

СИСТЕМА ИНТЕРНЕТ-ПРИБЫЛИ



WWW.EBOOKEXE.EU

Правовые отказы от ответственности

Прежде чем прокрутить страницу вниз и прочитать что-либо в этой электронной книге, вам необходимо полностью осознать следующее...

Отказ от ответственности за доход: Этот документ содержит бизнес-стратегии, маркетинговые методы и другие деловые советы, которые, независимо от моих собственных результатов и опыта, могут не дать вам тех же результатов (или вообще никаких результатов). Я не даю абсолютно никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что, следуя приведенным ниже советам, вы заработаете деньги или улучшите текущую прибыль, поскольку существует несколько факторов и переменных, которые вступают в игру в отношении любого конкретного бизнеса.

В первую очередь результаты будут зависеть от характера продукта или бизнес-модели, условия рынка, опыта отдельного человека, а также ситуации и элементов, которые находятся вне вашего контроля.

Как и в любом деловом начинании, вы принимаете на себя все риски, связанные с инвестициями и деньгами, по своему усмотрению и за свой потенциальный счет.

Отказ от ответственности: читая этот документ, вы принимаете на себя все риски, связанные с использованием приведенных ниже рекомендаций, с полным пониманием того, что вы несете единоличную ответственность за все, что может произойти в результате каким-либо образом претворяя эту информацию в жизнь и независимо от вашей интерпретации совета.

Вы также соглашаетесь с тем, что наша компания не может нести никакой ответственности за успех или неудачу вашего бизнеса в результате информации, представленной ниже. Вы несете ответственность за проведение собственной должной осмотрительности в отношении безопасной и успешной работы вашего бизнеса, если вы намерены каким-либо образом применить любую из наших сведений к своим деловым операциям.

Подводя итог, вы понимаете, что мы не даем абсолютно никаких гарантий относительно дохода в результате применения этой информации, а также тот факт, что вы несете исключительную ответственность за результаты любых действий, предпринятых с вашей стороны в результате использования этой информации.

Теперь, когда мы с этим разобрались, давайте перейдем к самому интересному!

Введение

Каждый предприниматель имеет возможность сорвать огромный куш в Интернете.

Да, это касается и вас.

Независимо от того, являетесь ли вы действующим маркетологом, ищущим серьезный пассивный доход, или любителем, работающим неполный рабочий день, просто не можете добиться стабильных продаж с помощью существующей воронки продаж или, может быть, вы новичок без опыта и большого желания, у вас есть возможность получать шестизначную прибыль из Интернета так же стабильно и рутинно, как часы.

На самом деле, есть только одна вещь, которая отделяет новичков от богатых, мастеровитых от Трампов: успешные интернет-маркетологи научились эффективно и последовательно **УВЕЛИЧИВАТЬ ДВИЖЕНИЕ** в постоянно меняющемся мире Интернета.

Звучит просто, да? Ну, так оно и есть. Это просто нелегко. Это потребует пути к личностному и профессиональному развитию, которому вы должны полностью посвятить себя. Но почему вы должны мне верить? Что делает меня таким экспертом в этой теме?

Я потратил двадцать лет на создание интернет-бизнеса и создание программных решений, которые приносят результаты. Мой первый интернет-бизнес начался в 1997 году. В 2003 году я запустил компанию по разработке программного обеспечения, которая принесла прибыль свыше 15 000 долларов в течение 30 дней и более шестизначную сумму за первый год.

Эта информация радикально изменит вашу финансовую жизнь и косвенно всю вашу жизнь, учитывая взаимосвязь между финансовым успехом и личной свободой. Она даст вам контроль, раз и навсегда, над тем, как достичь ваших краткосрочных и долгосрочных целей. Как инструмент финансовой независимости, она в конечном итоге повлияет на каждую сферу вашей жизни. Ваша уверенность взлетит.

Как человек, заинтересованный в прибыли в Интернете, вы, вполне возможно, имеете в голове цель или идею о том, что вы хотите сделать с этими новыми знаниями. Возможно, вы просто хотите получить дополнительные деньги. Возможно, вы хотите создать богатство. Возможно, вы хотите получать достаточно прибыли, чтобы уволиться с текущей работы и выйти на пенсию пораньше. Возможно, вы просто хотите улучшить свою маркетинговую воронку.

