший послужной список, т.е. солидное портфолио работ и массу положительных отзывов. А пока этого нет, работать все же придется за более низкую цену.

Иногда даже работают бесплатно. Специально чтобы поскорее набрать хорошее портфолио и отзывы.

Подробнее о биржах рассказать не могу, поскольку сам ни разу не воспользовался их услугами.

Я регистрировался на WebLancer'e, но даже свой профиль до конца так и не заполнил. Времени как-то не нашлось, да и необходимости не было. Поскольку и без бирж у меня недостатка в заказах не было.

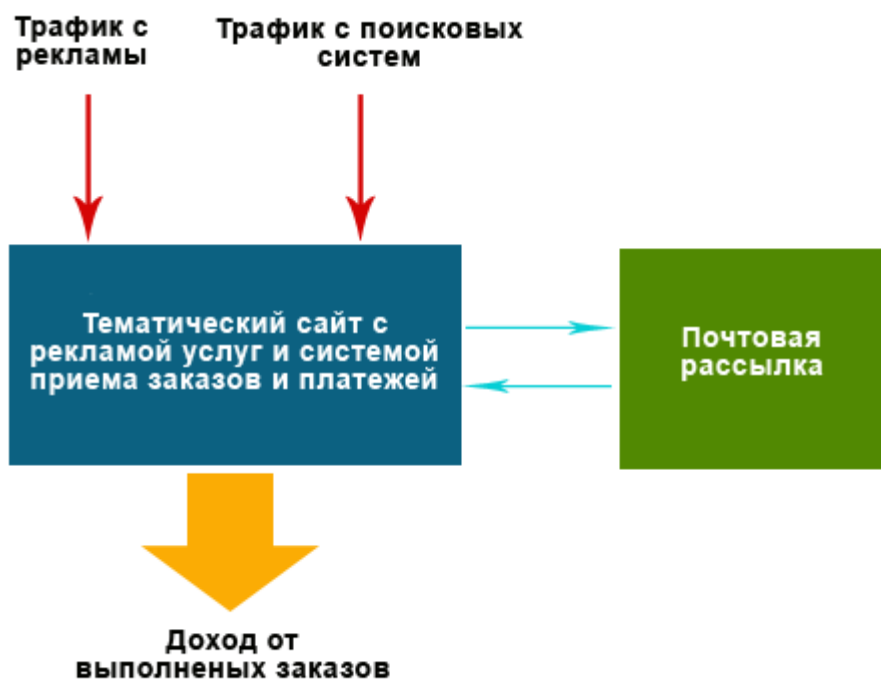
А работал я по схеме, аналогичной тому, как если бы продавал не свои услуги, а товары.

Т.е. у меня был тематический сайт, посвященный программированию и веб-дизайну, и я вел почтовую рассылку, в которой периодически предлагал свои услуги.

Работал я в строго определенной нише. Создавал сайты для заработка в сети интернет. И собственно все. Периодически рекламировал свои услуги на Liveinternet.Ru. Но очень редко.

Посещаемость моего сайта сложно было назвать выдающейся. В день мой сайт посещало всего 100-150 человек, но этого вполне хватало на то, чтобы получать необходимое количество заказов.

Схематично мою деятельность можно представить так:



Вот так это выглядит в рисованном виде.

Основу, как Вы видите, составляет сайт, который условно разбит на две части:

Первая часть – это тематический контент, служащий для привлечения посетителей с поисковых систем;

Вторая часть – это скрипт приема и обработки заказов и платежей.

Нехватка поискового трафика компенсируется рекламой своих услуг. Для удержания потенциальных клиентов ведется бесплатная почтовая рассылка.

Все вместе это давало мне возможность получать пару заказов в месяц на сайты и несколько мелких заказов по программированию.

Свой первый сайт я сделал за сумму что-то около \$60. Надо признать, что это был хороший сайт, хотя и далекий от того, что я делаю сейчас. Он однозначно стоил дороже суммы, которую я за него получил, но без портфолио, не имея ничего за плечами, я был рад и этому заказу.

Сначала мне приходилось браться за заказы без предоплаты. Так можно было привлечь заказчика, который ничем не рисковал, заказывая работы у человека, который не мог показать примеров своих работ.

Основной минус такой работы в том, что приходилось много работать за просто так. Некоторые заказчики просто не выходили на связь, когда я им пытался показать, что сделано по их заказу.

Может даже это хулиганы, какие были, которым было прикольно заставить человека работать за бесплатно 😊, вот они и выдумывали заказ, а потом хохотали, когда я пытался получить от них хоть какой-то ответ по поводу своей работы.

Но худо-бедно портфолио набралось, хотя и не очень выдающееся. Пара отзывов появилось, а главное появился опыт и навыки работ.

