

# РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

составления плана Вашего  
коммерческого Интернет-  
проекта



Джошуа Л. Айков  
Патриция А. Рорабо

# ПРЕДИСЛОВИЕ ПЕРЕВОДЧИКА:

## СОДЕРЖАНИЕ:

<b>Введение</b>	Стр. 3
<b>Постановка целей и задач</b>	Стр. 4
<b>Анализ аудитории</b>	Стр. 5
<b>Стратегия продвижения</b>	Стр. 6
<b>Финансовый анализ</b>	Стр. 7
<b>Техническая реализация сайта</b>	Стр. 9
<b>Анализ конкуренции</b>	Стр. 10
<b>Подготовка описаний</b>	Стр. 11
<b>Стратегия продаж</b>	Стр. 12
<b>Команда</b>	Стр. 13
<b>Приглашаем на бесплатный вебинар!</b>	Стр. 14

Дорогой читатель! Издание, которое Вы держите в руках, не похоже ни на одну электронную книгу, какими Вы привыкли их видеть. Ибо это - не книга в прямом понимании этого слова, а мощная рабочая тетрадь... точнее, заготовка рабочей тетради.

Умелое использование данной тетради уберезет Вас от принятия необдуманных решений, каждое из которых может стать фатальным для Вашего бизнеса.

Комментируя данный документ, хочу сказать только одно: если бы на момент начала работ над созданием моего первого (да и не только первого) сайта - многое могло бы сложиться по-другому... Меньше было бы лишних шагов, лишних затрат, каких-то совсем не нужных действий удалось бы избежать совершенно.

Но история - моя история - как известно, не знает сослагательного наклонения. Другое дело - Ваша история, к написанию которой Вы только приступаете. И я желаю Вам, чтобы история Вашего бизнеса сложилась более гладко, чем моя - и в этом Вам, бесспорно, поможет настоящая рабочая тетрадь.

Искренне надеюсь, что данное издание попало Вам в руки как раз вовремя. Что ж, приступайте к разработке (или коррекции) плана Вашего коммерческого сайта - и пусть он будет беспрецедентно успешным!

*Ваш консультант по Интернет-бизнесу,*

*Павел Берестнев.*

<http://biz-webinar.com>

## ВВЕДЕНИЕ

Регулярный крах большого количества Интернет-проектов, на которые их разработчики возлагали столько надежд, регулярно доказывает нам, что для успеха в собственном Интернет-бизнесе требуется нечто большее, нежели просто загрузка файлов, составляющих Ваш сайт, на некий удаленный сервер. И это нечто большее начинается именно с планирования.

### ЛЮБОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДОЛЖЕН РАЗБИРАТЬСЯ В...

Очевидно, что для обеспечения успеха в бизнесе, предприниматель должен прекрасно разбираться в том, что он продает и делает, отлично знать рынок. Но не только.

Нужно четко понимать, зачем вообще Вы создаете собственный сайт и каких целей с его помощью желаете достичь. Успешно решать поставленные перед Вашим сайтом задачи, обеспечить требуемую его эффективность и хорошую конкурентоспособность возможно лишь приложив необходимые усилия на стадии планирования.

Большинство предпринимателей создают свои сайты потому что «всем сегодня нужен сайт», «у всех должен быть свой сайт» и так далее. Именно поэтому они получают от своего сайта абсолютно то же самое, что и упомянутое большинство - то есть, полное отсутствие отдачи и возврата вложенных инвестиций.

Прежде чем начать получать от Вашего сайта требуемую отдачу, Вы должны четко определить основные показатели, которые хотите видеть достигнутыми.

А это снова обращает наш взор в сторону планирования Вашего коммерческого Интернет-проекта и одной из его главных составляющих - Вашего коммерческого сайта.

Если Вы хотите стать успешным онлайн-предпринимателем - Вы вначале должны освоить правильное планирование сайта.

### И У ВАС ЕСТЬ В ЭТОМ ОТЛИЧНЫЙ ПОМОЩНИК!

Мы разработали данную рабочую тетрадь с единственной целью - предоставить в Ваше распоряжение целостный алгоритм составления качественного бизнес-плана для Вашего Интернет-проекта. Высокую результативность данного алгоритма уже доказали на практике многие фирмы и коммерческие организации всех видов и форм.