Независимо от вашего намерения на данный момент, я могу вам сказать, что как только вы освоите навыки, которым я собираюсь вас научить, вы увидите

немедленные улучшения во всех областях вашего бизнеса в сфере интернет-маркетинга.

Уделите минутку тому, чтобы задуматься, почему вы делаете то, что делаете. Какая мотивация движет вашими действиями? Почему вы хотите освоить интернет-маркетинг?

В девяти случаях из десяти ответ на этот вопрос будет: «Если я смогу продавать товары в Интернете, я смогу заработать много денег». Но разве нельзя заработать много денег в профессиональной карьере? Подумайте об этом. Карьера медсестры-анестезиолога требует около 6 лет обучения и предлагает среднюю зарплату около 140 тыс. в среднем по Соединенным Штатам. А как насчет продавцов? Есть продавцы пылесосов, которые ходят от двери к двери и зарабатывают 100 тыс. в год.

Почему все не стучится в двери и не зарабатывают? Потому что это не только сложно, но и не дает свободы. И что еще хуже, это **НЕВОЗМОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВАШЕ ВРЕМЯ И УСИЛИЯ**. Карьера, которая является результатом образования и сертификации, часто приводит к своего рода «стеклянному потолку», где будущее увеличение зарплаты (прибыли) невозможно. Вдобавок ко всему вы привязаны к обременительному еженедельному графику.

Весь смысл зарабатывания денег — в свободе. Свобода делать то, что хочешь, в свое свободное время; свобода жить и работать, где хочешь, за столько или за столько, сколько хочешь.



Генератор денег

Как создать источник постоянного дохода и трафика без вложений.

И зарабатывать от 3000 в день

Метод подходит новичкам, не требует сложных настроек и можно начать без вложений.

Будем формировать денежные активы состоящие из аудитории и доходного денежного бота в котором уже сделана вся автоматизация и готовый продукт для заработка.

[**>>Узнать подробнее**](#)

Вот и все. Вот в чем суть. Не путайтесь в том, почему вы в колледже, или почему вы пошли в колледж, или почему вы работаете по карьерной лестнице или просто имеете работу. Все, что вы делаете, осознанно или неосознанно, направлено на достижение цели — уйти с работы навсегда и иметь достаточно денег... **ДЕЛАТЬ ЧТО ХОЧЕШЬ**. И если вы не знаете навыков, которым я собираюсь вас научить, тогда неважно, сколько ты учишься или что ты делаешь. И неважно, сколько денег ты зарабатываешь.

Отсутствие навыков, которые вы собираетесь освоить, — как правильно и эффективно создавать долгосрочную ценность и привлекать трафик — означает, что у вас не будет уверенности в том, что вы движетесь в правильном направлении; в том, что вы сможете получить то, чего хотите: финансовую независимость.

Есть много людей, которым просто «везет», но нас это не интересует. Почему вы хотите быть одним из них? Почему вы хотите быть тем человеком, который просто оказался в нужном месте в нужное время, чтобы с вами произошло что-то хорошее? Я не собираюсь учить вас, как втиснуть себя в рутинные стратегии и системы, которые просто позволяют всему, что происходит, происходить.

Я собираюсь научить тебя, как **СОЗДАВАТЬ** самые прибыльные и эффективные маркетинговые системы, которые позволят вам быстро развивать и масштабировать свой интернет-бизнес.

Все знают, что «знание — сила». Я уверен, Вы слышали эту фразу снова и снова на протяжении всей своей жизни. Звучит хорошо — но она совершенно бессмысленна. Знание — не сила...

Применение — это сила.

Вы можете знать все, что угодно и все такое, но если вы не применяете эти концепции, вы не станете сильнее.

Допустим, когда вы закончите читать эту электронную книгу, я дам вам систему, которая, если вы будете правильно ее использовать для планирования и построения надежного интернет-бизнеса, принесет вам миллион долларов. Все, что вам нужно сделать, это следовать правилам, и это будет лишь вопросом времени, когда вы получите миллион долларов прибыли.

