

Александр Доценко

С какого информационного продукта начать свой бизнес в Интернете новичку?

Многие новоявленные гуру в нише интернет-маркетинга упорно и с пристрастием продвигают в массы мысль, что начинать собственный информационный бизнес необходимо только с создания большого информационного продукта, желательно видеокурса или тренинга, который можно продавать за весьма приличную сумму денег. Уверен, что эти мысли Вам знакомы и информацию по этому поводу Вы уже не раз читали на просторах всемирной паутины.

Многие хватаются за эту идею как за "палочку выручалочку" и всецело уходят в процесс создания своего первого информационного продукта в виде видеокурса. Идея хороша, но не для начинающего интернет-предпринимателя, который только что начал заниматься информационным бизнесом. Тем, кто давно уже варится в этом "котле", понимает, как продать, что продать и кому – создание видеокурса для них является самым оптимальным способом получения большой суммы денег. Но не для новичка ...

И вот почему...

1. На создание видеокурса тратится достаточно много времени.

Многим может показаться, что создание полноценного видеокурса дело двух, максимум трех недель, но на самом деле процесс создания продукта затягивается на недели и месяцы.. Все зависит от технической подготовки автора, его знаний, опыта, логики мышления и быстроты реакции на возникшие проблемы в процессе его создания.

2. Не совсем ясно – будет ли продукт продаваться и кто его купит.

К сожалению, у многих начинающих интернет-предпринимателей, как только в их умы поселилась мысль о создании супер-пупер-мега видеокурса, отключается логика – они не думают о том, будет ли продаваться продукт и кто его купит. И купят ли вообще ... Они начинают работу над продуктом не проверив рынок и не поняв его потребность. В результате, без предварительного изучения рыночного спроса существует достаточно большая вероятность потратить время зря, так ничего не заработав. Как ни прискорбно, но это действительно так.

3. Получение прибыли отложено по времени.

Для того чтобы создать полноценный видеокурс необходимы ресурсы – как материальные, так и временные. Для того чтобы получать прибыль от продажи продукта необходимо его создать и начать продавать. На создание продукта необходимо время, в большинстве своем несколько месяцев и это значит, что новичок не будет получать прибыли от его продажи. Он будет надеяться, что его продукт будет востребован и перекроет все затраты по его производству. Скажу по секрету, затраты могут быть большими и все это зависит от того как делается видеокурс, какие используются ресурсы (внешние и внутренние), какие будут использоваться приемы и технологии при его тиражировании и т.д.

4. Не факт, что видеокурс по высокой стоимости будет покупаться у новичка.

Анализируя, почему многие новички так и не добиваются успеха в информационном бизнесе, я пришел к одному простому и банальному выводу – у них отсутствует линейка продуктов. Покупателю сходу предлагается самый дорогой продукт и не факт что он его купит. Ведь покупатель не знает автора, его осведомленности в теме и многие другие факторы о нем. Кроме этого, у многих покупателей, которые обожглись на покупке подобных «творений» у других новичков, уже выработано устойчивое мнение, что новичок не может ничего нового и толкового дать в своем единственном видеокурсе. В результате курс может совершать единичные продажи, но не массовые.

Так с создания какого информационного продукта должен начинать свой информационный бизнес новичок?

Как вы думаете? С какого? С проведения тренинга? С создания видеокурса? С создания аудиосеминара? Или еще чего-либо? А? Исходя из собственного опыта, я уверен, что самый первый информационный продукт, который должен создать новичок – это электронная книга, которая решает проблемы его целевой аудитории!

Почему?

Причин для этого несколько.

1. Создание информационного продукта в виде электронной книги не займет много времени.

Многим кажется, что создание собственной электронной книги это достаточно длинный, нудный и не интересный процесс. Но они ошибаются. Процесс создания электронной книги интересен, вырабатывает навыки письма и что самое интересное – электронную книгу можно создать за 7 дней. Это не недели и месяцы, которые требуются для создания полноценного видеокурса. При этом не нужно обладать специальными техническими знаниями и каким-то особым программным обеспечением, которое стоит сотни, а иногда, тысячи долларов.

2. Новичок получает прибыль в первые месяцы работы его проекта.

Для новичка самое главное почувствовать свой первый заработанный доллар! Его он будет помнить всю свою жизнь, как первое свидание, первый поцелуй, первое "хочу" и первое "нельзя". Здесь важна не сумма, которую может получить новичок от продажи продукта, а важен сам факт продажи, который показывает, что в нише есть деньги и есть люди, готовые платить за представленную информацию.

3. Создав один продукт, можно создать линейку продуктов и зарабатывать намного больше денег.

Все мы знаем, что основную прибыль в любом бизнесе получают при обслуживании постоянных клиентов. В нашем случае – при продаже различных продуктов одному и тому же клиенту. Электронные книги достаточно хорошо справляются с этой задачей. Можно создать электронные книги с так называемым продолжением в другой книге, которую тоже не мешало бы купить и внимательно изучить.

4. Достаточно легко протестировать спрос на продукт с более высокой стоимостью.

Электронные книги предоставляют очень хорошую возможность протестировать спрос на продукт с более высокой стоимостью. Видя, что базовая версия электронной книги пользуется спросом, можно сделать ее расширенную версию и таким образом выйти на продукт с более высокой стоимостью. При этом нет риска потерянного времени на создание продукта с более высокой стоимостью, который не будет востребован рынком.

5. На базе простых продуктов можно создать более дорогой продукт.

Любой дорогой продукт, как правило, состоит из комплекта продуктов более дешевых по стоимости. Собрав несколько электронных книг в один комплект и объединив общим названием мы получаем на выходе дорогой продукт, который будет пользоваться спросом у целевой аудитории и приносить его автору неплохие суммы денег.

Как видите, создание электронной книги это простой способ начать собственный информационный бизнес в интернет без риска потерять вложенные деньги и время! Электронная книга идеальный продукт, который приносит деньги.

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