

SENGREY

101 СОВЕТ ПО СОЗДАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ СО СКОРОСТЬЮ СВЕТА

www.ebookexe.ru

101 совет по созданию информационных продуктов со скоростью света

1. Профессиональное интервью — Вы можете попросить эксперта дать интервью в обмен на бесплатную рекламу. Интервью будет посвящено его профессиональной жизни. Продолжительность интервью должна быть достаточной для заполнения вашего информационного продукта.

2. Личное интервью — Вы можете попросить эксперта дать интервью в обмен на бесплатную рекламу. Интервью будет посвящено его личной жизни. Продолжительность интервью должна быть достаточной для заполнения вашего информационного продукта. В этом случае речь пойдет о известном человеке, представляющем достаточный интерес для других.

3. Групповое интервью — Вы можете попросить нескольких экспертов дать интервью в обмен на бесплатную рекламу. Все интервью должны быть на одну и ту же тему, чтобы соответствовать вашему информационному продукту. Интервью могут быть короче, так как экспертов будет много. Их также можно проводить в разное время, а затем объединять.

4. Интервью с одним вопросом — Вы задаете многим экспертам один-единственный вопрос, требующий развернутого ответа, в обмен на бесплатную рекламу. Один вопрос позволяет сузить тематику вашего информационного продукта. Отлично подходит в качестве бонуса к основному предложению.

5. Советы, стратегии, секреты и т. д. — Вы запрашиваете у ряда экспертов советы, стратегии, секреты и т. д. по определенной теме в обмен на бесплатную рекламу. Это могут быть очень небольшие фрагменты информации, поэтому вам потребуется много участников.

6. Конкретные советы, стратегии, секреты и т. д. — Вы запрашиваете у ряда экспертов более конкретные и полезные советы, стратегии, секреты и т. д. по определенной теме в обмен на бесплатную рекламу. Это должны быть необычные советы, малоизвестные стратегии, невысказанные секреты и т. д., чтобы они представляли ценность для других. Большинство информационных продуктов имеют меньшую ценность, потому что данные в них более общеизвестны.

7. Пошаговые планы — Вы можете попросить одного или нескольких экспертов составить пошаговый план по определенной теме в обмен на бесплатную рекламу. Людям нравятся такие планы, потому что им легко следовать и они не требуют долгих размышлений. Они также успешно зарекомендовали себя. Лучше всего подходят для новичков в этой области.

8. Дискуссии/Беседы — Вы можете попросить двух или более экспертов провести дискуссию и записать ее по теме вашего

информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Это может быть личная встреча, телефонный разговор, чат и т. д. Вы можете преобразовать запись в аудио, видео, стенограммы и т. д. Возможно, вы слышали о людях, которые продают записи круглых столов. Идея та же.

9. Мозговой штурм — Вы можете попросить двух или более экспертов провести мозговой штурм по теме вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Это может быть личная встреча, телефонный разговор, чат и т. д. Вы можете преобразовать запись в аудио, видео, стенограммы и т. д.

10. Платный онлайн-семинар — Вы можете пригласить множество экспертов для участия в проводимом вами онлайн-семинаре в обмен на бесплатную рекламу и возможность продвижения их продукции вместо обычной комиссии. Вы можете получать дополнительный доход, продавая стенограммы, аудио-, видеозаписи и т. д. семинара.

11. Бесплатный онлайн-семинар — Вы можете пригласить множество экспертов для участия в проводимом вами онлайн-семинаре в обмен на бесплатную рекламу и продажу их продукции. Вы будете зарабатывать деньги, продавая стенограммы, аудио-, видеозаписи и т. д. семинара.

12. Платный онлайн-телесеминар — Вы можете пригласить множество экспертов для участия в проводимом вами онлайн-телесеминаре в обмен на бесплатную рекламу и возможность продвижения его за комиссию. Вы также можете зарабатывать деньги, продавая стенограммы и аудиозаписи телесеминара.

13. Бесплатный онлайн-телесеминар — Вы можете пригласить множество экспертов для участия в проводимом вами онлайн-телесеминаре в обмен на бесплатную рекламу их продукции. Вы могли бы зарабатывать деньги, продавая стенограммы или аудиозаписи телесеминара.



