

Денежный генератор

**ЗАРАБОТОК В ИНТЕРНЕТЕ
БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ**

-  **БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ**
-  **С ПОЛНОГО НУЛЯ**
-  **ВСЁ ПО ШАГАМ**



www.ebookexe.ru

Семь причин, по которым ИНФОБИЗНЕС перспективен и достоин внимания

Итак, по порядку:

- ◆ Огромная маржа – более 100 %. Вы продаете ИНФОРМАЦИЮ, производство которой стоит лишь интеллектуальных усилий.
- ◆ Можно работать в любой точке мира. Вы не привязаны к офису или рабочему месту. Все, что нужно, – ноутбук. Согласитесь, гораздо приятнее вести дела (и даже переговоры) на отдыхе, на пляже или в круизе. Вам больше не нужно выкраивать время для отпуска и подгонять даты под свои рабочие планы.
- ◆ Инфопродукт создается один раз и дает постоянный доход. До тех пор, пока содержащаяся в нем информация актуальна для клиентов и помогает решать их проблемы.
- ◆ Можно поставить бизнес на автопилот, максимально автоматизировав все процессы. Сайт работает на тебя 24 часа в сутки семь дней в неделю. Это самый работоспособный виртуальный продавец, который не заболеет и не подведет.
- ◆ Низкая цена входа в новую нишу. Затраты на запуск проекта несоизмеримо малы по сравнению с открытием любого другого бизнеса. Вы можете стартовать с небольшим капиталом или вовсе без него. Это действительно доступно каждому!
- ◆ Минимум рисков при старте. Здесь трудно потерять деньги и получить долги. Ведь чтобы начать продавать инфопродукт, не нужны инвестиции, банковские кредиты или займы. Да, неплохо иметь некую резервную сумму, которая позволит сделать все «по высшему разряду». Однако при наличии желания, времени и терпения вы можете раскрутиться самостоятельно и без первоначальных вложений.
- ◆ Низкая конкуренция среди инфотоваров. Если сравнить российский рынок с западным, будет видно, что мы находимся на стадии становления этой колоссальной индустрии. Огромное количество тематических ниш свободно, так что у каждого есть шанс стать лидером в своей области.

Кроме того, ведение интернет-бизнеса АБСОЛЮТНО ЛЕГАЛЬНО! Вы можете зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель (ИП), платить всего 6 % налога с полученных доходов и спать спокойно!

Дополнительный плюс – защищенность от государственных вымогателей. Если вы ведете онлайн-бизнес, вам не страшны проблемы с пожарными, санэпиднадзором и другими контролерами. **Предостережение!** Несмотря на все названные плюсы, я не хочу, чтобы у вас сложилось ощущение, что деньги мгновенно появятся как по взмаху волшебной палочки. Инфобизнес – прежде всего БИЗНЕС, и он потребует от вас преданности, большой энергии, настойчивости и упорного труда.

На чем делают деньги в инфобизнесе

Как и в большинстве успешных проектов, в инфобизнесе основную часть дохода приносят постоянные покупатели. Статистика такова: 20 % постоянных клиентов приносят 60 % всей прибыли! Именно поэтому так важно делать качественные

продукты и строить долгосрочные отношения с клиентами. **Запомните:** лучший клиент – тот, который уже что-то у вас купил. Чтобы убедить человека сделать первую покупку, требуется довольно много времени и ресурсов. Однако если клиент получит обещанный результат, который к тому же превзойдет его ожидания, он не только порекомендует вас знакомым, но и купит остальные предложенные инфопродукты. И наоборот: если клиента не устроило качество или полезность товара, он вряд ли снова поверит вашим обещаниям решить его наболевшую проблему.

Вот формула создания успешного продающегося инфопродукта:

Лучшее + Личное = Результат.

Объединив в одном продукте все знания, которые у вас есть, дополнив их личным опытом и эмоциональной подачей, вы можете создать уникальный курс, который будет отлично продаваться и давать результаты вашим клиентам. Кстати, один из секретов хороших продаж – индивидуальный стиль изложения материала.