Когда вы получите систему, вы станете богатыми? Конечно, нет. У вас есть миллион долларов? Нет, нет! Все, что у вас есть, это знания о том **КАК** чтобы получить миллион долларов. Вам нужно встать и мотивировать себя следовать плану и получить деньги.

В этом и заключается ключ к освоению этого материала. Знание — это не более чем средство для применения, то, что делает его возможным. Вы изучаете

этот материал, чтобы его можно было применить. Если вы не используете полученные знания, вы просто занимаете ценное место в своем мозгу. Было бы гораздо лучше, если бы вы просто забыли его вообще.

Ты еще со мной? Хорошо. Хочу еще кое-что сказать о целях.

Человеческий мозг — это механизм исполнения намерений. У нас есть врожденная способность создавать идею о том, чего мы хотим, а затем работать над ее достижением. Независимо от чего-либо еще, любого внешнего события, хорошего или плохого, мы всегда работаем над целями, которые мы создали для себя.

В результате этой истины крайне важно осознавать, каковы на самом деле ваши цели. Ваш мозг не различает, что вы можете считать «хорошим» или «плохим» для себя. Если вы что-то представляете, он воспринимает это как команду, чтобы каким-то образом получить эту конкретную вещь.

Этот аспект человеческой психики жестко запрограммирован в наших самых основных, врожденных когнитивных процессах. Подумайте о своих целях как интернет-маркетолога прямо сейчас. Возьмите некоторое время, чтобы понять, чего именно вы хотите добиться, изучая этот материал.

Понял? Надеюсь. Убедитесь, что это что-то очень конкретное. То, что вы хотите, не так важно, как **ПОЧЕМУ** вы хотите этого. Почему вы хотите узнать, как эффективно продавать товары и услуги в Интернете? Почему вы читаете эту электронную книгу? Вы с большей вероятностью достигнете своих целей, если сможете объяснить — с ясностью — себе **ПОЧЕМУ** они вам нужны, а не просто такие, какие они есть.



Партнер на миллион

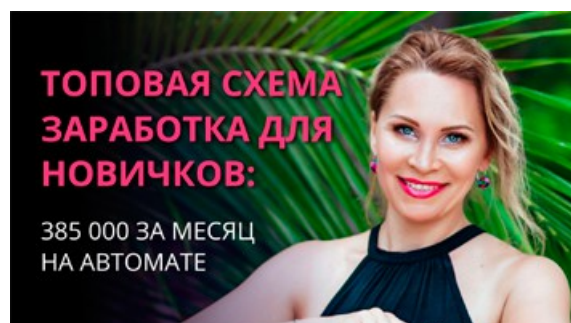
Готовый бизнес под ключ, который приносит от 5000 рублей в день и базу платежеспособных подписчиков, которые покупают снова и снова.

Без ведения соц-сетей;

Без марафонов и вебинаров;

Без затрат времени - на автомате 24/7;

На автоматических продажах чужих инфо-курсов - 100% ЛЕГАЛЬНО!



[**>>Узнать подробнее**](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#) - 6 -

Подумай об этом очень внимательно. Расскажи мне почему вы изучаете этот материал или почему вы хотите его изучить. Позвольте мне прояснить. Что бы вы ни хотели получить от этого, вы **ВОЛЯ** в какой-то момент выиграете. Если вы не раскроете свои истинные намерения и не поставите себе правильные цели, вы, вероятно, не будете довольны тем, чего вы достигли. Помните, человеческий мозг — это механизм преодоления, который не различает, а просто пытается выполнить намерения.

Когда я изучал этот бизнес, я думал, что я очень четко понимаю, чего хочу от него добиться. Я хотел добиться успеха. Последнее, чего я хотел, — это быть одним из, казалось бы, огромной статистики людей, которые терпят неудачу в этом бизнесе. Но я обнаружил, что для меня просто желать успеха было недостаточной причиной, почему, и довольно слабым оправданием для цели.

Поэтому я не был готов к некоторым ранним финансовым успехам, которых я достиг. Финансовый успех имеет свойство создавать свои собственные проблемы, приводящие к обстоятельствам, которых мы меньше всего ожидаем.

