

Профессия — «новичок Интернет-бизнеса»!

Переслушивал на днях в машине запись одного очень интересного семинара по копирайтингу, и услышал классный термин...

Почему-то раньше не обратил на него внимание, а тут прям зацепило.

Сам термин все никак не формулировался ранее...

И наконец-то он нашелся в готовом виде.

Что подтверждает факт: это — не просто моя выдумка. И не только мои наблюдения.

Проблема реально существует.

Термин звучит следующим образом: «профессиональный новичок Интернет-бизнеса».

Совершенно верно.

Для абсолютного большинства тех, кто «интересуется бизнесом в Интернет», причем уже давно, он справедлив на сто процентов.

99% подписчиков наших рассылок, посетителей наших сайтов, зрителей на наших семинарах, слушателей на наших вебинарах — профессиональные новички Интернет-бизнеса.

Они собирают информацию уже не первый год. Они очень много знают про Интернет-бизнес. Все реже и реже им удается повстречать материал, который расскажет им что-то новое, позволяющее ощутить «чувство прорыва».

Но ни одного реально практического шага к своему успеху они не сделали.

Сайт не создали (блог не открыли).

А если и открыли — не наполняется и не раскручивается.

Рассылки нет (а если есть – не выходит, либо ее некому читать, потому как нет подписчиков).

Продуктов для продажи нет (а если нечего продавать – откуда взяться деньгам?)

Зато есть тонны накачанных из Сетки книг, аудио и видеофайлов, горы дисков и километры распечаток.

И все это богатство продолжает прибывать.

Они остановились на ступени «новичок Интернет-бизнеса» и продолжают оставаться новичками. Потому что на следующие ступени без активной практики не подняться. А сбор информации, покупка и изучение инфопродуктов такой практикой не являются.

Они, бесспорно, необходимы.

Очень важны.

Очень-очень.

Но вот в чем проблема: скачивание еще 10 электронных книг не приведет к появлению на свет Вашего блога. Прослушивание тонны аудиолекций само по себе не откроет Вам рассылки. Просмотр видеозаписи конференции не наберет Вам подписчиков и не привлечет Вам покупателей...

Это же так просто понять.

И что самое прискорбное – профессия новичка в нашем бизнесе не оплачивается. И до тех пор, пока новичок не начнет делать то, что оплачивается, а будет продолжать делать то, что НЕ оплачивается – никаких денег не будет.

Им просто неоткуда взяться. Физически.

А что же у нас оплачивается? Продажа Ваших товаров и услуг, разумеется.

Или товаров и услуг других предпринимателей через их партнерские программы.

Полагаю, достаточно.

Есть над чем задуматься.

Но после обдумывания всего этого нужно перейти к активной практике. И сменить профессию «новичка Интернет-бизнеса» на профессию действующего Интернет-предпринимателя.

P.S. – Если вдруг описанное в данной заметке – Ваш случай, и Вам уже давно надоело быть «профессиональным новичком» Интернет-бизнеса, и хочется наконец-то начать работать и зарабатывать – приступайте уже, наконец, к активным действиям!

Если Вам мешают трудности технического плана – решите их все одним махом с помощью вот этого пошагового руководства – лучшего в Рунете – http://boriskorzh.com/rd/wtm_241.html