Зачастую клиенты покупают именно вас и ваш успешный личный опыт, который, вероятно, поможет и им решить аналогичную проблему.

Что нужно, чтобы стать экспертом в инфобизнесе

Если вы можете решить проблему, с которой к вам обращаются, вы уже эксперт. Все когда-то делают первые шаги, поэтому не стесняйтесь своего минимального опыта в преподавании. Чем раньше начнете делиться своими знаниями и решать конкретные ситуации клиентов, тем быстрее станете продвинутым гуру.

1. Постоянно развивайтесь, увеличивайте свои знания и опыт в выбранной теме, чтобы однажды не оказалось так, что ученики переросли учителя и вам больше нечего им сказать. Каждый день посвящайте время чему-то новому.
2. Старайтесь преподносить знания так, чтобы покупатели могли их применить на практике, а не просто почитать/прослушать советы и забыть о них. Особенно важно давать клиентам оперативные результаты: так у них будет больше оснований вам доверять, а впоследствии – рекомендовать вас своим знакомым как продвинутого эксперта.

Как выбрать прибыльную нишу и не ошибиться

С какой темой может быть связан ваш инфобизнес? Это может быть что угодно, лишь бы вам было интересно этим заниматься. Вот небольшой опросник, который поможет найти идеи для старта:

- ♦ о чем люди обычно вас спрашивают?
- ♦ есть ли у вас знания, которые хотят получить другие люди?
- ♦ какие трудности в жизни вы успешно преодолели?
- ♦ преуспели ли вы в чем-то, где другие потерпели неудачу?
- ♦ какие темы интересуют вас больше всего?
- ♦ какие хобби у вас есть?

- ♦ какими навыками вы обладаете?
- ♦ вспомните свой опыт работы. Чему вы можете научить других в этой сфере?

Совет: попросите друзей и членов семьи тоже ответить на приведенные выше вопросы. Это может дать дополнительные идеи.

Еще можно найти знакомого специалиста и «упаковать» его знания. Однако в этом случае все условия сотрудничества необходимо оговорить заранее. Чтобы до выпуска продуктов оценить прибыльность выбранной ниши, проведите небольшой тест: задайте себе четыре вопроса о будущем бизнесе:

1. Испытывает ли потенциальный клиент сильные эмоции из-за своей проблемы?
2. Активно ли потенциальный клиент ищет решение?
3. Является ли ваш продукт/услуга единственным спасением (на его взгляд)?
4. Существует ли в данной нише потенциал для долгосрочных отношений?

Если на все вопросы ответ **ДА** – отлично, можете стартовать. Если **НЕТ** – ищите другую нишу !



Как найти свою денежную нишу и отстроиться от конкурентов 2.0

Вы узнаете:

эффективную методику как найти свое направление и денежную нишу;

как анализировать нишу на спрос и конкуренцию;

какие товары и услуги действительно нужны вашей целевой аудитории, и за что они готовы платить;

как найти основных конкурентов и оценить качество их товаров и услуг;

как создать своё УТП и выгодно отстроиться от конкурентов;

как протестировать выбранную нишу реальностью;

узнаете 12 ключевых ошибок, которые совершают 90% начинающих при выборе ниши.

[**>>Получить комплект**](#)



Как избежать пяти типичных подводных камней на старте

Сейчас я хочу назвать стандартные грабли, на которые наступает большинство начинающих предпринимателей. Я тоже не был исключением. Благодаря моему предупреждению вы сможете обойти опасные подводные камни на старте.

1. Отталкивайтесь только от РЕАЛЬНЫХ потребностей и желаний клиентов. Львиная доля суперноваторских идей изобретателей никогда не воплотится в жизнь. По одной простой причине – продукт не нужен аудитории, на которую

рассчитан. Многие новички слишком много внимания уделяют технической стороне продукта в ущерб общению с потенциальными покупателями для выявления их реальных потребностей. Продукт создается под аудиторию, а не наоборот! Клиенты готовы платить деньги за решение их наболевшей проблемы, а не за красивую коробку с вашим товаром.