Так часто бывает с начинающими маркетологами. Я работал со многими студентами, которые изначально не имели ясных намерений. Они изучали и применяли знания и в конце концов оказывались в точке, где, как они думали, они хотели быть, только чтобы понять, что они не были по-настоящему удовлетворены. Им нечего было сказать, кроме того, что они хотели заработать денег.

Если это ваше намерение, если все, что вы хотите сделать, это заработать деньги, это произойдет. Но проблема в том, что в тот момент, когда вы достигнете этой цели, вам больше некуда идти, не к чему больше стремиться. Это может быть общим и пустым. Ваш успех застынет, и вы упретесь в потолок.

В этой области есть много «экспертов» — авторов, консультантов, маркетологов, ставших инструкторами, тех, кто пытается превратить скромный успех в коучинговый бизнес, — которые не так успешны в интернет-маркетинге, как им хотелось бы, чтобы вы думали. Они начинают с типичного простого намерения большинства маркетологов: «Я хочу заработать немного денег». Теперь у них есть эта способность, но больше ничего.

Или, что еще хуже, они перескакивают с одного тренда на другой, так и не поняв, как создать **ВЛАСТЬ, ЦЕННОСТЬ, и ПАССИВНЫЙ ДОХОД**.

Они могут зарабатывать на жизнь, но не имеют ни малейшего представления о том, как превратить знания интернет-маркетинга в более крупный бизнес или богатство, необходимое для настоящей финансовой независимости. Помните, что вы будете платить налог на прибыль, и если вы интернет-маркетолог на полную ставку, у вас будут расходы на жизнь. Некоторые маркетологи, которые бросают карьеру ради интернет-"богатства", не делают ничего, кроме того, что меняют одну работу на другую.

Возможно, это не такая уж плохая идея — сидеть дома или в кондоминиуме у пляжа и зарабатывать на жизнь с помощью Интернета. Эй, если это вас устраивает, то отлично! Я не осуждаю. Но вы должны быть уверены в своих истинных намерениях, потому что какими бы они ни были, я могу гарантировать, что вы их выполните.

Я знаю это по опыту. Я был одним из тех парней, которые просто хотели заработать денег. Лично я, когда достиг этой цели, она оказалась довольно пустой. Я решил, что мне нужно сделать больше. Больше систем, больше программного обеспечения, больше всего. Я решил, что мне нужно потратить еще больше **ВРЕМЕНИ** и **ДЕНЕГ**, увеличить свой итоговый доход. Если бы я понял, что мои истинные намерения были гораздо масштабнее – об общей картине личной свободы и финансовой независимости, я мог бы сэкономить много времени и избежать многих разочарований.

Я работал с достаточно разными типами личностей и предпочтений, чтобы начать замечать закономерности в поведении, а также закономерности, характерные для бизнеса. Эти основные принципы и стратегии превзойти время и «изменить». Это концепции, которым я собираюсь вас научить.

Реальность такова, что **90% интернет-стартапов ПРОВАЛИВАЮТСЯ в течение 120 дней**. Становится хуже. Статистические вероятности не благоприятствуют успеху для большинства, потому что предприниматель является частью ПРОБЛЕМЫ.



Финансовый Магнат

Соберите автосвязку за 2 часа и зарабатывайте от 100 000 рублей

Без сложных технических настроек, без настройки рекламных кампаний получите большой поток пользователей на автосвязку.

Сможете положить себе в карман не одну сотню тысяч рублей уже в этом месяце не открывая не один рекламный кабинет. Даже если вы полный новичок.

Сможете спокойно выводить заработанные средства себе на карту или электронный кошелек. Без оформления ИП или самозанятости.

[**>>Узнать подробнее**](#)

Все невероятно успешные предприниматели демонстрируют одну и ту же характеристику: они мастера управления временем и ресурсами. Я покажу вам, как это сделать. Однако вы не достигнете этой цели, просто прочитав эту электронную книгу. Вам нужно будет объединить полученные здесь знания с достаточным личностным ростом и опытом.

Эта электронная книга — учебник по определению простой формулы для получения шестизначного дохода. Держите ее под рукой, чтобы при необходимости можно было к ней обратиться.

Может быть, вы все еще не убеждены. Вы все еще оправдываетесь тем, что, поскольку вы не родились с врожденным талантом или деловой хваткой, вы никогда не станете в этом хороши?

