

# Терри Дин

## 3 простых способа создать Ваш первый информационный товар сегодня же!

Вы наверняка уже слышали от меня постоянные призывы в стиле «Возьмите и сделайте это!», «Сделайте это прямо сейчас!» и «Сделайте сейчас хоть что-нибудь для своего бизнеса!» и так далее.

И как показывает мой опыт, абсолютное большинство читателей (более чем вероятно, что и Вы – в их числе!) пропускают эти призывы мимо ушей.

Причины тому бывают разные, и когда я лично спрашиваю того или иного новичка, почему он только читает, слушает, смотрит, но ничего не делает, мне обычно отвечают так: «Делать, делать... а че делать-то?»

И это после всего того, что я для Вас написал и рассказал??? После того, как я написал для Вас столько статей, электронных книг, курсов обучения и всего остального, где детально и подробно рассказывал что нужно делать???

Столько публикаций на тему о том, как и что нужно делать – и до сих пор Вы мне задаете этот же вопрос? Что делать?

Вы что, издеваетесь надо мной?!

А, впрочем, я знаю, в чем реальная причина такого положения вещей – это лишь очередная отмазка с Вашей стороны, чтобы пальцем о палец не ударять, а лишь ныть, что у Вас «ничего не получается».

Не получается потому что Вы ничего не делаете!

И если уж Вы так уперлись рогом и все меня спрашиваете «а че делать-то???»», то я отвечу: что угодно из того, о чем я рассказывал в любой из моих статей.

Откройте собственный блог.

Напишите для него несколько заметок.

Обеспечьте на свой блог некоторое количество целевых посетителей.

Одним словом – не сидите сложа руки!

Действуйте!

И что самое главное – займитесь созданием своего первого информационного товара! Выведите его на рынок и начните накапливать опыт в сфере Интернет-маркетинга, ибо книги, статьи и прочие обучающие материалы – это, конечно, очень здорово, но практический опыт Вы сможете получить только в ходе непосредственной практической работы.

Кстати, имейте в виду следующий важный момент: Ваш первый информационный товар вовсе не должен быть чем-то глобальным, объемным и «солидным». Я в свое время совершил подобную ошибку – пытался создать инфопродукт, носивший своего рода энциклопедический характер и охватывающий абсолютно все вопросы, тонкости и нюансы определенной темы..

Задача была объемной и трудной, но...

Знаете, что? К огромному моему удивлению выяснилось, что такие инфотовары – вовсе не то, что нужно нашим покупателям!

Абсолютно не то. Совершенно не то.

Объемные энциклопедии, охватывающие все и вся по той или иной теме, мягко говоря, никому не нужны. Покупатели желают получить простое и быстрое решение своей проблемы, то есть конкретное, четкое и пошаговое практическое руководство. Им просто нужно решить ту или иную свою проблему. Исчерпывающая же информация по нужной теме их совершенно не интересует.

Чем короче и проще для восприятия будет Ваш инфотовар – тем лучше. В нем должно присутствовать только то, что реально необходимо для решения покупательской проблемы.

Все остальное – лишнее.

Имейте это в виду, когда будете планировать свой первый информационный товар и работать над его созданием.

Вам наверняка встречалось в моих публикациях упоминания о том, что в Вашей товарной линейке обязательно должен быть какой-либо объемный и дорогой товар. Я постоянно говорю о том, что наличие такого товара в Вашем ассортименте необходимо для обеспечения с его помощью дополнительных продаж и извлечения из них дополнительного потока прибыли, который приносит такие суммы, которые порой перекрывают основной доход, причем в несколько раз.

Это верно, но есть одно «но».

Создание такого товара – вовсе не то, с чего нужно начинать свои действия предпринимателю, задумавшему свой первый товар и желающего воплотить свою задумку в жизнь как можно быстрее. Если речь идет о создании Вашего первого товара, главная задача –

создать нечто такое, что не займет много времени на изготовление, и с чем Вы сможете выйти на целевой рынок максимально быстро.

