

Константин Фест

Свой цифровой продукт - сделайте это!

В этой статье я расскажу Вам, как Вы можете создать свой цифровой товар и зачем Вам это надо.

Типы цифровых товаров

Напомню, что цифровой товар - это **ценная информация**, за которую люди согласны платить деньги. Это может быть текст, включающий изображения, видео- и аудио-фрагменты.

Цифровым товаром могут быть также пароли доступа к каким-нибудь интернет-сервисам, например, к базе данных телефонов известных людей (певцов, музыкантов, спортсменов и т.д. - Есть такой пример на Западе, но я не знаю, стали бы за это платить деньги в Рунете).

Кроме того, цифровым товаром может быть доступ к платному сервису. Это уже продажа **цифровых услуг**. Ее преимущество в том, что услугами, как правило, пользуются в течение длительного времени, т.е. Вы получаете плату не за одноразовую продажу, а регулярно, пока клиент пользуется Вашим сервисом.

Но создание конкурентоспособного платного интернет-сервиса, задача на порядок более сложная, чем создание цифрового товара, поэтому вернемся к последнему.

Чаще всего набор ценных знаний оформляется в виде:

- Электронной книги (E-Book);
- Бизнес-пакета;
- Электронного журнала (EZine).

Бизнес-пакет, как правило, содержит больший объем информации, чем электронная книга, а также в него входят различные программы и бонусы по теме, которой он посвящен.

Электронный журнал - это периодическое электронное издание. Подписка на него очень похожа на подписку на обычные бумажные журналы и газеты.

В настоящее время в Рунете наибольшее распространение получили (точнее, получают; все это еще только начинается :) электронные книги и бизнес-пакеты. Вероятно, дальнейшее развитие этой индустрии приведет к появлению у нас и других типов цифровых продуктов.

Тематика цифровых товаров

Предположим, Вы остановились на том, что будете создавать электронную книгу. Это самый простой способ создать Ваш собственный цифровой продукт.

Конечно, Вы хотите, чтобы Ваша будущая электронная книга была интересна людям, а проще говоря, чтобы ее покупали.

Есть несколько тем, которые интересны людям ВСЕГДА, и эта информация будет продаваемой независимо от курса доллара, политического строя и туалета, в котором будет замо... то есть пойман Усама бен Ладен.

Я не открою Америки, но все же перечислю их. Вот эти "вечные темы":

- Работа и заработок;
- Карьера и достижение успеха;
- Красота и здоровье;
- Межличностные взаимоотношения;
- Хобби.

Это не полный перечень этих тем, но основной. Рассмотрим подробнее.

Работа и заработок.

Люди всегда хотят заработать больше денег, чем они зарабатывают в настоящее время. И если у Вас есть опыт заработка тем или иным способом, напишите об этом книгу. Вы также можете написать пособие не о том, как заработать, а о том, как сэкономить деньги. Экономия - это тоже, своего рода, дополнительный заработок.

Карьера и достижение успеха.

Возможно, Вы обладаете какими-то знаниями, личным опытом, или опытом своих знакомых о том, как быстрее продвигаться по служебной лестнице. Это хорошая идея для написания книги. Очень многие люди хотят, чтобы их повысили в должности, чтобы увеличили зарплату и т.д. И немало тех, кто согласен заплатить деньги за те знания, которые реально помогут им в достижении этой цели.

Красота и здоровье.

Не помню кто сказал, но: "У здорового человека – тысяча желаний; у больного одно – стать здоровым". Опять же, если Вы имеете опыт избавления от какого-то заболевания, или знаете, как можно вообще не болеть, то эта тема – для Вас.

Может быть Вы искушены в искусстве красиво одеваться, без большого труда делать стильные прически или прошли тернистый путь от пропавшего алкоголика до трезвенника "ни в одном глазу"? Тогда эта тема – тоже для Вас (чувствуете, что я привожу в пример все те вещи, о которых мы постоянно слышим из телевизора и видим рекламу в газетах? А почему? Потому что они действительно важны для многих, многих людей. И так будет всегда).

Межличностные взаимоотношения.

Мужчины всегда хотят нравиться женщинам, женщины – мужчинам. Те и другие хотят иметь друзей, хотят, чтобы их уважали и ценили на работе и в семье. Ну и т.д. Вы понимаете?

Хобби.

Эта важная часть жизни многих людей. Домашние животные, цветы, сад и огород, автомобили, охота и рыбалка, туризм, коллекционирование, фотография, резьба по дереву... продолжать можно бесконечно. Изложите на бумаге (пардон, на экране :)) секреты и Ваш уникальный опыт в этих вопросах, и люди это оценят.

Возможно, Вы испытываете неуверенность, станут ли люди покупать Ваш цифровой продукт.

Уверяю Вас: станут!!! И не только покупать, но и, если Ваш продукт будет действительно уникален и полезен, еще будут и друзьям рассказывать.

При создании цифрового продукта есть очень важный момент, от которого, пожалуй, в первую очередь зависит успех Ваших продаж. Он должен быть написан в стиле практического руководства, а не теоретических рассуждений.

Например, если Вы хотите написать электронную книгу о создании красивой внешности, то она должна быть написана в таком ключе: "10 до безобразия простых приемов, которые уже через неделю заставят мужиков послушно ползать у ваших ног!!!".

Примерно под таким же заголовком должен быть и рекламный текст к Вашей книге. Использование фразы "Узнай, как улучшить свою внешность" будет гораздо менее эффективным.

Первой фразой Вы говорите о том, что Ваша электронная книга решает проблему: незамедлительное привлечение внимания мужчин.

Вторая фраза сообщает только лишь нейтральную информацию. Из нее не понятно, какие выгоды получит читатель.

Это психология. Все дело в выгодах.

Оформление цифровых товаров

Ну, это проще всего!

1. Пишете текст в Ворде;
2. Готовите картинки в JPG или GIF-формате, если они предусмотрены в Вашей книге;
3. Берете редактор HTML-страниц "Dream Weaver" и создаете столько страничек, сколько глав в Вашей книге, включая оглавление, введение, приложения и прочие разделы;
4. Вставляете в страницы Ваши тексты и картинки, форматируете абзацы и заголовки;
5. Пропускаете Ваши HTML-страницы через мясорубку – программу компиляции электронных книг (например, "E-book Edit Pro"). В результате она слепит из Ваших отдельных страничек котлету – запускаемый EXE-файл.

Это и есть Ваша электронная книга!

Конечно, каждая эта операция сама по себе требует знаний. Но, я уверен, Вы справитесь. Главное – план действий. Вы его только что получили.

Теперь Вы представляете, как создать свой цифровой продукт.

Константин Фёст – Автор бесплатного ознакомительного курса "Как подступиться к электронной коммерции", создатель и владелец сайта <http://konstantinfirst.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!

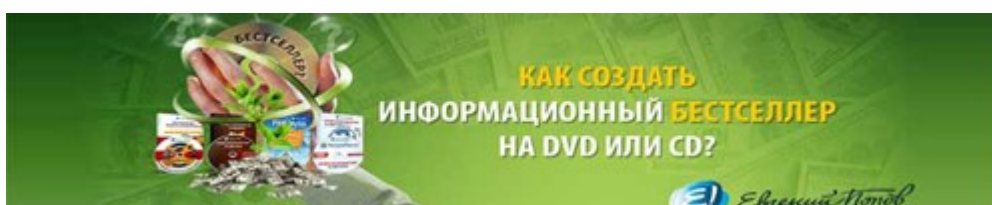


http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html

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