Дело в том, что успешными предпринимателями редко рождаются и почти всегда становятся. Это можно увидеть повсюду. Люди, которые добились успеха в других областях жизни, часто оказываются на коленях в бизнесе. Легкий доступ к Интернету снижает барьер для входа. Это и положительно, и отрицательно. Феноменально, что среднестатистические люди могут получать доход выше среднего, но только если они понимают ключевые бизнес-структуры и процессы, которые постоянно приводят к успеху.

Я говорю о том, что великие маркетологи не рождаются со способностью осваивать необходимые навыки — им учатся. Набор навыков должен быть приобретен. Его нельзя выучить, прочитав электронную книгу или изучив курс, но это не значит, что процесс обучения не состоялся.

Многие «природные» предприниматели приобретают бесценную информацию, подражая успешным маркетологам. Это единственное, что отделяет вас от прирожденных. Просто помните, что эти прирожденные не знают, почему они что-то делают. Они работают на подсознательном уровне. Если вы не знаете, почему что-то работает, это потому, что вы этого не осознаете. Поэтому это кажется естественным.

С точки зрения эволюции, быть естественным — это не адаптивная черта. Это не поможет им выжить в долгосрочной перспективе. Высокопарные интернет-маркетологи постоянно взлетают и терпят крах. Однажды я потерял 100 000 долларов из-за неудачной сделки. Результаты могут быть случайными. Но долгосрочный успех основан на способности создавать ценность и постоянно привлекать трафик по всему предприятию.

Именно так я заработал семизначные суммы денег в своей жизни. И теперь вы узнаете, как достичь такого же уровня успеха, действуя на полностью сознательном уровне. Вы сможете контролировать свои действия, когда дело дойдет до процесса или обучения и внедрения. Таким образом, вы сможете контролировать последующие результаты. Это волнительно!

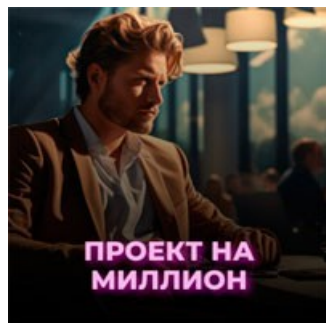
Концепция обучения таким образом гораздо более мощная, чем обладание традиционными «природными» способностями или обучение «естественным образом». Поэтому, когда что-то иногда идет не так, как планировалось, или вы натываетесь на кочку, вы будете знать, как это исправить. В этом случае натуралы были бы вынуждены сдаться и двигаться дальше. Есть много предпринимателей и интернет-маркетологов из технологического бума начала 2000-х, которые преподают в начальной школе на Среднем Западе.

Я? Я знаю, что у меня есть навыки адаптации к постоянно меняющимся условиям.

Вот пример: большинство людей водят машину, даже не понимая, как она на самом деле работает. Только механики и инженеры по-настоящему понимают, как функционирует машина. Поэтому, когда ваша машина ломается, если вы не механик, вам нужно вызвать того, кто им является, чтобы он мог это исправить. Но если вы механик, вы можете просто оценить ущерб и выполнить ремонт.

Предпринимательство сильно отличается от автомеханики, но изучение того, как эффективно продавать, очень похоже. Если вы понимаете суть интернет-маркетинга «механики», вы сможете производить «ремонт» и строить бизнес более успешно, чем ваши конкуренты.

Используйте концепции из этой электронной книги, чтобы правильно структурировать свой бизнес. Протестируйте системы самостоятельно. Я тестировал эти стратегии сотни раз за эти годы. Другие предприниматели изучили эти стратегии и продолжают их тестировать. До этого момента я проработал все возможные изъяны, которые только мог найти. За эти годы я построил десятки бизнес-стратегий, основанных на тех самых принципах, которые вы найдете здесь.



Проект на миллион

Запустите готовый онлайн проект и начните зарабатывать от 150 000 до 1 млн. рублей на трех самых эффективных онлайн связках. Запустить работу, вы можете буквально за пару дней и уже через несколько дней получать первый доход. Для этого вам не нужны сложные настройки, поиск партнерских программ и регистрация в качестве ИП или самозанятого.

