

Терри Дин

Торгуем информацией

Продажа информации может быть определена как самый доступный в осуществлении вид электронного бизнеса практически для любого пользователя Сети. Миллионы долларов ежедневно перетекают с одного конца мира на другой на оплату различного рода информации и информационных товаров, продаваемых в INTERNET. Есть ли среди этих потоков и Ваша часть?

Если нет, тогда читайте дальше.

Проанализировав истории успеха наиболее влиятельных электронных предпринимателей, можно практически всегда прийти к выводу, что они сколотили свои состояния на торговле информацией в том или ином формате. К числу таких деятелей и относится самый богатый человек планеты Билл Гейтс, который торгует программным обеспечением, являющимся разновидностью информационного товара.

Преимущества торговли информацией перед всеми остальными видами электронного бизнеса заключаются в следующем.

1. Отсутствие первоначальных затрат.

Начать информационный бизнес ничего не стоит в буквальном смысле этих слов. Для сравнения: если Вы хотите начать бизнес франшизы, установочная плата за покупку соответствующей лицензии обойдется вам в среднем в \$ 600 000. Самый дорогостоящий вариант начала электронного бизнеса обойдется вам меньше чем в \$ 1000.

2. Низкая себестоимость товара.

Как правило, себестоимость информационного товара очень низка, а в большинстве случаев и вообще равна нулю, если информационные товары разрабатываются самостоятельно. Единственные расходы, которые вы можете понести, относятся к оформлению и выводу в исходный формат при условии привлечения наемных профессионалов.

3. Легкость обеспечения доставки покупателю.

Трудно придумать какой-либо механизм доставки, который был бы проще, чем схема доставки покупателю информационного товара. Как правило, такая доставка вообще ничего не стоит и может быть переложена на плечи самого покупателя.

К тому же, с развитием Сети, процедура доставки существенно упрощается, т.к. практически каждый покупатель может получить товар посредством его скачивания немедленно после производства оплаты.

4. Неограниченность перспектив.

Неограниченность перспектив развития информационных товаров заключается в том, что люди платят деньги не за формат, в котором представлена информация, а непосредственно за информацию. Принимая во внимание, что виртуальный носитель вообще ничего не стоит, Вам не приходится тратиться на то, чтобы заключить товар в надлежащую форму.

5. Возможность использования в качестве маркетингового инструмента.

Независимо от того, какой тип электронного бизнеса Вы осуществляете, Ваш информационный товар может быть использован в качестве маркетингового инструмента для обеспечения целевого трафика на Ваш сайт. Многие консультанты и маркетологи заметили одну интересную закономерность и взяли ее на вооружение: как только информационный продукт создан и в него добавлена реклама Вашего бизнеса, он распространяется далеко за пределы той сферы, для которой был изначально предназначен, и таким образом обеспечивает возрастание интереса к Вашему ресурсу и расширение целевой аудитории. Вы можете использовать данный момент с большим успехом для развития собственного бизнеса, предлагая свой информационный товар не только целевой аудитории, но и смежным аудиториям.

Таким образом, самый легкий в начинании и осуществлении из всех видов электронного бизнеса – это паблишенг. Давайте посмотрим, как лучше всего следует начинать его осуществление.

1. Распространение информационных товаров других производителей.

В большинстве случаев данный способ является самым простым и дешевым среди подобных. В качестве дилера начать работать Вы можете уже сегодня, отыскав соответствующих производителей и заплатив им установленную сумму, которая, как правило, варьируется от нуля до \$ 495. Таким образом, преимущество данного способа работы заключается в его дешевизне и легкости начала работы. Недостатком данного вида деятельности является то обстоятельство, что таким образом Вы ограничиваете себя в размерах возможной прибыли, ибо большинство производителей за распространение их товара платят от 10 до 50 % их стоимости. Принимая во внимание, что наряду со всем остальным Вам приходится платить за рекламу, Ваши доходы от данного вида деятельности никогда не смогут превысить определенного порога.

2. Создание собственного информационного товара.

Это, пожалуй, самый выгодный вид паблишенгового бизнеса с точки зрения прибыли, т.к. в этом случае Вы не ограничены в размерах извлекаемой прибыли. Никто не сможет ограничить Вас в этом и

таким образом Вы становитесь самостоятельным хозяином собственного бизнеса, материального благополучия и собственной судьбы. Недостатком данного варианта является затрата большого количества времени на создание собственного товара. Вам потребуется провести необходимые исследования, обобщить результаты, сделать из них выводы, изложить материал, полученный в результате Вашей деятельности и т.п. Затем Вам понадобится разработать маркетинговую стратегию, написать рекламные материалы и т.п., что потребует также внушительных временных затрат. Причина, по которой некоторые предприниматели не желают разрабатывать свой товар, заключается в том, что они не располагают достаточным для этого временем или не желают его тратить.

3. Приобретение прав перепечатки.

Если Вы не располагаете достаточным временем для разработки собственного информационного товара, Вы можете приобрести права перепечатки на другой информационный товар, который уже пользуется достаточным успехом. При этом после приобретения таких прав Вам не придется платить часть прибыли производителю, Вы сможете оставить себе все вырученные деньги. Таким образом, необходимость затрат времени для Вас отпадет, а единственное, чего Вам придется дожидаться в этом случае – доставки Вам товара. Приобретение прав перепечатки, пожалуй, является самым предпочтительным вариантом быстрого начала собственного высокоприбыльного паблишенгового бизнеса.

Недостатком данного способа является дороговизна прав перепечатки. Такие права на качественный и распространенный товар могут стоить вам в среднем от \$ 997 до \$ 15000. Вместе с тем, приобретение прав на перепечатку, осуществляемое должным образом, иногда приносит большие прибыли, нежели торговля собственным товаром, в чем я убедился на собственном опыте.

Источник: <http://www.terrydean.org>

Перевод на русский язык – Павел Берестнев, <http://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!

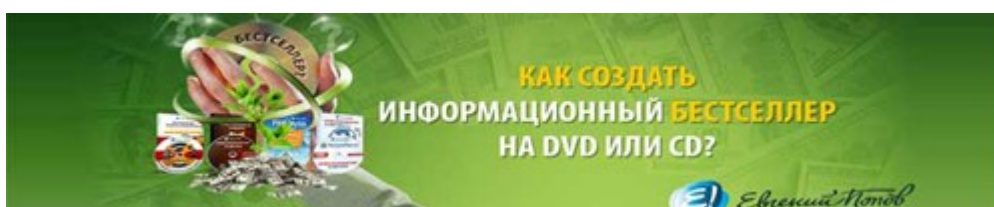


http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html

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

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