Как получать оплаты каждый день за ваши или чужие знания

Вы получите пошаговое руководство, как создать автоматизированную систему, которая без вашего участия: будет регулярно приводить к вам подписчиков, отправит каждому подписчику подготовленные письма, подогреет интерес и утеплит отношения, будет принимать деньги за вас 24 / 7 дней, рассылать доступы к ИНФОПРОДУКТАМ после оплат, освободит ваше время от рутины и выгорания. Это поможет вам избавиться от общения с холодной аудиторией, страха продаж, синдрома самозванца и неуверенности в своих силах.

[Получить бесплатно>>](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

14. Платный вебинар в прямом эфире — Вы могли бы пригласить множество экспертов для участия в проводимом вами вебинаре в обмен на бесплатную рекламу и возможность продавать свою продукцию за полную комиссию. Вы также могли бы зарабатывать деньги, продавая стенограммы, аудио, видео и т. д. вебинара.

15. Бесплатный вебинар в прямом эфире — Вы могли бы пригласить множество экспертов для участия в проводимом вами вебинаре в прямом эфире в обмен на бесплатную рекламу их продукции. Вы могли бы зарабатывать деньги, продавая стенограммы, аудио, видео и т. д. вебинара.

16. Оригинальные, эксклюзивные статьи — Вы могли бы попросить ряд экспертов написать оригинальную, эксклюзивную статью на тему вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Затем вы бы собрали все полученные статьи в свой информационный продукт. Если им нужен дополнительный стимул для написания статьи, вы бы предоставили им первоочередное право на ее продажу. Опасность заключается в том, что при участии других людей... сначала нужно получить общее одобрение всех!

17. Рекомендуемые ресурсы — Вы можете привлечь множество экспертов, которые порекомендуют вам ресурсы по темам вашего бизнес- и технического информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Например, веб-сайты, принимающие маркетинговые статьи. Вы можете спросить владельца веб-сайта, можно ли вам указать его веб-сайт в вашей информации. Узнайте, не согласится ли он написать описание своего веб-сайта. Ваш продукт будет полон ссылок с описаниями, которые приведут людей к этим ресурсам.

18. Рекомендуемые информационные ресурсы — Вы можете привлечь множество экспертов, которые порекомендуют вам информационные ресурсы по теме вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Например, веб-сайты, предлагающие бесплатные советы по садоводству. Вы можете попросить владельца веб-сайта разрешить вам указать его веб-сайт в вашей информации. Узнайте, не согласится ли он написать собственное описание своего веб-сайта. Ваш информационный продукт будет полон ссылок с описаниями, которые приведут людей к интересующим их ресурсам.

19. Информационные ссылки — Вы можете найти нужные вам ссылки, используя поисковые системы, онлайн-каталоги и другие онлайн-источники по теме вашего информационного продукта. Получите разрешение веб-мастеров, авторов, издателей и/или владельцев. Вы даже можете спросить, не хотят ли они написать краткое описание для своей ссылки. Ваша электронная книга будет полна ссылок с описаниями, которые приведут людей к источникам или информации.

20. Выдержки из онлайн-сообществ — Вы можете попросить участников онлайн-сообществ и/или владельца сообщества использовать или сослаться на публикации по теме вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Это могут быть доски объявлений, веб-блоги, чаты, новостные группы, списки рассылки, форумы и т. д.

21. Выдержки из бесплатного контента — Вы можете спросить владельцев бесплатного контента, можете ли вы использовать выдержки из их контента в вашем информационном продукте в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете собрать все это вместе. Это могут быть статьи из бесплатных электронных журналов, контент веб-сайтов, электронные книги, онлайн-курсы, отчеты и т. д.

22. Отрывки платного контента. Вы можете обратиться к владельцам платного контента с просьбой разрешить вам использовать отрывки из их контента в вашем информационном продукте в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете собрать все это воедино. Иногда они могут потребовать оплату. Вам нужно определить ценность для вас и других. Это могут быть статьи в платных электронных журналах, контент на сайтах для членов, электронные книги, книги, отчеты, газеты, журналы, онлайн-курсы, отчеты, аудио- и видеоматериалы и т. д. Всегда следите за тем, чтобы разрешение распространялось на всех участников! Судебные разбирательства могут быть дорогостоящими.

23. Отрывки аудио- и видеоматериалов. Вы можете обратиться к владельцам аудио- или видеоматериалов с просьбой разрешить вам использовать отрывки из их контента в вашем информационном продукте в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете собрать все это воедино в виде транскрипций или записей. Они могут потребовать оплату. Ваш продукт может представлять собой платные видеокассеты, аудиокниги, онлайн-аудио, записи мероприятий, потоковое видео и т. д.