Вот два простых вопроса, которые необходимо регулярно задавать возможным поку- пателям:

♦ какие проблемы стоят перед ними, чего они хотят избежать и чего боятся? ♦ о чем они мечтают и какой идеальный результат хотели бы получить? Исходя из полученных ответов, создается товар для конкретной аудитории. Не нужно тратить силы на создание продукта, чтобы ПОТОМ пытаться его продать. Такой подход не работает! Лучше заранее убедить клиента на предоплату еще ДО выпуска продукта. Если вам это удалось – примите поздравления: вы правильно угадали потребности рынка!

2. Измеряйте цифровые показатели своего бизнеса, ведите подробный учет и статистику продаж. Как я уже говорил, бизнес – не игра в рулетку. Это математика. Если вы знаете, сколько денег в среднем приносит каждый подписчик в базе электронных адресов, можете легко рассчитать, какую рекламу покупать выгодно, а какую нет.

ПРИМЕР Допустим, что у вас 900 подписчиков и за месяц активных продаж по этой базе вы заработали 36 000 руб. Вычтем налоги и прочие расходы (например, 10 000 руб.). Получается, что каждый подписчик приносит в среднем: $(36\,000 - 10\,000) / 900 = 28,8$ руб. чистыми. Если конвертация вашей страницы сбора контактов равна 10 %, то есть каждый десятый посетитель сайта оставляет свой e-mail, выгодно покупать рекламу, которая стоит дешевле, чем 2,88 руб. за клик (то есть 28,8 руб. за e-mail). Чем больше подписчиков, тем больше денег вы получаете и тем больше денег можете вложить в рекламу, чтобы получить еще больше денег. Вот такой простой механизм развития бизнеса!

Приведу три параметра, которые рекомендуется регулярно измерять:

- 1) процент конверсии посетителя сайта в подписчика;
 - 2) средняя стоимость получения одного подписчика;
 - 3) среднее количество денег, которые приносит подписчик за 1/3/6/12 месяцев.
- Еще раз повторю: регулярные замеры и оптимизация ключевых цифр в бизнесе – залог стабильного роста компании. Также советую вести учет не только материальных, но и временных трат.

В дальнейшем это позволит понять, каких специалистов нужно привлечь в первую очередь, чтобы освободить личное время.

3. Не делайте всю работу своими руками. Цените личное время! Задача любого предпринимателя – **работать НАД бизнесом, а не ВНУТРИ него**. Выучите эту фразу наизусть!

В английском языке есть очень емкое понятие – money making, то есть деланье денег. Именно этим я и советую заниматься всем бизнесменам. Усилия нужно направлять на то, что принесет МАКСИМУМ положительного эффекта и финансовой отдачи. Как правило, многие рутинные задачи можно легко переложить на плечи помощников, и этим надо пользоваться. Чем проще задача и больше людей могут с ней справиться, тем дешевле стоит ее аутсорсинг. Пользуйтесь этим и не тратьте свое драгоценное время на рутину.

Если не разбираетесь в web-программировании, лучше наймите на пару часов фрилансера, чтобы он сделал простой сайт. Если не умеете пользоваться фотошопом, договоритесь с дизайнером, чтобы он нарисовал обложку продукта. Пользуйтесь! Ваша задача – сконцентрироваться на развитии бизнеса и привлечении клиентов.