И вот при решении этой задачи абсолютное большинство новичков моментально впадают в ступор. За что зацепиться? От чего оттолкнуться? Вместо того, чтобы начать работу, они снова разводят пресловутую «кашу» в собственной голове и тут же этой «кашей» захлебываются.

А между тем нет ровным счетом никакой необходимости так поступать.

Вот Вам три отличных варианта быстрого создания своего первого инфотовара, с которым Вы сможете выйти на целевой рынок в кратчайшие сроки.

### **1. Напишите небольшой специальный доклад.**

Когда мы произносим слово «информационный товар», у большинства новичков он тут же ассоциируется со словом «книга». Это, мягко говоря, ошибочное представление, ибо информационные товары существуют в большом количестве форматов и вариантов и «книга» – лишь один из нескольких их десятков...

Но сейчас не об этом.

Я имею немалый опыт написания и публикации книг – как электронных, так и печатных. В самом крупном онлайн-магазине Amazon.Com продаются 2 моих печатных книги. И вот что я Вам скажу: написание книги отнимает огромное количество сил и занимает массу времени. Подготовка к публикации завершённой рукописи – как для публикации в печатном, так и в электронном виде – это отдельная история, сил и времени на которую требуется не меньше.

Поэтому написание полноценной книги – не самый лучший вариант для начинающего предпринимателя, создающего свой первый информационный товар.

Если Вы все же избрали письменный текст в качестве формата Вашего первого инфопродукта – напишите небольшой специальный доклад, то есть краткое пошаговое руководство по решению той или иной проблемы Вашего покупателя, объемом 10 – 30 страниц печатного текста.

Главное – чтобы полученный в итоге документ был реально полезен Вашему клиенту, реально решал его проблему и предлагался по справедливой, адекватной цене.

А цена на такой инфопродукт, сами понимаете, будет небольшой, но это далеко не главное. Главное для нас сейчас – это скорость создания инфопродукта, а она в данном случае будет как раз

подходящей. Небольшой специальный доклад можно написать буквально за один день, максимум за несколько дней. Столько же займет и подготовка всех маркетинговых и других продающих материалов.

Сможете ли Вы заработать состояние на продажах этого товара? Разумеется, нет.

Это и не является нашей целью в данном случае. Наша главная цель – как можно быстрее выйти на целевой рынок, начать маркетинговую работу и наработку клиентского листа, то есть списка первых покупателей. Сейчас для Вас главное – начать, об этом мы и говорим.

## **2. Запишите интервью.**

Прочитав первый пункт, многие новички тут же заверещат, что они «не писатели», «писать не умеют», «писать им не о чем», что они «ни в чем не являются специалистами» и пр. На самом деле тот факт, что Вы – «не писатель» – это в нашем деле скорее огромный плюс, чем минус!

Мы сейчас немного не об этом.

Итак, Вы окончательно уперлись и вбили себе в голову, что ничего написать не сможете. Является ли это железобетонной причиной, по которой создание собственного товара для Вас нереально? Разумеется, нет. Есть другое решение, и оно избавит Вас от всех проблем, которые Вы так долго перечисляете, пытаясь обосновать тот факт, что Вы «не можете» ничего написать.

Вам нужно просто найти нужного специалиста, записать с ним интервью – и у Вас будет отличный информационный товар для продажи!

Если Вы раньше никогда не брали интервью, то будете поражены тем, с какой готовностью абсолютное большинство известных специалистов уделят Вам свое время! Главное условие, которое нужно соблюдать – сделайте так, чтобы специалист, которого Вы станете интервьюировать, получил в рамках Вашего мероприятия возможность отрекламировать какой-либо из своих товаров и (или) услуг.

