

# 5 способов обзавестись собственным информационным товаром для его продаж в Интернете

Мне постоянно задают достаточно распространенный вопрос – «Где взять собственный товар для того, чтобы зарабатывать на его продажах в Сети?»

И в самом деле – как обзавестись собственным товаром для продажи? Вопрос весьма непростой, тем более что именно с ответа на него для большинства новичков начинается их собственный онлайн-бизнес.

Что ж, в данной статье я опишу пять способов, руководствуясь которыми Вы можете обеспечить себя собственным товаром для извлечения желаемой прибыли. Но перед этим считаю своим долгом сделать два очень важных замечания.

Во-первых, говоря о получении в свои руки собственного товара, я говорю лишь о тех случаях, когда свой товар Вам нужен для создания высокоприбыльного информационного бизнеса. Ибо сам я работаю именно в информационном бизнесе, соответственно, и рекомендации мои отражают данную специфику. В других сферах я не считаю себя специалистом настолько, чтобы давать какие-либо качественные рекомендации.

Во-вторых, далеко не всегда собственный товар можно заполучить на бесплатной основе. В конце концов, мы занимаемся бизнесом, а не играем в какую-нибудь развлекательную игру, где счет ведется «на интерес», «на спички» и пр. У нас счет ведется на деньги, поэтому в ряде случаев их придется вкладывать. Впрочем, как и в любом другом бизнесе.

Итак, приступим.

## **Способ первый – создать собственный товар своими силами.**

Данный способ является в Рунете «классическим», но он, бесспорно, не единственный (о чем подробнее пойдет речь далее) и далеко не во всех случаях может быть признан самым лучшим (о чем мы также поговорим далее).

Тем не менее, этот способ был и остается самым популярным (и на это есть веские причины), поэтому необходимо сказать о нем несколько слов, поставив его первым в нашем списке.

Итак, Вы можете создать собственный информационный товар самостоятельно. Для этого нужно, в общих чертах, определить сферу собственной компетентности (то есть то направление, в котором Вы являетесь настоящим специалистом), выяснить, какие вопросы данной сферы волнуют рынок больше всего, и создать информационный товар, который полноценно отвечал бы на эти вопросы.

Казалось бы, рецепт банален и прост. Но здесь абсолютное большинство новичков сталкивается с одной из двух серьезных проблем (или с обеими сразу), которые им представляются не разрешимыми, хотя, на самом деле, бесспорно, таковыми не являются.

Проблема первая может быть охарактеризована воплем: «АААААААА яяяяяя нииииииигдееее нее специааааалист!!!», который достаточно часто пронзительно звучит в моих ушах. :) Вот что я Вам скажу: Вы действительно можете считать, что не являетесь специалистом ни в одной сфере, но такое мнение о себе весьма редко соответствует действительности. Как говорится, оно скорее ошибочно, нежели правильно.

У каждого из нас имеется собственная уникальная база знаний и опыта. У каждого. Но если Вы не можете ее в себе разглядеть – это не означает, что ее нет на самом деле. Просто Ваши уникальные знания и опыт являются настолько неотъемлемой частью Вашей личности, что Вы не считаете их чем-то особенным и думаете, что точно так же все это знают и умеют остальные. Безусловно, это не так.

И если Вы не в состоянии выявить в себе нужные знания и опыт для создания собственного информационного товара, лучше всего обратиться к своим друзьям и знакомым. Спросите их о том, что у Вас получается гораздо лучше, быстрее и качественнее, чем у всех остальных. Что Вы умеете делать легко, просто, быстро и с удовольствием, причем так, что никто из Вашего окружения не может повторить Ваших результатов даже при напряжении всех сил и затратах большого количества времени?

Анализируя их ответы, Вы чаще всего без проблем обнаружите искомое.

Проблема вторая описывается не менее громким криком: «АААААААА яяяяяя не умеюююю писаааааааать!», от которого мои уши тоже сворачивались трубочкой не один раз. :) Хорошо, предположим, что писать Вы действительно не умеете, а учиться по тем или иным причинам не желаете. Но означает ли это, что собственный информационный товар Вам не создать?

Разумеется, не означает.

Кто Вам сказал, что Ваш товар должен иметь вид исключительно печатного текста? Это обыкновенная глупость. Существует

несколько способов передачи информации, и каждый из них Вы можете использовать для создания собственного товара. Здесь следует учитывать, во-первых, специфику Вашей информации, а во-вторых, Ваши личные дарования.

Специфика информации бывает разная. Иногда Вашу информацию вполне можно передать и с помощью обычного печатного текста. Но в ряде случаев полноценно этого сделать нельзя. Например, объясните мне: как можно научить посредством печатного текста искусству использования речевых модуляций для достижения той или иной цели? Никак. Здесь необходимо использовать голос, а значит, основная часть информации должна передаваться аудиальным способом. Иными словами, в подобных случаях Вам будет целесообразнее использовать аудиоформат своего информационного товара.