Как Создать Востребованный Инфопродукт за Вечер с Помощью ИИ (нейросетей)

Эта книга — ваш быстрый путь к запуску инфобизнеса без опыта, без команды и без технических навыков.

Вы получаете не просто PDF-гайд.

Вы получаете готовую систему, которая показывает:

- как выбрать тему, на которую точно есть спрос,
- как создать структуру инфопродукта за 15–30 минут,
- как писать текст, оформлять PDF и готовить продающие материалы с помощью ИИ,
- как из обычного документа сделать качественный продающий продукт, который покупают.



[**Узнать подробнее<<**](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

24. Сборники информации — Вы можете попросить писателей или издателей собрать материалы, которые вы могли бы объединить в информационный продукт в обмен на бесплатную рекламу. Например, вы можете поместить сборник рецептов в электронную книгу. Другие идеи — стихи, обзоры продуктов, фотографии, короткие рассказы и т. д.

25. Личные профили — Вы можете попросить ряд экспертов рассказать о себе в вашем информационном продукте в обмен на бесплатную рекламу. Это может быть профиль об их личной жизни и предпочтениях. Например: любимые блюда, где они учились в средней школе, первая работа и т. д.

26. Профессиональные профили — Вы можете попросить ряд экспертов рассказать о себе в вашем информационном продукте в обмен на бесплатную рекламу. Это может быть профиль об их профессиональной жизни и предпочтениях. Например: любимая часть их бизнеса, любимая книга по бизнесу, веб-сайты компаний, которые они регулярно посещают и т. д.

27. Неличные профили — Вы можете попросить нескольких экспертов составить свои профили для вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Это могут быть профили, посвященные их профессиональной или личной жизни. Например, вы можете попросить веб-мастера составить профиль своего веб-сайта. Вы можете использовать такие категории, как: количество страниц, среднее количество посетителей, предлагаемые им бесплатные материалы и т. д.

28. Шаблоны — Вы можете попросить нескольких экспертов предоставить контент, который можно использовать в качестве инструментов, шаблонов или моделей для других в обмен на бесплатную рекламу. Например, вы можете попросить коммерческие письма, которые другие люди могли бы использовать в качестве шаблонов. Вы можете превратить их в шаблоны с заполнением пропусков. Другие идеи: деловые письма, рисунки, объявления, заголовки, романтические письма и т. д.

29. Опросы и анкетирование — Вы можете попросить многих людей пройти опрос и использовать его результаты в вашем информационном продукте в обмен на бесплатный материал. Это может быть опрос с заполнением пропусков или опрос с несколькими вариантами ответа. Ваш информационный продукт будет представлять собой результаты опросов, которые заинтересуют вашу целевую аудиторию.

30. Переписывание/обновление/дополнение чужой информации — Вы можете попросить автора или издателя переписать/обновить/дополнить его информационный продукт, чтобы создать новый, в обмен на бесплатную рекламу и процент от прибыли или предоплату.

31. Изменение формата чужой информации — Вы можете попросить автора или издателя изменить формат его информационного продукта, чтобы создать новый, в обмен на бесплатную рекламу и процент от прибыли или предоплату. Например, преобразование печатной книги в аудиокнигу.

32. Перенацеливание чужой информации — Вы можете попросить автора или издателя перенацелить его информационный продукт, чтобы создать новый, в обмен на бесплатную рекламу и процент от прибыли или предоплату. Например: преобразование книги об офлайн-маркетинге в книгу об интернет-маркетинге.

33. Соавторство — Вы можете попросить другого автора стать соавтором информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу и процент от прибыли или авансовый платеж. Это позволит вам быстрее написать или создать информационный продукт.

34. Соавторство нескольких авторов — Вы можете попросить нескольких авторов стать соавторами информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу, процент от прибыли или предоплату. Вы сможете написать или создать информационный продукт даже быстрее, чем с одним соавтором. Если вы привлечете достаточное количество людей, вам, возможно, потребуется написать только заголовок, оглавление и введение.

35. Архивная информация — Вы можете попросить одного или нескольких авторов/издателей использовать свою архивную информацию для создания информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Это могут быть старые выпуски электронных журналов, статьи, отчеты, бесплатные перепечатки статей, рассказы и т. д.