В первую очередь наш алгоритм позволит Вам существенно сократить затраты на web-дизайн, разработку сайта и его реализацию, а также серьезно ускорит воплощение в жизнь Вашего проекта, показав самую короткую и надежную дорогу к успеху.

Приступайте!

*Л. Джошуа Айков,*

*Патриция А. Рорабо*

**Перевод на русский язык** - Павел Берестнев - <http://biz-webinar.com>

# 1. ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ

Постановка целей и задач - самостоятельный и очень важный шаг в разработке Вашего бизнес-плана. Цели и задачи должны быть ясно и четко определены задолго до того, как будет создана самая первая страница. Ниже приведены некоторые варианты - обязательно запишите и свои собственные!

## ДЛЯ КАЖДОГО ПОДХОДЯЩЕГО ВАМ ВАРИАНТА ЗАПИШИТЕ НА ОТДЕЛЬНОМ ЛИСТЕ БУМАГИ:

1. Какие действия должны быть выполнены в рамках Вашего сайта для достижения цели?
2. На основе каких критериев Вы будете оценивать полученный результат? Как Вы определите, что он достигнут или не достигнут?

## ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ:

1. Продажа Ваших товаров и услуг непосредственно с сайта.
2. Предоставление клиентам разной дополнительной информации о Ваших товарах и услугах.
3. Выход на новые рынки сбыта в масштабах страны или с международным охватом.

4. Брендинг, формирование репутации - как лично Вашей, так и Вашего проекта, товаров и услуг.

5. Повышение качества обслуживания клиентов.

6. Информирование Ваших клиентов о новостях проекта, о появлении новых товаров и услуг в Вашем ассортименте и пр.

7. Тестирование новых рыночных ниш (подниш в Вашей нише).

8. Снижение издержек за счет сокращения и (или) упрощения цепочек логистики.

9. Реорганизация и (или) повышение качества работы внутри Вашей компании, обеспечение лучшей координации и обмена информацией между сотрудниками.

10. Поиск и прием на работу новых сотрудников штата или различных удаленных специалистов.

## ВАШИ СОБСТВЕННЫЕ ВАРИАНТЫ:

1. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_



## 2. АНАЛИЗ АУДИТОРИИ

Чтобы клиенты с любовью и благодарностью покупали Ваши товары и услуги, необходимо очень хорошо знать свою аудиторию. И это знание должно находить самое прямое отражение на Вашем сайте - он должен быть удобным, понятным и дружелюбным по отношению к Вашим клиентам.

### ИЗУЧЕНИЕ ИМЕЮЩЕЙСЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

Данный пункт относится к тем предпринимателям, у кого уже есть некоторое число клиентов.

1. Пользуются ли Ваши клиенты Интернетом?
2. Есть ли у всех (или хотя бы у подавляющего их большинства) e-mail адрес?
3. Как часто они выходят в Интернет (раз в день, раз в неделю и т.п.)?
4. Насколько опытными пользователями Сети они являются?

5. Где они обычно выходят в Интернет (дома, на работе или где-то еще)?

### ДЕМОГРАФИЯ ВАШЕЙ АУДИТОРИИ

Из данной группы нужно выбирать те параметры, которые имеют значение для принятия клиентами покупательского решения.

6. Каков пол Вашего типичного (или идеального) клиента?
7. Его возраст?
8. Семейное положение?
9. Уровень дохода?
10. Где и кем он работает?

### ПСИХОГРАФИЯ ВАШЕЙ АУДИТОРИИ

11. Чем интересуется Ваш типичный клиент?
12. Каковы его различные предпочтения (что ему нравится)?
13. Каковы его неприязни (что ему не нравится)?

Когда Вы изложите на бумаге четкие и ясные ответы на перечисленные (и им подобные) вопросы, то начнете понимать, каким должен быть Ваш сайт, чтобы клиенту было на нем удобно, а чего на сайте, напротив, быть совсем не должно.