Другой пример: очень часто о чем-то нельзя полноценно рассказать. Необходимо в первую очередь показать. Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать – это девиз информационных товаров в видеоформате. И так далее, одним словом, специфика Вашей информации может подсказать выбор наилучшего формата, который далеко не всегда должен быть именно текстовым.

По поводу личных дарований: кто-то из нас умеет прекрасно излагать свои мысли на бумаге. Но кто-то лучше делает это с помощью устной речи. И так далее. Отсюда следует один простой вывод: если Вы не можете хорошо писать, скорее всего, Вы можете хорошо говорить. Тогда Вам будет лучше использовать аудиоформат. Или видео.

Вы можете комбинировать разные форматы – это будет лучшим вариантом. Самые удачные информационные товары представляют собой сочетание нескольких форматов. Например:

- краткое руководство в виде печатного текста (плюс, например, различные проверочные списки, вопросы для тестирования и прочее);
- лекции с нужным содержанием в аудиоформате;
- практическое пошаговое руководство в видеоформате с наглядных показом всех необходимых действий;
- и так далее.

Как видите, Вам вовсе не обязательно вообще что-либо писать для создания собственного товара. Можно и просто говорить, и показывать.

На самом деле подробный рассказ о создании собственного информационного товара в различных форматах – тема отдельной и довольно объемной публикации. Для данной же статьи сказанного

вполне достаточно – нам нужно рассмотреть еще и другие способы получения в свои руки собственного товара для продажи. :)

### **Способ второй – покупка товара с правами перепродажи.**

Данное явление уже достаточно популярно в RuNET'е, и Вы можете найти довольно большое количество товаров, которые продаются с правами перепродажи. Купив такой товар, Вы автоматически получаете возможность начать перепродавать его.

Иными словами, обретаєте собственный товар для продажи. Да, Вы не являетесь автором данного товара – ну и что? Продавать ведь Вы его можете, и это для Вас главное с точки зрения темы данной статьи. Более того – в ряде случаев то обстоятельство, что товар создан не Вами, будет Вам на руку. Например, если Вы не располагаете пока нужной репутацией в своей рыночной нише, а автор товара такую репутацию имеет. В этом случае продать его товар Вам будет гораздо проще, чем свой собственный.

Естественно, в работе с правами перепродажи существует куча тонкостей (нельзя покупать товары, которые никому не нужны – Вы их не сможете продать, виды прав перепродажи есть разные и пр.), но главное здесь в том, что, покупая такие товары, Вы сможете их продавать на своих ресурсах. То есть решаете вопрос о том, где взять товар для продажи.

### **Способ третий – покупка товаров с правами личной марки.**

Права личной марки (Private Label Rights – PLR) пока в RuNET'е встречаются довольно редко. Но я больше чем уверен, что довольно скоро они станут не менее распространены, чем права перепродажи. И в популяризацию товаров этого вида я в ближайшем будущем планирую сделать собственный весомый вклад. :)

Что это за зверь? Это – товары, которые Вы покупаете вместе с авторскими и смежными правами на них. Купив, например, электронную книгу с правами личной марки, Вы можете делать с ней все, что угодно – дорабатывать, разбивать на отдельные книги (или статьи), объявлять себя автором, делать из нее товар в аудиоформате, видеоформате без разрешения автора и т.п.

Иными словами, все права на контент с PLR с момента покупки принадлежат именно Вам, и Вы можете делать с ним все, что Вам заблагорассудится. В том числе, и достаточно быстро создать на базе купленного контента собственный коммерческий информационный товар, объявив себя его автором без нарушений каких-либо норм и зазрений совести.

Единственное обязательное условие здесь – доработка контента. Крайне не рекомендуется использовать его в виде «как есть».

Судите сами: если все станут так поступать, то рынок окажется наводнен товарами различных авторов, которые буква в букву копируют один другой. Как такое понравится потребителю? Поэтому с контентом PLR нужно работать творчески и именно работать.

Но в целом данный вид прав позволяет получить собственный отличный товар для продажи очень быстро и с минимальными трудностями. Я сам очень люблю покупать такие товары в Западном секторе INTERNET, переводить их на русский язык и затем с успехом продавать, хотя ни разу не объявлял себя автором полученных данным способом материалов.

Привычки такой не имею – вешать собственное имя на чужой контент. Хотя и имею на это в данном случае полное право. :)

#### **Способ четвертый – интервьюируем эксперта.**

Этот способ также становится все более и более популярным в RuNET'е и лично меня эта тенденция сильно радует. Ибо она способствует появлению на самом деле качественных товаров, в отличие от информационного мусора, который порождают многочисленные авторы, стряпающие товары по тем темам, в которых не являются специалистами.

Как развиваются события по данному сценарию? На самом деле очень просто.

Итак, Вы отыскали отличную рыночную нишу, знаете примерное содержание информационного товара, который пользовался бы в ней спросом, но вот беда: Вы ничего не смыслите в данной теме!

