

Изобретатели велосипедов

Большое количество новоиспеченных предпринимателей, желающих заняться продажей собственного информационного товара, зачастую сталкиваются с неразрешимой для них проблемой, на которой весь их онлайн-бизнес угрожает закончиться, даже не начавшись. А между тем решение этой «сложной» проблемы находится буквально у них под носом!

О чем идет речь?

Приобщается человек к великому, могучему и благородному делу электронного паблишенга. Он сделал собственный сайт, открыл и успешно издает собственную рассылку, количество подписчиков которой изо дня в день растет. Почитал материалы по копирайтингу и чувствует в себе силы к написанию сногшибательных рекламных текстов. Вот только одна трудность на пути к успеху: нет собственного товара. Участвовать в партнерских программах он не хочет. Хочет торговать своим информационным товаром и удерживать сто процентов прибыли. Что ж, похвально!

Но вот как создать этот товар он не в курсе. То есть, техническая сторона вопроса для него не существует: он в совершенстве владеет всем необходимым программным обеспечением. Нужен контент для собственного информационного товара. А вот с ним проблема.

Короче говоря, вопрос возникает такой: о чем мне писать?

В поисках решения и ответа на данный вопрос, как правило, начинается изобретение велосипеда. Не находя нужного варианта, несмотря на то, что этот вариант лежит у него под носом, что бы Вы думали, делает человек? Он начинает писать электронную книгу о том, как зарабатывать деньги в INTERNET!

Во всех подробностях данный синдром «электронного бизнеса по-русски» разобран мной в другой статье. Там об этом и почитаете. Здесь же я хочу сосредоточить свое внимание на ином аспекте проблемы: как найти то, о чем следует писать Вашу электронную книгу, если Вы уж так хотите создать собственный информационный товар именно в этом виде.

Очень хороший пример приводит в своих публикациях один из корифеев электронного паблишенга Кен Эвой. Он описывает такую ситуацию.

Однажды ему позвонила женщина, которая купила и прочла его книгу «Заставь свои знания продаваться!» Она, естественно, прониклась идеей создания собственной электронной книги и ее продажи. Но у нее был вопрос, который она изложила следующим образом: «Кен, а о чем мне писать? Дело в том, что у меня есть несколько увлечений, но я не могу вплотную ими заниматься, так как у меня

уже десять лет практически все время уходит на то, чтобы ухаживать за моими престарелыми родителями». Эвой пишет: «Услышав это, я буквально рухнул со стула! Она имеет 10-летний опыт данного рода деятельности и не знает, о чем ей писать! Она может сварганить такую энциклопедию по теме ухода за престарелыми людьми, что ни один публицист не составит ей конкуренции! Боже мой! И она говорит, что ей не о чем писать!!!»

Пример из личного опыта Павла Берестнева.

Один очень талантливый потенциальный предприниматель проходил обучение на интенсивном онлайн-бизнес-тренинге «Построй свой бизнес за три месяца!!!» И точно так же, как и подопечная Эвоя, проникся идеей написания собственной электронной книги. И прислал письмо следующего содержания.

«Здравствуйте, [Ваше имя]!

Спасибо за Ваши бесценные материалы! Я обязательно напишу какую-нибудь электронную книгу, только, видимо позже, т.к. в настоящее время у меня нет возможности подобрать нужную тему для моего информационного товара. Видите ли, в чем дело: я уже около семи лет усиленно занимаюсь пошивом детской одежды – надо как-то сводить концы с концами. Поэтому, как только я буду посвободнее, обязательно пристально изучу какую-нибудь тему и напишу по ней электронную книгу».

Если Вы не поняли смысла письма, перечитайте его еще раз. Ситуация один-в-один, как в примере Эвоя! И человек не знает о чем ему писать?!

Вот что я Вам скажу, друзья мои: искать тему для собственного информационного товара надо внутри себя, а не за пределами собственного мозга! Составьте список собственных умений, знаний, опыта и увлечений, причем как можно более подробный. Я гарантирую Вам, что при надлежащем приложении усилий в этой области вы без труда увидите, где «спряталась» тематика Вашего бестселлера! Если, конечно, Вы не вчера появились на свет.

Не надо, бегло пробежавшись по собственным познаниям, заявлять: но я ничего не знаю и не умею, и писать мне не о чем! Данный вывод сделать проще всего, но он никакой пользы Вам не принесет. Что-то Вы обязательно знаете и умеете лучше других. Надо найти это что-то. Если Вы отнесетесь к данной задаче более внимательно, то обязательно успешно ее решите.

«Но я не знаю, как найти в себе то, о чем я мог бы писать!» Вот опять: я не знаю! Говорить «я не знаю» – проще всего! А что Вы предприняли для того, чтобы узнать это?! Или вы сидите и ждете, пока озарение снизойдет на Вас как манна небесная?! Смею Вас заверить, этого не будет. Поэтому, если Вы действительно желаете узнать, каким образом все это делается – ищите необходимую литературу по данному вопросу, хотя бы в INTERNET. Вы же

собираетесь создать свой товар и извлекать прибыль из его продажи? Так действуйте! Само ничего за Вас не делается. И если Вы будете только сидеть, сложа руки и причитать о том, что Вы не знаете, о чем Вам писать – никаких денег Вы никогда точно не заработаете!

И потом: кто Вам сказал, что для создания собственного информационного товара нужно обязательно писать? Кто сказал, что единственная форма существования информационного товара – это электронная книга?! Одумайтесь, друзья мои, это же совершеннейшая чушь!

Главное – наличие качественной и востребованной рынком информации. А вариантов ее оформления (то есть оболочек, в которую эту информацию можно заключить) существует масса. Вот только некоторые из них:

– звуковые файлы с записью лекций или иных обучающих материалов, подаваемых голосом. Количество форматов многообразно: wma, mp3, m4a и т.п.;

– аудиокассеты с записью лекций или иных обучающих материалов, подаваемых голосом;

– аудио компакт-диски с записью лекций или иных обучающих материалов, подаваемых голосом;

– PC-диски с записью аудиофайлов, в которые «зашиты» лекции или иные обучающие материалы, подаваемые голосом;

– видеофайлы различного формата, содержащие обучающие видеоматериалы;

– видеокассеты, содержащие обучающие материалы;

– PC-диски, содержащие обучающие видеоматериалы;

– DVD-диски, содержащие обучающие видеоматериалы;

– и так далее. Я перечислил лишь те варианты, которые сейчас мне пришли в голову. При проявлении на должном уровне творческого предпринимательского мышления Вы обязательно найдете нужный вариант оформления своего информационного товара. Если Вы действительно создадите хороший информационный контент, поверьте мне, выбор нужной оболочки не будет для Вас проблемой!

Поэтому прекращайте изобретать велосипед и начинайте создание собственного информационного товара немедленно!

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

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