## 3. СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

*Практически все новички онлайн-бизнеса уверены, что стоит им создать свой сайт - на него тут же повалят толпы целевых посетителей...*

*Это очень серьезное заблуждение!*

*Толпы потенциальных клиентов начнут к Вам приходить только при выполнении одного очень важного условия: Вашей активной работе по продвижению Вашего сайта.*

### КАКИМ ОБРАЗОМ ВЫ ПОВЕДАЕТЕ СВОЕЙ АУДИТОРИИ О ТОМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ (ПОЯВИЛСЯ) СВОЙ САЙТ?

1. Реклама в подходящих тематических рассылках
2. Участие в тематических мероприятиях
3. Размещение сайта в тематических каталогах
4. Регистрация на поисковых системах
5. Обмен баннерами и ссылками с другими сайтами
6. Активная покупка баннерной рекламы
7. Контекстная реклама
8. Участие в форумах
9. Включение файла подписи во все Ваши электронные письма
10. Открытие и запуск собственной партнерской программы
11. Комментирование заметок в схожих по тематике блогах
12. Разработка и запуск собственных вирусных бесплатностей (полезных электронных книг, специальных докладов и прочего)
13. Публикация видеороликов на YouTube
14. Включение адреса сайта во все Ваши печатные и электронные публицистические материалы
15. Публикация адреса Вашего сайта на Ваших визитных карточках



## 4. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Вряд ли для Вас будет новостью, что Интернет-бизнес, также как и любой вид бизнеса, бесплатным занятием не является. Соответственно, Вам необходимо тщательно продумать бюджет Вашего проекта, стоимость которого будет зависеть от выбранной Вами бизнес-модели и размаха проекта.

### РАСХОДЫ НА СОЗДАНИЕ САЙТА

В какую сумму Вам обойдется создание своего сайта?

\_\_\_\_\_

Данная статья расходов включает в себя оплату профессиональных web-мастеров по созданию сайта, либо стоимость обучающих материалов, если Вы собираетесь создавать сайт своими руками.

И в том, и в другом случае необходимо принимать во внимание затраты не только денег, но и сил, времени и других

ресурсов.

### РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ САЙТА

1. Оплата хостинга (ежемесячно)

\_\_\_\_\_

2. Оплата доменного имени (ежегодно)

\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_

### НЕОБХОДИМЫЕ СЕРВИСЫ

1. SmartResponder.Ru (или другая e-mail-система для Вашего бизнеса -

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

## ЛИЦЕНЗИОННЫЕ РАСХОДЫ

Какое программное обеспечение (как для компьютера, так и для сайта) Вам понадобится и сколько оно стоит?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

Какие обучающие материалы Вам понадобятся и сколько они стоят?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_

## ПРОЧИЕ РАСХОДЫ

Какие дополнительные расходы (инвестиции) в организацию Вашего проекта Вам понадобятся и какими цифрами они исчисляются?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_
14. \_\_\_\_\_
15. \_\_\_\_\_
16. \_\_\_\_\_
17. \_\_\_\_\_
18. \_\_\_\_\_
19. \_\_\_\_\_
20. \_\_\_\_\_





## 5. ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ САЙТА

После того, как все параметры, указанные на предыдущих страницах, были четко определены, расписаны и распланированы - пришло самое время технической реализации Вашего сайта.

### НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННОГО ДОМЕННОГО ИМЕНИ

Есть ли у Вас уже собственное доменное имя второго уровня? Если нет, его необходимо тщательно продумать, придумать и зарегистрировать.

Ваше доменное имя:

---

### ВЫБОР ПРОВАЙДЕРОВ:

С помощью какого регистратора доменов Вы зарегистрируете свое доменное имя?

---

На мощностях какой компании-хостера будет размещен Ваш сайт?

---

В ряде случаев бывает целесообразно заказывать и доменное имя, и хостинг у одной и той же компании, хотя у такого решения помимо очевидных плюсов есть и бесспорные минусы.

### ВЫБОР ИСПОЛНИТЕЛЯ:

Какая организация (или команда Ваших собственных сотрудников) будет заниматься фактическим созданием Вашего сайта?

---



---



---

Если Вы собираетесь делать свой сайт самостоятельно - по каким руководствам Вы будете его делать?

