

Пять базовых компонентов самой популярной схемы инфобизнеса с высоты птичьего полета.

Перед начинающими предпринимателями часто возникают три закономерных вопроса:

- 1) из каких компонентов состоит типичный инфобизнес;
- 2) как эти компоненты должны взаимодействовать между собой и
- 3) как научиться их создавать и между собой увязывать?

Велико искушение начать бесконечное бубнение на тему того, что «моделей онлайн-бизнеса существует очень много, у каждой свои особенности, все эти особенности многочисленны и...» тра-ля-ля-ля-ля... или, как говорят зарубежные коллеги, бла-бла-бла...

То, что мы можем «блакать» и «трулялякать» на эту тему до бесконечности, новичку и так понятно. Но вопросы – конкретные между прочим вопросы! – все равно остаются без ответа. По сути, для решения данных вопросов, нам нужно просто вылезти из дебрей, подняться над бесчисленными деталями, нюансами и тонкостями, образно говоря, на высоту птичьего полета, и увидеть картину целиком.

Одним взглядом.

Если это сделать – что откроется нашему взору? Лично я вижу следующее.

Ответ на вопрос № 1: Основные компоненты самой популярной модели инфобизнеса. Опять же, можно закопаться в бесконечных списках, пытаюсь предусмотреть все и вся. Общая же картина выглядит следующим образом:

- а) Ваш сайт или блог. Можете рассматривать его как свой офис, или магазин или любой другой вид представительства. Это – то самое место, где будет собираться Ваша аудитория, куда она будет

приходить за всем тем, что Вы можете ей дать, и где она будет наблюдать Ваши коммерческие предложения и так далее. Многие спрашивают: можно ли обойтись в онлайн-бизнесе без собственного сайта? Можно, если Вы не собираетесь зарабатывать. Но какой тогда бизнес?

б) Ваш подписной лист. Чаще всего создается на базе почтовой рассылки, обычно новостной, но иногда и серийной. Можно долго рассыпаться в доводах о том, почему и зачем эта рассылка нужна... если же их суммировать, то квинтэссенция выглядит так: если Вы желаете зарабатывать не 10 % из реально возможного для Вас дохода, а 75 % и более – без подписного листа Вам не обойтись. Подписной лист обеспечит и максимум покупателей, и постоянное ядро аудитории, и повторяющиеся продажи и все остальные предпринимательские блага.

в) контент для наполнения Вашего сайта (блога) и рассылки. Совершенно понятно, что если у Вас на сайте и в рассылке будет пусто (либо будут перепечатки информационного хлама, валяющегося на всех углах Интернета, что еще хуже!), никто к Вам не придет, и тем более ничего не купит. Пользователи Сети не знают о том, что Вы вообще есть на свете, что Вы – не трепач и не мошенник, а реальный специалист своего дела. Что Вам можно доверять и у Вас можно покупать. И они не узнают этого до тех пор, пока Вы не наполните свои ресурсы отличным авторским контентом, за которым они и приходят на наши сайты и в наши рассылки.

г) товар для продажи. Можно продавать чужой (через участие в партнерских программах), можно создать собственный. Для максимум прибыли желательно иметь оба, то есть и создать свой товар для продажи, и продавать товары других предпринимателей через участие в их партнерках. Тут вроде бы и объяснять ничего не надо: откуда вообще берутся честно заработанные деньги? От продажи чего-либо. Поэтому это «что-либо» должно быть в Вашем ассортименте в обязательном порядке, и крайне желательно – не в единичном виде, а в виде целой товарной линейки.

д) система раскрутки. Вот тут, честно говоря, невозможно полностью подняться над деталями. Существуют бесплатные и платные способы раскрутки, их очень много, и каждый выбираем сам то, что ему больше всего подходит. Знайте одно: если не раскручивать Ваши сайт, рассылку и коммерческие предложения, о Вас никто никогда не

узнает, и Ваш бизнес будет подобен продуктовому ларьку в глухом лесу, мимо которого никто не ходит и никогда не пройдет. Сколько денег заработает владелец такого ларька? Столько же, сколько и Вы без эффективной раскрутки Ваших ресурсов.

Ответ на вопрос № 2: Как все эти элементы взаимодействуют между собой? Здесь все очень просто. Вы создаете свой сайт (блог) и наполняете его большим количеством своего авторского контента. Параллельно начинаете вести свою рассылку, разместив на своем сайте формы подписки – чтобы посетители превращались в подписчиков. Наряду с полезным контентом Вы демонстрируете посетителям и подписчикам коммерческие предложения, рекламу товаров и услуг, продажи которых приносят Вам деньги.

И, конечно же, чем лучше Вы будете раскручивать свой сайт и рассылку, тем больше потенциальных покупателей к Вам придет, и тем больше денег Вы заработаете в конечном итоге.

Ответ на вопрос № 3: Как научиться все это создавать и увязывать между собой? Вот здесь есть серьезная проблема. С одной стороны, различных курсов, пособий и прочих учебных материалов в Сети вроде бы навалом. Но если присмотреться, то без труда можно увидеть, что все они разрознены и бессистемны. Возможно, в этом и кроется главная причина массовых неудач: каждый из курсов, буквально топя новичках в бесконечных деталях, затмевает общую картину и в итоге уводит в сторону и сбивает с правильной дороги.

Соответственно, если Вы хотите справиться с задачей создания всех этих элементов максимально быстро и с минимальными затратами сил, времени и денег, нужен такой обучающий материал, который научит Вас всему этому в рамках единой системы, а не отрывочных и урывочных «уроков», толком не связанных между собой.

Большинство «специалистов» начнут «авторитетно заявлять», что такого обучающего продукта не существует в природе (и якобы даже не может существовать), но на самом деле это неправда. Такой обучающий материал имеется, более того, это не просто «еще один курс», а проверенный практикой учебный продукт, который уже помог решить обозначенные задачи более чем 10 000 человек в Рунете!

И теперь он ждет лично Вас, и ждет вот по этому адресу –

http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html

Конечно, ничего идеального не бывает, не идеален и этот курс. Он обучит Вас только первым четырьмя пунктами из обозначенного выше списка, а вопросы раскрутки Вам придется постигать в дальнейшем отдельно. Но, согласитесь, чтобы практиковать раскрутку, у Вас должно быть то, что Вы будете раскручивать, и оно должно быть готово принять бесчисленные потоки потенциальных клиентов... И этот курс — http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html — поможет Вам все подготовить в самом лучшем виде, просто следуйте инструкциям, которые увидите на экране своего монитора.

Закажите Вашу копию и решите все поставленные задачи в правильном порядке и в рамках правильной системы. И все у Вас обязательно получится!

P.S. – Вы понимаете, что в данной заметке я рассмотрел пример самой распространенной модели инфобизнеса. Их на самом деле много. Они разные. И у каждой свои особенности. Но ведь надо с чего-то начинать, верно? Рекомендую Вам начать именно с того, о чем мы только что говорили.