Как превратить опыт жизни и профессии в доходный проект онлайн

Устали терять время и энергию, не зная, как монетизировать свой опыт?

Боитесь, что ваш онлайн-проект не взлетит?

Вы получите:

Подробную инструкцию, как превратить свои знания и жизненный или профессиональный опыт востребованный онлайн-продукт, приносящий стабильный доход.



[**Узнать подробнее<<**](#)

36. Информация из справочника — Вы можете попросить многих людей внести свой вклад в ваш информационный справочник в обмен на бесплатную рекламу. Например, вы можете сообщить им, что создаете электронную книгу-справочник, в которой будут перечислены электронные журналы, принимающие платную рекламу. Это могут быть электронные журналы, веб-сайты, форумы, бесплатные программные продукты, предприятия, офлайн-ресурсы и т. д. Вы можете использовать готовую форму, которая позволит им заполнить свою информацию так же, как это делают онлайн-справочники.

37. Незавершенная информация — Вы можете попросить других предоставить незавершенные информационные продукты и доработать их для них в обмен на бесплатную рекламу и процент от продаж или предоплату. Скажите им, что вы также укажете их имя в качестве соавтора.

38. Неопубликованные рукописи/информация — Вы можете попросить авторов предоставить неопубликованные информационные продукты и доработать их для них в обмен на бесплатную рекламу и процент от продаж или предоплату. Скажите им, что вы также укажете их имя в качестве соавтора.

39. Права на перепечатку или мастер-перепечатку — Вы можете приобрести права на перепечатку или мастер-перепечатку чужого информационного продукта со 100% прибылью.

40. Партнерская программа — Присоединяйтесь к партнерской программе другого человека, а затем продавайте его информацию за комиссию. Вы также будете продвигать его веб-сайт. Вам придется принимать заказы и доставлять информационный продукт и т. д.

41. Партнерская программа для другого человека — Вы найдете информационный продукт, продающийся без партнерской программы, и предложите продавать его за процент от продаж. Вы можете создать для него партнерскую программу, где вы будете единственным партнером.

42. Обмен правами на перепечатку — Вы будете обмениваться правами на перепечатку и мастер-перепечатку, если у вас уже есть хотя бы один информационный продукт. Это поможет вам приобрести новые для продажи.

43. Компиляция за права на перепечатку — Вы будете компилировать информацию других людей в различных форматах в обмен на права на ее перепечатку. Например: электронная книга, печатный формат, аудиоформат и т. д.

44. Сдача информации в аренду — Вы будете покупать информационные продукты и сдавать их в аренду несколько раз.

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Например: прокат видео, прокат музыки, прокат книг и т. д.

45. Сессия вопросов и ответов — Вы можете пригласить нескольких экспертов ответить на вопросы вашей целевой аудитории в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете пригласить свой список клиентов, потенциальных клиентов, подписчиков и т. д. на сессию вопросов и ответов, и они смогут задать вопросы, или вы можете попросить их задать свои вопросы заранее. Сессия вопросов и ответов может проводиться в формате телесеминара, вебинара, чата и т. д. Вы можете брать за это плату и/или проводить бесплатно, превратив это в информационный продукт для продажи.

46. Половина на половину — Вы можете взять выбранную вами тему и смешать стратегии из другой темы, либо тесно связанной, либо применимой. Другая информация доступна без вашего участия. Например: сочетание интернет-маркетинга с продажей недвижимости.

47. Бесплатные перепечатки статей — Вы можете попросить нескольких авторов разрешить вам использовать их бесплатные перепечатки статей для создания информационного продукта, а взамен оставить ссылку на их ресурс в конце. В интернете существуют тысячи бесплатных перепечаток статей и другого контента.

48. Информация о реальных проектах — Вы можете снять на видео другого эксперта (или даже себя), делающего что-то, в обмен на бесплатную рекламу. Например, вы можете снять на видео, как эксперт делает поделку. Видео может называться «Как построить скворечник». Вы или эксперт можете озвучить его. Это может быть записанное видео, прямая трансляция с веб-камеры, онлайн-видео и т. д.



Создание первого онлайн-курса на коленке **Создайте свой первый онлайн-курс и поделитесь** **знаниями с миром!**

Устали терять деньги на пробах и ошибках? Боитесь, что ваш проект не взлетит?

Вы давно мечтали о том, чтобы научить других тому, в чем вы являетесь экспертом? Или, возможно, у вас есть уникальные навыки, которые могут помочь другим достичь успеха?