---



---

## 6. АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ

*Интернет - среда очень  
высокой конкуренции.*

*Поэтому важный ключ к  
успеху любого Интернет-  
проекта - знание своих  
главных конкурентов и  
неусыпное наблюдение за  
ними и за складывающейся  
вокруг них, их товаров и  
услуг ситуацией...*

Первое, что необходимо сделать - изучить главных Ваших конкурентов на текущий момент. Вы должны знать по каждому из них как минимум следующие параметры: 1) название проекта (компании), 2) адрес сайта, 3) в чем главная выгода коммерческих предложений данного конкурента, 4) какие приемы маркетинга и рекламы он применяет, 5) чего он старается избегать.

Составьте таблицу с указанными параметрами - и Вы получите достаточно подробную карту Вашей конкурентной среды.

### О КОМ ГЛАСИТ ИНТЕРНЕТ?

Обязательно проверьте, кто занимает верхние позиции в рейтингах каталогов и поисковых выдачах на поисковых машинах. Чьи контекстные рекламные объявления и баннеры крутятся на поисковых системах и тематических площадках?

Чьи блоги занимают верхние позиции в рейтингах? Чьи видеоролики на YouTube и других порталах бьют рекорды просмотров? И так далее...

### ПОИСКОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Каким образом клиенты в Вашей сфере ищут продавцов, способных удовлетворить их интерес?

Очень важно понять психологию и технологию поиска клиентом нужной ему информации.

Если бы Вы были покупателем в данной сфере - то каким образом стали бы искать нужные Вам товары и услуги? Как стали бы оценивать получаемую информацию? Как стали бы определять кому верить, а кому - нет?

Ответы на эти вопросы многое Вам прояснят о том, каким должен быть Ваш сайт.

## 7. ПОДГОТОВКА ОПИСАНИЙ

У Вас под рукой всегда должны присутствовать необходимые описания Вашего сайта для всевозможных ситуаций и случаев. Каждый раз, когда Вам понадобится тот или иной формат описания Вашего сайта - оно должно быть у Вас наготове. Поэтому о подготовке нужных вариантов следует позаботиться заранее.

Описания составляются в несколько этапов:

1. **Подбор необходимых ключевых слов.** Выпишите все ключевые слова, которые точно описывают Ваш бизнес, Ваш проект, Ваших клиентов и Ваши коммерческие предложения.
2. **Расположение ключевых слов и фраз по приоритету.** Отсортируйте выписанные ключевые слова и фразы - самые сильные и точные вначале списка, а за ними - остальные по мере убывания предпочтительности.
3. **Составление описаний.** Из полученного списка ключевых слов и фраз составьте осмысленное и красивое описание Вашего сайта - какую главную выгоду Вы предоставляете клиентам и почему за товарами и услугами они должны обращаться именно к Вам.

Вам нужно подготовить описания Вашего сайта для:

- ПОИСКОВЫХ СИСТЕМ
- КАТАЛОГОВ
- ФАЙЛА ПОДПИСИ
- ВИЗИТНЫХ КАРТОЧЕК
- БЕСПЛАТНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ
- ДРУГИХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ РАЗДАЧИ
- ПЕЧАТНЫХ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ
- НАПИШИТЕ, ДЛЯ ЧЕГО ЕЩЕ.

## 8. СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ

Единственный источник получения денег в любом бизнесе - это продажи тех или иных товаров и услуг. Поэтому над обеспечением бесперебойности продаж и прибылей нужно заботиться заранее, и начинается эта забота с планирования.

### УТВЕРЖДЕНИЕ АССОРТИМЕНТА

Какие товары и услуги Вы станете продавать со страниц своего сайта для обеспечения прибыли?

Ваши собственные? Или в рамках Вашего участия в партнерских программах других предпринимателей и продавцов?

Составьте подробный список.

### ТОРГОВАЯ ПОЗИЦИЯ

Запишите подробные ответы на следующие вопросы:

1. Что Вы даете клиентам

такого, чего не дают Ваши конкуренты?

2. С какой стати клиент из всей массы имеющих на рынке предложений должен выбрать именно Ваше?

3. Почему покупателям очень удобно иметь с Вами дело?

Эти ответы должны стать стержнем всех Ваших мероприятий и действий по позиционированию.

### ПЛАН ПРОДАЖ

Какое количество товаров и услуг из утвержденного ассортимента Вам нужно продавать за точный период времени (например, ежемесячно)

для получения нужного дохода?

