Терри Дин
12 важных уроков для каждого новичка онлайнового бизнеса.

Недавно один из моих клиентов, которых я консультирую по вопросам онлайнового бизнеса, закончил мою учебную программу, ориентированную на новичков нашего дела. В качестве отзыва на программу обучения, которую он освоил, он прислал мне целую статью, содержащую краткий перечень того, чему он научился, будучи моим студентом.

После того, как я пробежался глазами по списку упомянутых им ключевых пунктов, то обратился к нему с вопросом, могу ли я опубликовать эту статью для своих читателей и подписчиков в качестве отдельного познавательного материала.

Он согласился.

Вот таким образом и появилась на свет та публикация, строки которой Вы в данную секунду читаете.

Я настаиваю на том, чтобы Вы распечатали данную статью и все время держали ее перед глазами на протяжении всего того, что Вы станете делать для создания и развития собственного онлайнового информационного бизнеса.

И подобная настойчивость с моей стороны обусловлена достаточно вескими причинами.

В первую очередь потому, что перечисленные далее 12 важных уроков, которые извлек мой ученик из нашего обучения, касаются не только новичков – они имеют критическое значение для достижения успеха любым предпринимателем в онлайне, на какой бы ступени создания и развития собственного бизнеса он ни находился.

И без учета этих 12 важнейших моментов в своей работе Вы никогда не достигнете настоящего успеха в нашем деле. Поэтому слушайте очень внимательно, запоминайте и применяйте…

Повторю еще раз – распечатайте данную статью и положите ее на видное место.

Кстати, моего клиента, благодаря которому данная публикация появилась на свет, зовут Шон О’Рэйли.

Итак, излагаю своими словами текст его письма ко мне, в котором он перечислил «12 важных уроков для каждого новичка».

Поехали.

Урок 1: Всемирная Паутина является средством массовой информации, ориентированным на ключевые слова и фразы, и ими же управляемым. Из этого правила вытекает один очень важный вывод: для успешного создания и развития собственного онлайнового информационного бизнеса следует создавать контент только по тем темам и вопросам, ответы на которые аудитория уже ищет с помощью популярных поисковых машин.

Таким образом, выбирая тему для каждой своей публикации, Вам необходимо провести исследование статистики поисковых запросов на какой-либо популярной поисковой системе и выяснить, какая именно информация интересует Ваших потенциальных клиентов в данный конкретный момент времени.

Инструменты анализа подобной статистики можно сравнить со своего рода сканером, проникающим в сферу интересов нашей целевой аудитории и четко показывающим, что именно интересует наших читателей. Оперируя полученными в ходе такого исследования данными, мы и должны создавать свой контент, давая аудитории то и только то, что она от нас хочет получать.

Финальный вывод, вытекающий из этого урока, звучит следующим образом: если Вы задумали написать публикацию на такую тему, которая в настоящее время не фигурирует среди популярных запросов на поисковых системах – не стоит тратить своего драгоценного времени и сил, ибо такую публикацию читать никто не станет.

Если в статистике поисковых запросов не упоминаются описывающие тему ключевые слова и фразы – значит, она попросту никому не интересна.

Урок 2: Собственная партнерская программа обладает потрясающей силой, если с ней правильно работать. Главное здесь – не жалеть времени и сил на то, чтобы учить собственных партнеров, как лучше и эффективнее продавать Ваши товары и услуги, а также развивать, укреплять и поддерживать с ними нужные отношения.

Если Вы будете постоянно этим заниматься – многократный рост Ваших показателей продаж и прибыли будет Вам гарантирован.

Создание и развитие собственной партнерской программы является, вне всякого сомнения, одним из самых мощных и доходных вариантов обеспечить рост Вашего бизнеса по всем параметрам без значительных затрат сил, денег и времени по сравнению со многими другими направлениями работы.

Поначалу, когда я попробовал в свое время первый раз создать и запустить собственную партнерку, то получил от ее использования весьма и весьма неприятный опыт. Это было связано с тем, что абсолютное большинство участников любой партнерской программы по большому счету совершенно не заботятся о том, чтобы донести ценность и решение проблемы до конечного покупателя.

Им главное – заработать денег, а все остальное для них не так важно.