4. Не берите партнеров в бизнес, если на то нет **ОЧЕНЬ ВЕСКОЙ** причины! Не стоит начинать бизнес с друзьями или родственниками, если вы действительно дорожите вашими отношениями. Вдруг напарник начнет уклоняться от своей части обязанностей? Согласитесь, ситуация не из приятных. Партнерство имеет смысл лишь в том случае, если у коллеги есть необходимые ресурсы/связи/знания, без которых вам не стартовать в одиночку. Желательно, чтобы у напарника был опыт делового сотрудничества с другими предпринимателями, которые остались довольны результатами совместной работы. Настоятельно советую ЗАРАНЕЕ прописать на бумаге все договоренности: кто и за что отвечает в бизнесе, на каких условиях будете расходиться. Я рекомендую договариваться о конкретном проектном взаимодействии с другими предпринимателями, нежели предлагать долю своего бизнеса.

5. Эффективно распределяйте свои усилия в бизнесе. На мой взгляд, оптимальна такая схема рабочего дня:

- ♦ 4 часа – на задачи, которые позволят привлекать больше посетителей;
- ♦ 2 часа – на работу по увеличению конверсии продаж;
- ♦ 1 час – на разработку нового продукта;
- ♦ 1 час – на управление и организацию команды.

Соотношение может быть и другим, но если о вашем бизнесе никто не узнает, усилия по написанию продающих текстов и созданию продукта будут напрасны. А если рекламный текст окажется плох, товар никто не купит. Наконец, если продукт будет некачественный, на повторные покупки вряд ли стоит рассчитывать. Большинство начинающих предпринимателей слишком зациклены на самом продукте и забывают о его продвижении, необходимости привлекать заинтересованных клиентов, а это очень серьезная ошибка.

Ключевые убеждения бизнесмена.

Перечислю главные внутренние установки, которые очень помогают мне во время работы. Уверен, вам они тоже будут полезны. Я получаю деньги за результаты, а не за работу. Это моя любимая мантра. Если вы занимаетесь бизнесом, никого (кроме вас самих!) не интересует, сколько времени и усилий вы тратите на решение возникающих проблем. Успех измеряется лишь количеством продаж и числом довольных клиентов. Ориентация на результат, а не на проблемы и препятствия. На пути каждого предпринимателя встречается множество преград, поэтому не стоит сильно переживать по поводу очередной загвоздки. Представьте, что это пазл, который необходимо сложить, и сконцентрируйте все силы на поиске решения. В долгосрочной перспективе – оптимизм, в краткосрочной – пессимизм. Здесь мне хочется подчеркнуть важность позитивного мышления, которое не позволит опустить руки даже в самые трудные минуты.

Однако нужно быть реалистом и трезво оценивать текущую ситуацию. Если ваш товар не продается, вряд ли ситуация изменится сама по себе. Пробуйте новые подходы, снова тестируйте, меняйте бизнес-модель. И так до тех пор, пока не добьетесь успеха!



«Инфобизнес с нуля до PROfee»

Хотите стать востребованным автором, у которого люди готовы покупать что угодно на высоком уровне доверия?

Мечтаете о создании собственного онлайн-бизнеса, который приносил бы доход, давал бы свободу и позволял делиться знаниями с миром?

Ваша мечта может стать реальностью с данным уникальным продуктом, который возьмёт вас за руку и проведёт от абсолютного нуля до профессионального уровня инфобизнеса!



[Узнать подробнее>>](#)



Как обойтись минимальными вложениями на начальном этапе и рационально использовать небольшой стартовый капитал

Запомните: для старта онлайн-проекта не нужны офис, позолоченные визитки и блондинка секретарша. Все, что необходимо, – обычный компьютер с доступом в Интернет. И не советую брать кредит для раскрутки первого бизнеса. Вы вполне сможете развиваться на деньги клиентов. Конечно, для этого необходимо настойчиво продавать свои продукты с первого дня работы бизнеса. Но, на мой взгляд, это отличная школа выживания для новичка. Кроме того, рискуя только своими деньгами, вы бережете нервы, потому что не надо переживать о том, чем расплачиваться с кредиторами, если дело будет расти не так быстро, как планировалось. Основные ресурсы стоит вкладывать в привлечение заинтересованных людей и создание базы мейл-подписчиков.