Составьте подробный план-график продаж - на месяц, на квартал, на год.

### ПОСТОЯННЫЕ ПРОДАЖИ

Каким образом Вы будете обеспечивать постоянное возвращение к Вам клиентов за все новыми и новыми покупками?

1) Специальные акции; 2) купоны; 3) клиентское сопровождение; 4) сервис; 5) программа скидок; 6) конкурсы и лотереи между клиентами; 7) постоянное обновление ассортимента и сервисного пакета и т.д.

## 9. КОМАНДА

*К великому сожалению, сам по себе Ваш сайт на свет не появится.*

*И если Вы, как и любой нормальный и живой человек, не в состоянии быть сразу и лекарем, и пекарем, и кесарем, и слесарем - Вам понадобится команда из штатных и удаленных сотрудников.*

*Когда такая команда состоит из 2 - 3 человек, особых управленческих проблем она не вызывает.*

*Но вот когда число ее участников превышает 5 - тут без уже грамотного планирования не обойтись...*

Как ни парадоксально это звучит, но для начала нужно решить вопрос с руководством. Безграмотный руководитель способен загубить любой проект, тогда как хороший руководитель даже в плохих стартовых условиях обеспечит наилучший результат.

По сути, здесь нужно решить два базовых вопроса: 1) кто будет возглавлять работу по созданию и раскрутке сайта и 2) каковая будет мера его ответственности?

### РАЗГРАНИЧЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАБОТЫ

Не менее важны и четкие ответы на следующие вопросы:

1. Какие направления работы над Вашим сайтом и Вашим проектом необходимо разграничить и проработать самостоятельно?
2. Кто именно будет заниматься выполнением работ в каждом конкретном направлении?
3. Как работники разных направлений будут взаимодействовать между собой (занимаясь разграничением, нужно помнить, что проект остается единым и должен функционировать как единое целое).
4. Кто именно какие именно технические работы и в какие сроки должен выполнить?
5. Перед кем будут отчитываться исполнители?
6. В каком именно виде они будут отчитываться?
7. По каким критериям будет производиться оценка каждой выполненной работы? Когда можно будет считать, что нужный результат достигнут, а когда - что он не достигнут?

# РЕКОМЕНДУЕМ ПОСЕТИТЬ БЕСПЛАТНЫЙ ВЕБИНАР! -

Ваш коммерческий сайт - не «для мебели»! Он должен работать, приносить Вам требуемую отдачу, в том числе и в денежном выражении. И он может это делать - надо только чуть-чуть ему помочь...

И на бесплатном вебинаре эксперт в области разработки продающих сайтов Павел Берестнев расскажет Вам, как.

Запишитесь на вебинар сейчас - <http://biz-webinar.com> - вебинар бесплатный, но количество мест ограничено.

На вебинаре Вы узнаете:

- НЕСКОЛЬКО ОТРЕЗВЛЯЮЩИХ ФАКТОВ О БИЗНЕСЕ В ИНТЕРНЕТЕ
- ПОЧЕМУ У ВАС «НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ»
- В ЧЕМ НА САМОМ ДЕЛЕ ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА
- 5 ВАЖНЕЙШИХ ПРАВИЛ, БЕЗ СОБЛЮДЕНИЯ КОТОРЫХ САЙТ НИКОГДА НЕ ПРИНЕСЕТ ДЕНЕЖНОЙ ОТДАЧИ
- ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ДИСКОВ В КРАСИВО РАСКРАШЕННЫХ КОРОБКАХ НЕ В СОСТОЯНИИ ДАТЬ ВАМ ТО, ЧЕГО РЕАЛЬНО НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ УСПЕХА
- ГДЕ ЛЕЖИТ УНИКАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ БРИЛЛИАНТ, СИЯНИЕ КОТОРОГО СДЕЛАЕТ ВАШ САЙТ САМЫМ ЭФФЕКТИВНЫМ БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТОМ, КОТОРЫЙ ВЫ КОГДА-ЛИБО ВИДЕЛИ!

Запишитесь на вебинар сейчас - <http://biz-webinar.com> - вебинар бесплатный, но количество мест ограничено.



Все права защищены.  
Приветствуется свободное  
распространение данного издания  
при неизменности файла. Продажа  
данного издания запрещается!