Соответственно, они не гнушаются ничем, чтобы обеспечить переходы по своим партнерским ссылкам любой ценой. В ход идут и СПАМ, и накрутка показателей, и системы перекрестной посещаемости и все остальные безобразия, которые ничего кроме вреда репутации и позициям владельца программы не принесут.

Ибо следует всегда помнить, что ответственность за действия участников Вашей партнерской программы придется нести лично Вам. Коль скоро они работают на Вас и занимаются продвижением Ваших товаров и услуг – вся ответственность за любое их телодвижение будет лежать исключительно на Ваших плечах.

Но, поработав с данным инструментом, я мало-помалу понял, что он является очень эффективным средством развития бизнеса. Для его полноценного, грамотного и этичного использования достаточно выработать правила работы в Вашей партнерке и контролировать их соблюдение.

К тому же я за время собственной практики твердо убедился – далеко не все аффилиаты являются недобросовестными людьми.

Урок 3: Очень важно выработать в себе привычку делать хотя бы что-нибудь для продвижения и раскрутки собственного бизнеса на ежедневной основе. Я очень быстро уяснил ту истину, что самый надежный и эффективный способ постоянного развития и раскрутки собственного онлайнового предприятия – это ежедневно выполнять небольшие шаги в данном направлении. Пусть каждый из них будет на первый взгляд и не очень значительным, главное – чтобы они делались постоянно, каждодневно.

Это гораздо более эффективный и прибыльный подход к работе, нежели пытаться раз в неделю делать что-нибудь глобальное. Предпринимая каждый день один небольшой шаг, Вы за ту же неделю добьетесь несоизмеримо большего.

Ключ к успеху в данном случае – подготовить подобный и продуманный план выполнения определенных шагов на ежедневной основе, а затем – неукоснительно этому плану следовать. При этом никогда нельзя забывать, что главное в подобном плане – предусмотреть множественные каналы продвижения и раскрутки, не зацикливаясь на каком-нибудь одном.

Никогда не следует складывать все яйца в одну корзину!

Урок 4: Выбирая партнеров по совместным проектам, в первую очередь фокусируйтесь на сайтах с максимальными показателями Вашего целевого трафика. Руководствуясь данным подходом в своей работе, Вы сможете гарантированно добиться максимальных

результатов от проведения в жизнь совместных проектов с владельцами данных ресурсов.

Отыщите такие сайты, свяжитесь с их владельцами и договоритесь на их условиях о проведении совместного проекта. Затем реализуйте проект и сделайте все, чтобы Ваш партнер остался Вами доволен – это послужит гарантией того, что он станет работать с Вами в будущем. По мере роста Вашего бизнеса Вы сможете постепенно сглаживать условия работы в свою сторону – и тогда максимальный успех будет Вам гарантирован.

Никогда не забывайте важнейшего правила любого бизнеса: сначала Вы будете проделывать 80 % работы и получать 20 % нужного результата, но затем, если поработаете добросовестно, сможете пожинать остальные 80 % плодов, прилагая к этому только 20 % требуемых усилий.

В описываемой ситуации это правило также является железным и незыблемым.

Урок 5: Никаких «волшебных таблеток» и «средств моментального богатения» в онлайновом бизнесе не существует. Я прекрасно понимаю, что всем нам хочется верить в сказку о том, что стоит нам найти некую «волшебную кнопку», как мы в одночасье станем богатыми и состоятельными людьми…

Я и сам поначалу в это верил…

Но будем реалистами и спустимся с небес на землю: нельзя получить что-то за ничто. Для того, чтобы обрести подлинный успех, мы должны стать достойными его, а значит, нам придется добросовестно и прилежно потрудиться. Успех в онлайновом бизнесе (точно так же, как и в любом другом) приходит лишь к тому, кто честно, усердно и добросовестно работает в выбранном направлении.

Пытаться найти некое «волшебное средство обогащения», некий «эликсир моментального бешеного дохода» есть ни что иное, как пустая трата сил и времени.

Урок 6: Без хороших продающих текстов успеха в онлайновых продажах добиться нельзя. Люди не станут покупать никаких товаров и услуг в онлайне, если продавец не потрудится подробно и добросовестно объяснить клиенту, чем данный товар и услуга поможет в решении его проблемы и какие выгоды от данной покупки получит клиент.