Иными словами, не можете создать собственный товар, а также не хотите рисковать покупкой товара с правами перепродажи или личной марки, ибо как Вы определите – является ли достаточно качественным тот или иной товар или нет, не обладая нужными познаниями в необходимом вопросе?

Не беда на самом деле. Ибо все, что Вам нужно сделать – найти в этой нише хорошего специалиста, пользующегося нужной репутацией, и взять у него качественное интервью, в котором он ответит на вопросы, представляющие собой содержание Вашего планируемого информационного товара.

Договоритесь со специалистом (если Вы правильно себя поведете, как правило, это не составит проблем), проведите интервью и бац! В Ваших руках отличный товар для продажи!

Здесь, конечно, тоже имеются различные тонкости и нюансы – взаимные условия использования полученного интервью, оплата эксперту за интервью (если понадобится), выбор формата и прочее. Но это – опять же, тема отдельных публикаций, здесь для нас главное то, что таким образом Вы можете получить собственный

товар для продажи, который имеет отменное качество и пользуется спросом!

### **Способ пятый – услуги наемных авторов.**

Это, пожалуй, самый дорогой в финансовом плане из всех описываемых способов, но зато в абсолютном большинстве случаев он гарантирует Вам получение максимально качественного товара.

Итак, ситуация примерно та же, что и в п. 4, но за тем исключением, что Вы не нашли нужного специалиста, либо не смогли с ним договориться. А тема востребована, товар нужно создавать и продавать... что делать?

На помощь в этом случае Вам придет так называемый «наемный автор», то есть человек, обладающий достаточными познаниями в нужной сфере и согласный за определенную плату написать для Вас нужную книгу, либо сценарий для аудиозаписи и т.п. и передать Вам все права на это творение в полном объеме.

Где найти такого специалиста? На самом деле вариантов масса – возьмите, хотя бы сервисы объявлений о поиске работы – на любом из них Вы найдете толпу нужных людей. Как правило, это студенты, преподаватели, журналисты и прочие публицистические работники, которые ищут возможность дополнительного заработка.

Конечно, тут есть масса своих тонкостей – как определить, действительно ли претендент имеет нужный уровень знаний, нюансы передачи авторских прав, вопросы по оплате и т.п. Но опять же: задачей настоящей статьи является указать Вам на этот вариант как способ получения собственного информационного товара.

Итак, Вы без труда можете найти наемного автора, заплатить ему – и он напишет Вам целую книгу по необходимой теме. Или сценарий для создания товара в другом формате (текст аудиозаписи, сценарий для обучающего видеофильма и пр.).

Я лично, честно говоря, не поручал таким авторам написание контента, но зато пользовался услугами различных наемных программистов. Некоторые из них в настоящее время работают над созданием для меня различного софта, который передадут мне вместе со всеми правами на него.

Этот софт нужен мне для оптимизации моего бизнеса, а его часть я буду продавать в качестве самостоятельного товара. Вот Вам данный способ в практической реализации!

На этом позволю себе закончить настоящую статью, подчеркнув, что перечисленными пунктами список способов получения собственного информационного товара не исчерпывается. Если Вы напряжете свое

серое вещество – то без каких бы то ни было проблем сможете разглядеть нужный именно Вам способ, даже если его и нет в приведенном списке. :)

Прежде чем закончить, хочу привести пару заключительных замечаний.

Первое: ничто не мешает Вам комбинировать данные способы для того, чтобы обзавестись собственным информационным товаром. Например, Вы можете купить материалы с правами личной марки и поручить их доработку стороннему наемному автору за соответствующее вознаграждение.

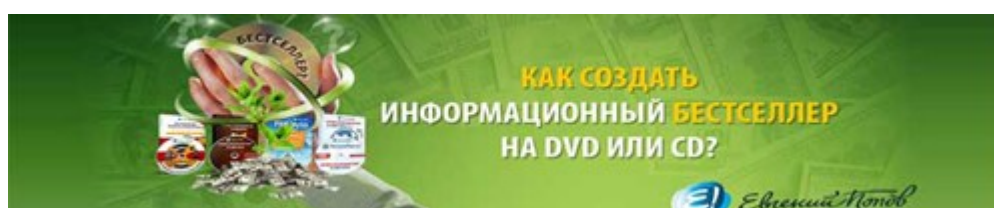
Второе – ни в коем случае не связывайтесь с нелегитимными и незаконными способами! Не занимайтесь плагиатом, не ломайте чужих товаров и не покупайте права на перепродажу и PLR у тех людей, которые не имеют права их продавать! Ибо эти нарушения в онлайн на самом деле «всплывают» очень быстро, и Вы рискуете моментально потерять репутацию и вылететь из бизнеса.

Вот такие интересные пять способов. Если Вы найдете среди них тот, который подойдет именно Вам, либо определите нужную их комбинацию – я смело могу считать свою задачу выполненной.

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

Это 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 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](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)