Ваша задача – как можно быстрее собрать электронные адреса заинтересованных людей. Важно: никогда не тратьте сразу много денег на новый вид рекламы. Он может оказаться неэффективным, и деньги уйдут в песок. Лучше сделать тестовую инвестицию в 1000 руб., замерив конверсию, нежели сразу отдавать 30 000, даже если вам обещают более выгодные условия при покупке рекламы. Качественная мейл-база заинтересованных в вашей теме подписчиков – залог успеха. Она будет стабильно приносить деньги. Кстати, ваш первый продукт можно разработать и упаковать уже на деньги клиентов, которые оплатят предзаказ. Рекомендую начинать продавать товар еще ДО его разработки, можно со скидкой. Чтобы получить деньги, достаточно написать качественный рекламный текст. Если продажи продукта идут – значит, он реально нужен. А если продаж нет, сэкономите время и силы, не создавая провальный товар. Если финансы ограничены, придется инвестировать больше своего времени в развитие бизнеса и делать всю работу самому. Хотя, как я уже говорил, фрилансеры могут снять часть головной боли. Поэтому очень советую их привлекать.

Если Вы хотите 100% окунуться в мир инфобизнеса и начать зарабатывать в интернете, то Вам понадобятся уникальные видео материалы!

ПЕРЕХОДИТЕ ПО ССЫЛКАМ НИЖЕ И
ВЛИВАЙТЕСЬ В МИР
МИЛЛИОНЕРОВ!

5-ТОПОВЫХ ВИДЕОКУРСОВ,
КОТОРЫЕ ВЗОРВАЛИ ИНТЕРНЕТ:



ДЕНЕЖНАЯ КНОПКА или как новичку
заработать от 8000 руб. в день

В последнее время в интернете все в один голос говорят, что денежной кнопки не существует. Но никто не задумывался и не задавал себе вопрос «Что такое денежная кнопка?». Никто никогда не говорил, что все успешные и богатые люди давно пользуются этой самой кнопкой. Каждый день Мы садимся за компьютер и нажимаем на эту самую денежную кнопку. И никогда никому не приходило в голову, Что именно эту кнопку можно настроить под себя, и сделать ее уникальной, при нажатии которой, Вы начнете получать нереальный заработок.

[Узнать подробнее>>](#)



Ставки с умом

Это действительно малоизвестная информация. И вы в одном шаге от ознакомления с ней.

Вы узнаете:

КАК работает Система?

Что уже не работает?

Что приводит к сливу?

С чего начать?

[>>Получить бесплатно](#)



Маркет Связка

Зарабатывайте 100 000 в месяц, генерируя нейросетями органический трафик на прибыльные связки, которые приносят доход каждый день в авторежиме.

Освойте технологию, которая позволяет вам создавать неограниченное количество маркет связок и зарабатывать от 100 000 рублей ежемесячно.

Будете зарабатывать с помощью маркет связок, автоматизации и нейросетей. За пару дней все запустите и начнёте получать прибыль. Работать над проектом не более пары часов в неделю.

[>>Узнать подробнее](#)

Нейросети для заработка

Начните разбираться с нейросетями и онлайн-сервисами с искусственным интеллектом, а также узнайте, как можно зарабатывать с помощью нейросетей в своем проекте или выполняя задания на заказ!

Вот что именно вы получите внутри видеокурса:

Как пройти регистрацию в нейросетях;

Как правильно работать с искусственным интеллектом;

Секреты и фишки эффективной работы;

Как бесплатно создавать тексты и изображения;

Способы заработка с помощью нейросетей.



[>>Смотреть демонстрацию работы нейросети и презентацию видеокурса бесплатно](#)



Денежный сезон

Заработок без заморочек.

Сделайте автопилотно 150 000 в самой горячей тематике. Без создания сайтов и продаж. Работает круглый год.

[>>Узнать подробнее](#)

Желаю Вам Успеха и Процветания!