Подробное объяснение всех этих моментов в письменном (или мультимедийном) виде на соответствующей странице коммерческого сайта есть ни что иное, как самый настоящий продающий текст.

Из этого факта логически следует другая важная мысль – для того, чтобы Ваши продажи были максимальны, необходимо потрудиться с

целью обеспечения максимальной эффективности и конверсии всех Ваших продающих текстов. Существует только один надежный и проверенный способ обеспечить требуемую эффективность – тестирование.

Посему Вам надлежит постоянно тестировать те или иные приемы продаж в своих продающих текстах, различные варианты оформления текстов и формулировки их элементов.

Особое внимание при этом нужно уделять следующим элементам: заголовки, подзаголовки, вводные абзацы, формулировки выгод и гарантий, а также инструкций по оформлению, оплате и получению заказов.

Урок 7: Используйте репликацию для обеспечения максимальной отдачи от каждого кусочка создаваемого Вами контента. Сегодня, в эпоху так называемого Web 2.0, уже попросту невозможно обеспечить максимальные результаты, создавая контент в каком-либо одном (например, текстовом) формате.

Для повышения отдачи от контента необходимо стремиться облекать самые важные материалы Вашего собственного изготовления в различную форматную оболочку.

Например, написав статью, Вы можете озвучить ее и создать ее аудиоверсию, выложив ее на своем сайте в mp-3 формате, а также снять видеоролик с собственным участием и объяснить наиболее важные моменты данной статьи с экрана лично каждому читателю (зрителю).

Кстати, никогда не следует забывать, что видеоформат является одним из самых быстрых вариантов создания как бесплатного, так и платного контента, обладающего высокой воспринимаемой ценностью.

Урок 8: Сегодня сайты социальных сетей обладают в онлайне поистине чудовищной силой. Говоря о том же самом Web 2.0, сегодня нельзя не признать, что сайты различных социальных сетей обрели силу, недоступную никаким другим инструментам интерактивного общения пользователей.

Все больше и больше людей оказываются вовлечены в общение на таких сайтах, и конца данной тенденции пока не видно.

Посему я настоятельно рекомендую Вам тщательно обдумать возможности использования социальных сетей для достижения контактов с теми из Ваших потенциальных клиентов, с которыми невозможно наладить связь посредством традиционных инструментов INTERNET-маркетинга.

При грамотном (подчеркиваю – грамотном!) использовании сайтов социальных сетей для нужд собственного бизнеса Вы можете существенно повысить темпы его роста и повышения прибыльности. Лично я уже давно вовсю этим занимаюсь.

<u>Урок 9:</u> Выработайте в себе стратегическое мышление, чтобы видеть возможности развития собственного бизнеса везде и всюду. Начиная создание и развитие собственного онлайнового бизнеса необходимо убедиться в том, что, работая по созданному Вами плану, Вы станете использовать собственные силы, время и деньги максимально эффективным образом.

В частности, это предполагает поручение выполнения рутинных и чисто механических задач различным скриптам, роботам и наемным сотрудникам, чтобы Вы могли разгрузить себя от лишней нудной работы и сосредоточить все свои силы исключительно на маркетинге и продвижении Вашего бизнеса.

Вынужден признать, что до определенного момента я использовал собственное время и силы весьма и весьма нерационально, распыляясь между выполнением тех задач, которые могли бы выполняться и без моего участия. В настоящее время я уже расставил приоритеты, поручив множество работы наемному сотруднику, а сам занимаюсь только маркетинговой и промоушинговой работой, а также созданием собственных товаров и подготовкой хороших продающих текстов.

Механические рутинные операции уже давно не входят в круг моих обязанностей. А значит, у меня появилась масса времени и сил для непосредственно *развития и совершенствования* собственного онлайнового предприятия.

<u>Урок 10:</u> Предпринимая небольшие практические шаги на регулярной основе, Вы добьетесь гораздо большего, нежели планируя резкие прорывы время от времени. Я это понял уже давно и уяснил целиком и полностью.

Главный итоговый вывод здесь состоит в том, что, изучив тот или иной информационный товар на тему создания и развития своего онлайнового бизнеса и предприняв хотя бы несколько небольших практических шагов в нужном направлении, Вы добьетесь гораздо большего, нежели просто читая десятки подобных материалов и мечтая о том дне, когда Вы наконец-то начнете работать и рванете вперед с места…

Как правило, подобных рывков на практике никогда не случается. Все начинается с небольших практических шагов. И чем раньше Вы сделаете свой первый небольшой практический шаг – тем раньше добьетесь успеха.