Гайд "Создание первого онлайн-курса на коленке" — это ваш идеальный помощник на пути к созданию прибыльного и востребованного курса!



[**>>Узнать подробнее**](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

49. Информация для каталогов — Вы можете создать каталог на определенную тему, а затем раздавать или продавать его. Вы можете разрешить компаниям размещать в нем рекламу бесплатно в обмен на ссылку или раздавать его их клиентам. Вы будете писать только свою рекламу, а основной контент будет состоять из рекламы, написанной другими. Если ваш каталог будет электронной книгой, он может буквально распространиться по всему интернету.

50. Отзывы — Вы [можете зарегистрироваться в любой партнерской программе](#) и создать бесплатный информационный продукт, содержащий отзывы других людей, которые использовали этот продукт. Вы можете получить эти отзывы для владельца бизнеса или составить их самостоятельно с его разрешения.

51. Интернет/офлайн радиопрограммы — Вы можете создать целую станцию, где будете только читать бесплатный контент из интернета на выбранную вами тему. Вы получите разрешение владельца контента.

52. Дневник — Вы можете попросить нескольких экспертов вести еженедельный или ежедневный дневник в течение месяца, посвященный вопросам, связанным с темой вашего информационного продукта, в обмен на бесплатную рекламу или процент от прибыли. Например, вы можете попросить онлайн-маркетологов вести еженедельный дневник о том, что они делают для продвижения своего веб-сайта.

53. Информация, создаваемая пользователями — Вы можете предоставить ряду экспертов бесплатный доступ к вашему закрытому онлайн-сообществу в обмен на бесплатную рекламу. Это может быть форум, чат, список рассылки и т. д. Люди захотят получить доступ к нему, чтобы увидеть, что пишут и публикуют эксперты. Кроме того, вопросы вашей целевой аудитории и ответы также будут создавать контент.

54. Информация о результатах — Вы можете попросить экспертов предоставить результаты проведенных ими тестов и экспериментов в обмен на бесплатную рекламу. Например: конкретные показатели кликабельности и коэффициенты продаж рекламных кампаний, которые они проводили.

55. Информация о просмотре в режиме реального времени — Вы можете установить веб-камеру, направленную на вас, чтобы ваши клиенты могли наблюдать за определенной обстановкой или местом, которое их интересует. Например, это может быть вы, управляющий своим домашним бизнесом, или его часть.

56. Уроки/Задания — Вы можете попросить экспертов разрешить вам использовать их контент в обмен на бесплатную рекламу в вашем информационном продукте. Вы можете создать задание-урок с упражнением в конце материала. Вы можете использовать это для

создания онлайн-курсов, телекурсов, онлайн-занятий, рабочих тетрадей и т. д.

57. Информационный/контентный пропуск — Вы можете попросить нескольких владельцев контента разрешить вам продавать доступ к их контенту в обмен на процент от прибыли. Например, вы можете продавать доступ (пропуск) к нескольким платным электронным книгам разных авторов по одной низкой цене. Это будет сделано для тех, кто не знаком с ценностью их продукта.

58. Краткая информация/Основные моменты — Вы можете попросить нескольких авторов и писателей написать краткие обзоры своей информации в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете объединить все обзоры в свой собственный информационный продукт. Это будет удобный дайджест, экономящий им время и деньги.

59. Скидки/Купоны — Вы можете попросить нескольких продавцов информации предоставить вам эксклюзивную и более низкую цену за размещение в вашем информационном продукте со скидками/купонами. Это обеспечит им бесплатную рекламу, а у вас будет информационный продукт, использующий их продукты. Это может быть любой продукт или услуга, а не только информационные продукты.

60. Отзывы — Вы можете попросить ряд других компаний разрешить вам написать отзыв об их продукте в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете обратиться к нескольким разным компаниям и собрать все отзывы в одном информационном продукте. Вы можете оценивать по таким категориям, как качество, цена и производительность. Оценка будет основана на удобстве использования, а не на общем качестве. Если продукт плохой, лучше с ним не связываться!



Полное Руководство по Созданию Цифровых Продуктов

От идеи — до стабильных онлайн-продаж

Это пошаговое практическое руководство, которое показывает, как:

- придумать востребованный цифровой продукт
- упаковать его так, чтобы его покупали
- запустить продажи в интернете
- масштабировать доход без увеличения нагрузки

[Узнать подробнее>>](#)

61. Модная информация — Вы можете выбрать интересующую вас тему и смешать стратегии из актуальной модной тенденции. Всегда полезно связать свой продукт с актуальной модой. Например: садоводство с низкоуглеводной диетой. Это может помочь продать ваш продукт гораздо быстрее.