Вот Вам несколько полезных советов, которые облегчат Вам выполнение данной задачи. Список вопросов, которые Вы хотите задать специалисту, подготовьте заранее и предоставьте ему для ознакомления. Обязательно поинтересуйтесь, какой из своих товаров он желает порекламировать в ходе интервью. Для связи с экспертом используйте известный Skype, а для записи – одну из многообразных программ, которых сегодня пруд пруди. Полученный аудиофайл отредактируйте в любой из программ работы со звуком – таких решений сегодня тоже масса.

Полученный в результате информационный товар Вы можете продавать как в виде компьютерных файлов (например, в mp3-формате), так и записать на компакт-диск и продавать в виде физического товара. Кстати, очень хорошей идеей будет набрать все сказанное в ходе интервью в виде печатного текста и получить так называемую транскрибацию – т.е. печатную версию интервью.

Ее можно будет продавать как отдельно от аудиоматериала, так и вместе с ним.

### **3. Создайте видеотовар на DVD-диске.**

Данный способ, конечно, гораздо более сложен, нежели любой из двух названных выше вариантов, но он не настолько труден, как может показаться на первый взгляд при условии, что Вы станете использовать правильные инструменты.

К примеру, Вы можете показать на экране своего монитора все те действия, которые должен выполнить Ваш клиент, чтобы решить свою проблему, а последовательность этих действий заснять с помощью программы Camtasia и получить на выходе серию так называемых скринкастов, которые в дальнейшем записать на DVD-диск.

Или Вы можете лично показать, что и как должен делать Ваш клиент, чтобы решить свою проблему, снять весь процесс на цифровую видеокамеру, получив на выходе компьютерные видеофайлы, которые затем отредактировать с помощью специальной программы, например, Pinnacle Studio и создать полноценный фильм, который в дальнейшем записать на DVD-диск, получив таким образом отличный информационный товар для продажи.

Итак, теперь Вы знаете три отличных способа быстрого создания собственного информационного товара для максимально быстрого выхода на рынок и начала активной работы. И закончить данную статью я хочу как раз тем, с чего я ее начал...

Возьмите и сделайте это!

Сделайте прямо сейчас!

Начинайте работать!

**Источник:** <http://www.terrydean.org>

**Перевод на русский язык** – Павел Берестнев, <http://www.biz-webinar.com>

Перед Вами возможность получить отличный тренинг по созданию Вашего собственного бизнеса с доходом от \$ 1000 в месяц.

Перед Вами революционно новый подход к продаже Ваших знаний и опыта через Интернет с доходом от \$ 1000 в месяц!

Освоив данный тренинг, который можно заполучить по указанной ниже ссылке, Вы сможете без особых проблем создать в Интернете свое дело, которое будет не только захватывать, увлекать и доставлять удовольствие, но и щедро вознаграждать Вас за Ваш труд!



[http://boriskorzh.com/rd/bs\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)

Может Вы хотите сказать, что не верите в то, что на продаже информации через Интернет можно зарабатывать \$ 1000, 2000, 3000 и больше в месяц?!

Вот ответ Автора данного тренинга:

Пройдите по ссылке и от Ваших сомнений не останется даже следа. Вместо того, чтобы сомневаться – начинайте действовать, и чем скорее начнете – тем быстрее и больше станете зарабатывать!



[http://boriskorzh.com/rd/bs\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)

Если Вы считаете, что на данный момент все прибыльные ниши информационного рынка уже заняты и Вам, новичку, будет очень трудно войти в этот бизнес?!

Прислушайтесь к мнению Автора, признанного профессионала Интернет бизнеса Евгения Попова:

На сегодняшний день, больше 90% рыночных ниш в Рунете ещё не занято и у Вас есть все шансы на то, чтобы построить действительно успешный Интернет-бизнес! Если, конечно, Вы не будете тянуть резину и придумывать все новые и новые оправдания своему бездействию вместо того, чтобы начать работать!

[http://boriskorzh.com/rd/bs\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)