

Терри Дин

Как быстро и легко

создать собственный информационный товар

Для того, чтобы извлекать из электронного бизнеса приличный доход, нужно прежде всего быть обладателем самого необходимого и эксклюзивного товара. В данной статье я собираюсь раскрыть Вам одну пошаговую систему деятельности, которая позволит Вам создать такой товар и сделать это гораздо проще, чем Вы можете себе предположить.

Информационный товар, пожалуй, наилучшая идея для ведения электронного бизнеса. Его преимущества заключаются в том, что его достаточно легко создать самому, крайне просто доставить покупателю и к тому же он имеет повышенный коэффициент прибыльности – ведь на создание физической формы товара у Вас не будет никаких затрат. Это радует и покупателей – им нет нужды платить за красивые обертки и радующие глаз коробки – они оплачивают только качественную информацию, которую Вы им продаете.

Когда речь идет об информационном товаре, большинство пользователей Сети автоматически представляют себе электронную книгу, статьи и отчеты, хотя на самом деле спектр информационных товаров очень велик. Это могут быть: программное обеспечение, аудио и видеозаписи различного содержания, почтовые рассылки, сайты с паролем доступом и т.п.

Единственно, кто может ограничить Вас в области создания информационного товара – это Ваше воображение.

Вы можете воскликнуть: "Но Терри, я понятия не имею, какая информация нужна пользователям и как создать из нее товар!" Хорошо, я раскрою Вам решение данной проблемы.

Если Вы определили рынок, состоящий из людей, которым нужна информация по определенным вопросам, отыщите признанного специалиста, возьмите у него интервью, состоящее из этих вопросов, а затем оформите это интервью, скажем, в виде аудиозаписи и займитесь ее продажей. Большинство специалистов, уважающих себя, не откажут Вам в этом и могут согласиться даже на интервью с записью на магнитофон. А если они запросят процент от прибыли – это их право, но Вам это не будет слишком накладным, не так ли?

Если Вы обладаете какими-то специальными познаниями, которые могут быть интересны другим людям (а я уверен, что такие познания у Вас есть, даже если Вы со мной и не согласитесь), Вы можете создать собственный курс обучения, записать его на

аудиокассету или диск и затем продавать. Вот Вам только пара примеров.

А далее я изложу Вам простую шестишаговую систему по созданию собственных аудиотоваров, которые Вы могли бы с успехом продавать, а заключение посвящу вопросу о том, как добиться у специалистов интервьюирования с записью.

Шаг первый. Составьте список своих интересов, увлечений и проблем, которые Вы могли бы решить для других.

Если к Вам часто приходят люди за советом по одним и тем же вопросам – вот Вам отличная идея для создания собственного информационного товара! Создайте единый информационный массив, который был бы способен ответить на все вопросы этих людей, ответы на которые Вам известны. Короче говоря, определите проблему, которая есть у других людей и которую Вы способны разрешить, а затем систематизируйте всю имеющуюся у Вас по данному вопросу информацию.

Вы тренируете собак? Великолепно. Вот Вам основа для информационного товара.

Вы изготавливаете модели самолетов? Великолепно. Вот Вам основа для информационного товара.

Вы помогаете другим людям создать собственный сайт? Великолепно. Вот Вам основа для информационного товара.

И т.д.

Идеи для создания информационного товара наводняют жизнь вокруг всех нас, нужно только обратить на них внимание. И в любом из нас находится по крайней мере дюжина отличных информационных товаров, которые только и ждут, как бы им вырваться наружу!

Шаг второй. Изучите свой целевой рынок и определите, что ему нужно.

Если Вы решили продавать свой информационный товар через Сеть, прежде чем начать его создавать убедитесь, что аудитория, которую он охватывает, имеется в Сети. Наилучший способ провести соответствующие исследования – поискать группы новостей по Вашей тематике и пообщаться с людьми, которые в них состоят. Затем составьте небольшой вопросник и предоставьте определенное количество бесплатной информации тем, кто будет отвечать на Ваши вопросы. Солидные компании тратят миллионы долларов на проведение подобных исследований, Вам же, как индивидуальному сетевому предпринимателю лучше всего будет провести собственное исследование своими силами с использованием групп новостей, форумов, листов рассылки и т.п.

Шаг третий. Обзаведитесь необходимым оборудованием.

Конечно же, не имея под рукой необходимого оборудования, никаких записей Вы создать не сможете. Если у Вас есть возможность позволить себе оборудовать студию, Ваши записи по качеству превзойдут ожидания аудитории, но большинство желающих подзаработать студию не потянут. Поэтому рекомендую Вам проделать следующее. Дойдите до ближайшего магазина радиотоваров и купите кассеты хорошего качества и, конечно же, переносной магнитофон. При необходимости приобретите и аккумуляторные батареи. Лучше всего Вам будет обзавестись двухкассетным магнитофоном. Почему? Да потому что первые копии Ваших записей Вы будете делать прямо у себя дома, до тех пор, пока, поняв, что Ваши кассеты – действительно ходовой товар, Вы не посчитаете нужным разориться на более серьезное оборудование. И сразу же оговорюсь – не покупайте слишком дорогую технику! Вы всегда сможете сделать это потом, когда у Вас появятся соответствующие средства и необходимость.

Шаг четвертый. Обрисуйте контуры.