62. Коллекционная информация — Вы можете попросить продавца информационного продукта превратить его в коллекционный информационный продукт за процент от прибыли. Вы могли бы продавать его в печатном виде с автографом, добавлять коллекционные бонусы, главы ограниченного тиража и т. д.

63. «Попробуй перед покупкой» — Вы могли бы предложить писателям и авторам продавать их информационный продукт в рамках предложения «Попробуй перед покупкой» в обмен на процент от прибыли. Многим продавцам это не нравится, потому что процент возврата выше. Это требует дополнительного обслуживания клиентов, которое вы могли бы обеспечить. Это можно предложить как часть CD-ROM, DVD, печатного издания и т. д. Как пробный экземпляр с ограниченным сроком использования.

64. Управление партнерской программой — Вы могли бы попросить продавца информационного продукта разрешить вам управлять его партнерской программой и отслеживать продажи за процент от прибыли.

65. Информация из общественного достояния — Вы могли бы создать информационный продукт, используя информацию из общественного достояния. Вам нужно убедиться, что используемая вами информация действительно находится в общественном достоянии, чтобы избежать юридических проблем. Общественное достояние означает права собственности, принадлежащие всему сообществу, не защищенные авторским правом и доступные любому. Вы бы переупаковали их; Возможно, стоит также дать новое название.

66. Образцы информации — Вы можете попросить авторов предоставить образцы своих информационных продуктов в обмен на бесплатную рекламу. Затем вы можете объединить их в один большой информационный продукт.

67. Фотоинформация — Вы можете сделать фотографии, скриншоты и составить фотоинформационный продукт. Например: информационный продукт, содержащий фотографии и описания различных видов цветов.

68. Информация о рассказах — Вы можете попросить писателей предоставить свои художественные или документальные короткие рассказы в обмен на бесплатную рекламу. Это могут быть истории успеха, детские рассказы, художественные рассказы и т. д. Например, я сейчас составляю электронную книгу, которая будет содержать 5 коротких

рассказов о том, как люди решили начать свой собственный бизнес.

69. Топ-листы — Вы можете попросить людей или экспертов высказать свое мнение по важным для вашей аудитории темам в обмен на бесплатную рекламу. Например: «10 способов...», «20 лучших советов по садоводству», «5 самых простых способов...» и т. д.

70. Личная картотека — Вы можете раскрыть свою личную картотеку веб-сайтов, закладок, контактов и т. д., связанных с вашей целевой аудиторией. Например: картотека хороших или плохих электронных журналов для определенной цели, например, для рекламы.

71. Информация из таблоидов — Вы можете запросить у людей или экспертов сплетни, слухи или инсайдерскую информацию, связанную с вашей целевой аудиторией, в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете собрать это в один информационный продукт или в виде продукта по подписке.

72. Формы — Вы можете создать простые или сложные формы или попросить других предложить те, которые они обычно используют в бизнесе, в обмен на бесплатную рекламу. Формы будут связаны с вашей целевой аудиторией. Это могут быть организационные формы, формы результатов, юридические формы и т. д. Вы также можете подготовить их к печати.

73. Календарь событий/Даты - Вы можете составить или попросить других предоставить даты событий в обмен на бесплатную рекламу. Вам нужно, чтобы формы были связаны с вашей целевой аудиторией. Это могут быть семинары, концерты, спортивные мероприятия и т. д.

74. Кейс-стади - Вы можете попросить экспертов предоставить кейс-стади в обмен на бесплатную рекламу. Это могут быть успешные или неудачные исследования. Такие исследования очень ценны, особенно в качестве руководства.



35 форматов инфопродуктов для Вашего бизнеса, или что Вы будете продавать в Интернете



Хотите создавать свои информационные продукты и продавать их в Интернете, но еще не знаете, что это будут за продукты и как их сделать?

Изучив курс и применив знания на практике, Вы: сможете определиться, в каком формате Вы создадите свой первый инфопродукт, установите и освоите нужные инструменты и сервисы, начнете продавать

или отдавать за подписку свой первый инфопродукт.