Проверенно. Истинно. Достоверно.

<u>Урок 11:</u> Моделируйте действия успешных предпринимателей. Многие тренеры онлайнового бизнеса советуют пристально следить за действиями успешных предпринимателей и копировать их, чтобы добиться такого же успеха, что и они. Я в принципе согласен с данной рекомендацией, но хочу внести в нее некоторую коррекцию –

особое внимание при этом следует обращать на то, насколько соответствуют действия того или иного предпринимателя тому, чему он Вас учит и о чем Вам рассказывает.

Одновременно обращайте внимание на то, какие из действий, которые Вы копируете, приносят Вам результат, а какие – нет, и следуйте, соответственно лишь тем, которые обеспечивают достижение Ваших целей и задач.

И еще один важный момент…

Поначалу я пытался следить за действиями достаточно большого количества предпринимателей и фиксировать все, что они делают, чтобы затем попытаться воплотить все это в практике своей работы. В итоге я попросту распылял свои усилия в десятках разных направлений, ведь каждый онлайновый бизнесмен ведет свои дела собственным, уникальным способом.

Теперь же я поступаю гораздо умнее и эффективнее.

Из всей массы онлайновых бизнесменов я выбрал нескольких человек, которым полностью доверяю и материалы которых мне максимально нравятся и доставляют удовольствие. Соответственно, я слежу исключительно за их работой и пытаюсь моделировать лишь их действия, и должен признаться – с достаточно большим успехом.

Урок 12: Между изучением полезной информации и ее практическим применением существует ОГРОМНАЯ разница. Вам может показаться, что в данном пункте я постоянно повторяюсь… даже если бы это и было так – этот пункт настолько важен, что его следует повторять до бесконечности.

Слишком многие из тех, кто желает создать собственный онлайновый бизнес, читают приобретаемую информацию, словно художественную литературу. Иными словами, они занимаются ничем иным, как попросту чтением ради чтения. Но нельзя забывать, что мы приобретаем такие информационные товары и изучаем их не для того, чтобы получать эстетическое наслаждение, а для того, чтобы применять на практике все, что в них говорится и тем самым идти к достижению своих целей и задач!

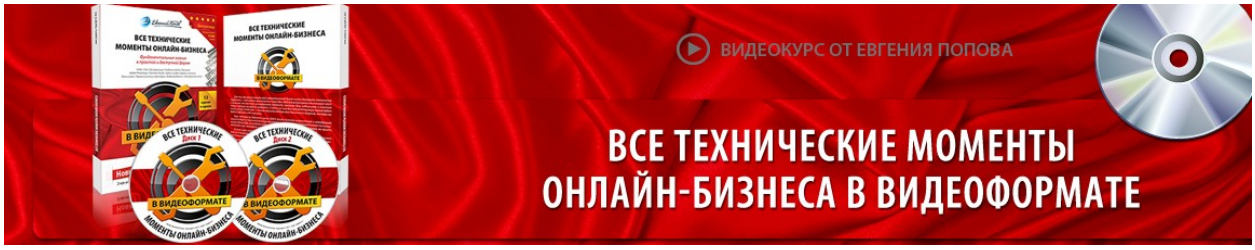
И до тех пор пока Вы не измените свою позицию в отношении таких товаров – могу с полной ответственностью утверждать, что ничего у Вас с собственным онлайновым бизнесом не получится.

Чтение ради чтения в данной ситуации не принесет никаких результатов. Нужны практические шаги, практическая реализация всего того, что мы тут с Вами изучаем.

Источник: http://www.terrydean.org

Перевод на русский язык – Павел Берестнев, http://www.biz-webinar.com

Вашему вниманию предлагаются 13 (!) флаконов в одном!
Здесь действительно ***ВСЕ*** технические моменты Online-бизнеса!



Автор – **Евгений Попов**, признанный профессионал Рунета, берет Вас за руку и шаг за шагом ведет к полноценному практическому освоению всех технических тонкостей создания и ведения собственного продающего сайта!
Проверьте здесь, что это действительно так!
http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html