Проведя необходимые исследования при выполнении второго шага нашей системы, Вы получили необходимые сведения о том, какая информация больше всего интересует Ваших потенциальных клиентов. Теперь Вам необходимо создать пошаговый курс обучения, состоящий в поэтапном решении имеющихся у людей, составляющих Ваш рынок, вопросов и проблем. Разбейте решение на отдельные смысловые узлы (шаги) – это наиболее удачный из вариантов построения подобных курсов.

Прокрутите в своем мозгу решение вопросов, возникающих у тех, кто Вам их задавал и постарайтесь разработать пошаговую схему. Это должно у Вас получиться сравнительно легко, а между прочим данный этап самый сложный в создании информационного товара. Обобщите свой опыт, практику работы, результаты Ваших личных изысканий и выработайте простую систему, следуя которой, обладатель Вашего курса сможет шаг за шагом решить имеющиеся у него вопросы.

Шаг пятый. Осуществите запись.

А теперь расставьте микрофоны и организуйте свою маленькую студию. Составьте расписание осуществления записи и строго придерживайтесь его, ведь, с одной стороны, Вам нужны перерывы между записями, а с другой – не следует откладывать дело в долгий ящик.

Длина записи не должна превышать 60 – 62 минуты, как показывают исследования, данная величина является оптимальной. Внимательно следите за тем, чтобы пленка не кончилась в неподходящем месте. Последние несколько секунд каждой стороны кассеты должны содержать сообщение: "Пожалуйста, переверните кассету". А начало курсов следует снабдить соответствующим введением.

Шаг шестой. Начните маркетинговую работу немедленно.

Как Вы думаете, сколько стоит кассета с Вашим курсом? По общему правилу, подобные расценки на рынке колеблются от \$ 10 до \$ 30 в зависимости от предмета и продолжительности. С другой стороны, Вы можете создать целую серию таких курсов, один из которых продолжает другой. Я встречал такой подход и стоимость некоторых из этих серий достигала \$ 500, но здесь опять-таки все зависит от тематики. А определять цену придется Вам самим, никто эту работу за Вас не выполнит, особенно в Вашу пользу.

Любая секретарская контора поможет Вам отредактировать Ваш курс и соответствующим образом аранжировать его, чтобы повысить его качество и соответственно – стоимость.

Как получить в свое распоряжение соответствующего специалиста.

Если Вы все же сами не можете разработать какой-либо курс обучения для создания информационного товара, для Вас сделает это соответствующий специалист. В этом случае Вам все равно придется выполнить шаги первый, второй и третий из предложенной мной программы, т.е. подбор идеи, проведение соответствующих исследований и приискание необходимого оборудования. Кстати по поводу последнего – обязательно подыщите микрофон, который можно соединить с телефоном – на тот случай, если эксперт согласится на такой вид интервью.

А все остальное просто до предела. Вам необходимо отыскать людей, являющихся специалистами в выбранной Вами области и отправить им письмо с точным описанием того, что Вы намерены предпринять. При правильном написании такого письма большинство специалистов с охотой удовлетворят Вашу просьбу.

Самое главное показать специалисту, какие он получает выгоды от участия в Вашем предприятии, например:

- Ваши исследования показали что данная информация пользуется большим спросом и Вы предпочли именно этого специалиста для создания информационного товара;
- интервью будет оплачено Вами по соответствующему тарифу;
- вопросы, которые Вы зададите специалисту, будут переданы ему заранее, чтобы он смог подготовить интервью (если, конечно, у него нет на них готовых ответов);
- Вы предоставите специалисту права на переиздание записи и ее продажу;

- в ходе записи Вы предоставите специалисту возможность прорекламирровать то, что ему нужно.

В любом случае Вы должны преподнести все так, что выиграете от этой записи и Вы, и избранный специалист. Специалист получает перечисленные (и другие) выгоды, а у Вас на руках появляется информационный товар, который Вы будете продавать.

Это не единственный способ, но хорошее начало Вашего информационного бизнеса.

Конечно, это далеко не самый лучший вариант паблишенга вообще, но для начала этого вида бизнеса наиболее оптимальный. Конечно, ошибок Вам на этом пути не избежать, но руководствуясь описанной мной шестистаговой системой, Вы в любом случае будете двигаться в правильном направлении. Как только Вы выполните все приведенные советы, естественно, подходя к ним творчески, у Вас на руках окажется товар, который Вы сможете продавать на протяжении многих лет. Единственное, что Вам останется - правильно прорекламирровать его... но это отдельный разговор за рамками данной статьи.

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!

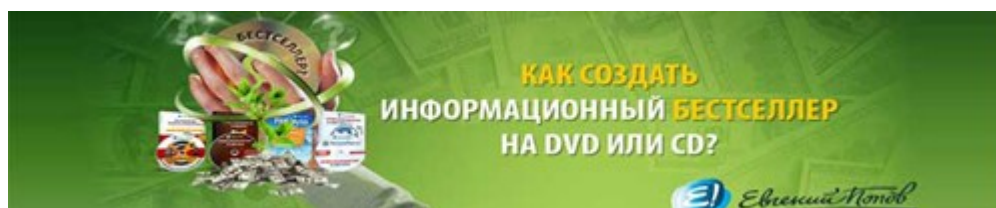


http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html

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 заняты 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