Т.е. за \$60 я сайты уже не делал. Да и без предоплаты не работал. Самое меньшее, что я просил за сайт, было \$500, а предоплата составляла 50%.

Вот так я и набрал необходимую мне сумму для организации бизнеса в интернет.

Фрилансом можно зарабатывать, но мне это всегда не нравилось тем, что деньги фрилансер получает только тогда, когда выполнит заказ. Если заказов нет, то и денег нет. Или если работу выполнить не можешь, то тоже денег нет.

Другое дело бизнес. Можно определенную работу проделать один раз, а деньги за нее получать неограниченно долго по времени.

Это я понимал сразу, поэтому, как фрилансер не очень стремился к большому успеху. Все что мне надо было от фриланса, так это собрать необходимый капитал для начала строительства бизнеса. Что и было сделано 😊

О фрилансе на этом, пожалуй, все.

Вместо заключения

Не смотря на то, что я постоянно буквально кричу о том, что нужно делать, чтобы начать свой бизнес в интернете, но поток вопросов на эту тему не ослабевает.

Поэтому публикую здесь свой вариант возможного развития онлайн-предприятия.

Если бы сегодня мне надо было бы все начинать сначала, то я бы действовал в такой последовательности:

1. Создание тематического сайта
2. Организация почтовой рассылки + формирование собственной аудитории
3. Изучение интересов аудитории
4. Разработка или приобретение собственного продукта под интересы аудитории
5. Создание минисайта для продажи товара
6. Создание интернет-магазина
7. Расширение товарной номенклатуры
8. Создание дополнительных тематических сайтов для заработка на рекламе (не более 1-2)

Как видите, хорошенько подумав, я все же пришел к выводу, что лично я бы не стал концентрироваться на одном виде деятельности, даже не смотря на то, что это позволило бы быстрее выйти на хороший уровень заработков.

Это сугубо моя особенность. Я просто устаю от одного и того же вида деятельности. Мне необходимо иметь возможность переключаться. Можно, конечно, было бы брэнчать на гитаре во время отдыха, но я не так устаю от компьютера, чтобы совсем от него отказываться.

Работаю я всего по 8 часов в день. Выходные и праздники – полный отдых. Т.е. обычная рабочая неделя (а сейчас, в связи с ремонтом полнедели ☺). И как-то жаль тратить рабочее время на бесполезное времяпрепровождение. Поэтому меня очень устраивает переключение с продаж на рекламу.

Это разные виды деятельности, поэтому переключение дает нужный положительный эффект, и усталость не так чувствуется.

Теперь давайте разберем, почему именно такая последовательность мною выбрана.

Рассуждаю я так. Самое главное в интернете это аудитория. Т.е. в первую очередь нужно позаботиться о том, чтобы создать что-то интересненькое и в

то же время бесплатное для людей, для того чтобы они заинтересовались темой, которую планируется продвигать.

Самый простой инструмент для этого – тематический сайт, на котором публикуется информация по выбранной теме. Разумеется, для того, чтобы народ на сайте появился, необходимо этот сайт раскрутить. Наиболее доступным способом мне представляется поисковая оптимизация, поскольку все можно сделать самостоятельно и здорово сэкономить.

Когда первые посетители появились можно уже что-то пытаться зарабатывать на рекламе. Одновременно необходимо постараться их задержать на нашем проекте с прицелом на будущие продажи. Для этого наилучшим способом является почтовая рассылка. Поэтому сразу же за сайтом создаем почтовую рассылку.

Как только появилась маломальская постоянная аудитория, можно уже предлагать товары или услуги. Поэтому самое время создать или приобрести товар, или подобрать партнерскую программу.

Для товара требуется минисайт, поэтому его и создаем.

Думая о будущем, следует позаботиться об удобстве работы с несколькими товарами, поэтому нужно создать интернет-магазин.

Если время позволит, то можно создать дополнительно 1-2 тематических сайта с целью заработка на контекстной рекламе. Этот дополнительный доход очень пригодится при продвижении своих товаров и услуг. Вот собственно и все ☺.

Предложенная последовательность действий и вообще схема построения бизнеса, о которой велась речь в этой книге, не является единственно правильной. Но она действенна, проверена на практике и дает хороший финансовый результат.

Брать ли Вам мои рекомендации на вооружение, решать, как всегда, предстоит Вам.

Надеюсь, Вы сможете извлечь из этой книги пользу, и это принесет Вам достойное финансовое вознаграждение. По крайней мере, мне этого искренне хотелось бы, притом, что это абсолютно реально.

С уважением, Евгений Стрельников

URL: www.onlinehomebusiness.ru, www.ommcms.ru, www.biz-tools.ru

E-mail: info@onlinehomebusiness.ru

ICQ: 411-312-442

Телефон: +7 (963) 763-19-62