[**>>Узнать подробнее**](#)



75. Ежегодник — Вы можете составить информационный продукт, охватывающий весь год и имеющий отношение к вашей целевой аудитории. Это могут быть новости, продукты года, веб-сайт года, люди года и т. д.

76. Контрольный список — Вы можете создать простой контрольный список или попросить экспертов составить его для вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Контрольный список будет использоваться в качестве руководства для обеспечения правильного и упорядоченного выполнения задач. Для повышения организованности и успеха.

77. Групповая информация — Вы можете попросить издателей и авторов объединить все свои информационные продукты в один большой пакет. Вы соберете поставщиков контента, продвинете сайт и примете заказы. Вы будете выступать не просто в качестве партнера.

78. Редкие издания — Вы найдете редкие информационные продукты и попросите издателей продать их за аванс или процент от прибыли. Вам не нужно будет ничего писать, и вы можете предложить перевести их в другой формат.

79. Списки рассылок — Вы можете создать список рассылок, на который люди будут подписываться, чтобы получать важные объявления, соответствующие их предпочтениям. Подписчики будут устанавливать контент для своего списка. Например: список рассылок о новых бесплатных электронных журналах. Другие идеи: оповещения о новостях, списки рассылки, анонсы продуктов и т. д.

80. Идеи информационных продуктов — Вы можете продавать свои идеи информационных продуктов вместо создания самого продукта. Вы можете продавать их за единовременную плату или роялти со всех продаж.

81. Лучшие информационные материалы — Вы можете попросить авторов и издателей поделиться лучшими информационными материалами в обмен на бесплатную рекламу. Например, вы можете использовать лучшие фрагменты электронных журналов. Электронных журналов так много, что у людей нет времени читать их все. Им нужен быстрый способ получить всю информацию.

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

82. Биографии — Вы можете написать биографию человека, важного для вашей аудитории. Эксперта, писателя, издателя или знаменитости. Это может быть сборник, составленный многими или только вами.

83. Мнения — Вы можете предложить людям присылать свои мнения о новостях, мировых событиях, продуктах, бизнесе и т. д. в обмен на бесплатную рекламу. Вы можете собрать все мнения в информационный продукт. Просто убедитесь, что он будет интересен вашей целевой аудитории.

84. Услуги для издателей информации — Вы можете предложить свои услуги в обмен на плату или права на перепечатку информационного продукта. Вы можете предложить копирайтинг, корректуру, звукозаписывающее оборудование, веб-хостинг, редактирование, веб-дизайн и т. д.

85. Информация без рекламы — Вы можете попросить издателя информации преобразовать свой информационный продукт с рекламой в продукт без рекламы в обмен на процент от прибыли.

86. Информационное посредничество — Вы можете предоставлять издателям информации людей, заинтересованных в покупке их продукции, или находить конкретные информационные продукты для людей, которые их ищут. Вы можете взимать плату либо с компании, либо с потенциального клиента, либо с обоих.



Как создать свой собственный видеопроduct

Простое руководство по созданию собственных видеопроductов.

В этой электронной книге вы узнаете о том, какие инструменты вам понадобятся для создания вашего видеопроductа. Вы увидите преимущества и недостатки определённых инструментов... и, что ещё важнее, что вам необходимо иметь для создания отличного видеопроductа. Знаете ли вы, как редактировать своё видео?



[**>>Узнать подробнее**](#)



87. Информационный конкурс — Вы можете провести конкурс лучших идей и превратить эти идеи в информационный продукт. Это могут быть идеи по маркетингу, садоводству, новым продуктам и т. д. Участниками могут быть посетители вашего веб-сайта, существующие клиенты и

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

подписчики вашего электронного журнала. Призы могут быть денежными средствами, вашим продуктом или другими предметами. Вы можете сделать это постоянным конкурсом и вручать призы каждый месяц. Это обеспечит вам недорогой и стабильный источник актуальной и интересной информации.

88. Предоставление информации — Вы можете позволить людям предоставлять информацию для вашего информационного продукта в обмен на бесплатную рекламу. Например, у вас может быть веб-сайт с членством, на котором перечислены многочисленные компании, желающие сотрудничать с другими компаниями. Вы можете разрешить компаниям предоставлять свою информацию бесплатно и взимать плату с компаний, желающих получить доступ ко всему списку.

89. Разделение комиссионных — Вы можете присоединиться к нескольким партнерским программам информационных продуктов и разместить их в электронной книге или на веб-сайте. Вы можете сообщить людям, которые заказывают по вашим ссылкам, что вы предоставите им скидку. Просто убедитесь, что у вас есть надлежащий контроль и разрешение от владельца программы.

90. Объединение бесплатных материалов — Вы можете найти множество бесплатных информационных продуктов и объединить их в один большой пакет. Получите разрешение от владельца. Это могут быть отчеты, электронные книги, онлайн-курсы, электронные журналы, программное обеспечение, бесплатные программы, условно-бесплатные программы, статьи, информационные веб-сайты, веб-каталоги и т. д.

91. Фан-клуб — Вы можете попросить эксперта, знаменитость, артиста, спортсмена, кинозвезду и т. д. разрешить вам управлять для них информационным фан-клубом. Они могут предоставить всю необходимую вам информацию о себе, а вы просто будете рассылать информацию о фанатах.

92. Примеры информации — Вы можете попросить людей собрать примеры своих материалов в обмен на бесплатную рекламу. Например, вы могли бы собрать множество успешных продающих писем в информационный продукт. Вам бы хотелось, чтобы примеры были связаны с вашей целевой аудиторией.

93. Неотредактированная информация — Вы бы быстро написали информационный продукт, не вычитывая, не редактируя и не проверяя орфографию. Вы бы просто рекламировали его как неотредактированный информационный продукт. Это могли бы быть просто заметки, наброски идей и т. д.

94. Стать издателем — Вы бы публиковали и продавали рукописи и информационные продукты других людей. Вы бы брали на себя все

расходы, продвижение, заказы и т. д. Вы бы платили авторам авансом или роялти с каждой продажи. Многие авторы хотят найти издателя, потому что все, чего они хотят, — это писать.

95. Консультации — Вы будете отвечать на вопросы людей и давать им советы по теме, в которой вы разбираетесь. Вам не нужно будет создавать никаких информационных продуктов. Вы можете консультировать людей по телефону, лично, по электронной почте, посредством веб-трансляций и т. д.

96. Информационный центр — Вы создадите онлайн-торговый центр для информационных продуктов. Вы будете сдавать место в аренду издателям и продавцам информации. Они получают выгоду от вашей рекламы торгового центра. Вы также можете попросить их продвигать торговый центр.

97. Информационные платежи — Вы предоставите издателям информации способ принимать платежи по картам без необходимости открытия торгового счета. Вы станете продавцом, а они — оптовиком. Им потребуется самостоятельно заниматься продвижением своего веб-сайта.

98. Одностраничные партнерские шаблоны — Вы будете создавать быстрые и простые одностраничные партнерские шаблоны. Например, шаблон веб-сайта, рекламирующий партнерские программы, куда люди смогут добавлять свои собственные партнерские коды.

99. VIP-информация — Вы будете управлять источником VIP-информации для другого издателя информации. Это может быть список или закрытый веб-сайт. Он предоставит потенциальным клиентам, подписавшимся на рассылку, информацию о продукте раньше других. Это могут быть новые партнерские продукты для продажи, специальные акции, новые информационные материалы, скидки и т. д.

100. Информация об аукционе — Вы можете запустить онлайн-аукцион для продавцов информационных продуктов. Вы можете взимать плату с издателей за размещение их информационных продуктов или процент от общей суммы окончательной ставки.

Дополнительный бонус:

101. Шаблоны одностраничных веб-сайтов — Вы можете создать быстрые и простые шаблоны одностраничных веб-сайтов. Это могут быть стартовые страницы, страницы «Обо мне», страницы часто задаваемых вопросов, страницы благодарности, страницы «Контакты» и т. д. Подписчики будут добавлять свою собственную информацию.

102. Программа дроппинга — Вы продвигаете информационный продукт, распространяемый по системе дроппинга, и просто платите

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

издателям процент с каждой продажи.

103. Оптовая продажа информации — Вы покупаете информационные продукты оптом и продаете их по более высокой цене.

104. Продажа подержанной информации — Вы находите подержанные информационные продукты, покупаете их дешево и продаете на онлайн-аукционах. Это хорошо подходит для подержанных книг, журналов, отчетов и т. д.



Инфо-товар за час

Экстремальное создание информационных товаров

Интенсивный мультимедийный тренинг, который имеет своей целью научить вас создавать инфотовары быстро и качественно. Важнейший момент - вы научитесь выстраивать автоматические воронки продаж и писать продающие серии писем.

[**>>Узнать подробнее**](#)