[Узнать подробнее>>](#)

Самая большая польза, которую может предложить вам эта информация, — это возможность действительно сделать эти стратегии своими «собственными». Как только вы овладеете ими и откроете для себя их ограничения и неограниченные возможности (а также свой собственный потенциал), вы начнете осознавать, что происходит в вашем бизнесе и в вашей голове. И это прекрасное место. Проще говоря, эта штука работает.

Пока вы читаете, сохраняйте открытость ума. Процесс и все, что вы собираетесь узнать, изменят вашу жизнь способами, о которых вы даже не могли себе представить. Здесь вы найдете важные инструменты для того, как заработать на Интернете.

Мир изменился

И это уже никогда не будет прежним. Никогда.

После Второй мировой войны американцы были переполнены деньгами послевоенного бума. Американская «мечта» родилась; она возникла из правительственной маркетинговой кампании Fannie Mae, нацеленной на хорошо занятый средний класс. Она породила ипотечную индустрию. Зачем жить по средствам, если можно взять кредит на дом мечты в пригороде?

И вот это случилось. Концепция, которая создала великую американскую нацию, «работай, чтобы сэкономить», превратилась в «займи, чтобы потратить». В конце концов, поток ипотечного кредитования в 15 триллионов долларов прокатился по всей стране, обещая быстрое и простое решение, чтобы «не отставать от Джонсов».

Эта эволюция сопровождалась крупнейшим в истории систематическим банковским вмешательством через Федеральный резерв. Чем дольше это длилось, тем более выраженными становились циклы подъема и спада. Дешевые деньги заполнили жилищный и финансовый рынки.

Прилив поднимает все лодки, поэтому потребительские расходы увеличились соразмерно, опять же благодаря банковской отрасли, теперь переполненной доходами от процентов по ипотеке. Задолженность по кредитным картам стала параболической, раздувшись с жалких 700 миллиардов долларов в 2005 году до 2,5 триллионов долларов к 2007 году.

Это был картонный домик...

Это рухнуло в 2008 году с беспрецедентным финансовым кризисом, который потряс мир. Самым интересным компонентом этого последнего краха было то, что в каждом подобном историческом крахе средний класс был способен выдержать шок. Почему? Он коллективно нес самое большое налоговое бремя и, следовательно, был самым большим источником дохода. Он также тратит больше всех.

Но в этот раз кредитные карты были исчерпаны. Самое интересное, что в последующие годы рынки труда и жилья оставались на прежнем уровне. Ой-ой.

Так что же осталось?

Рост государственного долга.

Спонсируемое правительством спасение банков, при котором вновь напечатанные деньги использовались для выплаты процентов по банковским активам, поддерживая всю отрасль на плаву. Триллионы долларов были добавлены к государственному долгу. Результат?

Для большинства американцев рецессия так и не закончилась. Давайте посмотрим на цифры:

- 25% американских семей говорят, что они «едва сводят концы с концами» в финансовом отношении
- 13% «испытывают трудности» в жизни
- 34% чувствуют себя хуже, чем пять (5) лет назад
- Только 30% сообщают, что их финансовое положение улучшилось по сравнению с пятью (5) годами ранее.

А если присмотреться повнимательнее...

Стоимость высшего образования заставляет многих американцев пересмотреть традиционное 4-летнее образование. Рост платы за обучение ежегодно опережает инфляцию.



Спринт

Спринтерская гонка за деньгами в партнёрках...

Начните менять свою жизнь уже сегодня: даже если вы никогда не слышали о партнерских программах.

Уже во время тренинга вы сможете заработать первые деньги с нуля и без подписной базы, освоите простую и доступную каждому методику, которая откроет путь к масштабированию дохода.

Доступ к записям занятий для обучения в любое удобное время и станете частью вдохновляющего сообщества единомышленников с пожизненной поддержкой на пути к вашим финансовым целям!

[**>>Узнать подробнее**](#)

Американская одержимость автомобилями достигла рекордных высот. В прошлом году средняя продолжительность автокредита составила 66 месяцев, что является самым высоким показателем за всю историю. Еще больше сбивает с толку тот факт, что 25% всех новых автокредитов теперь выдаются на срок от 73 месяцев до (надеюсь, вы сидите) 84 месяцев. Семь лет! Средняя цена продажи автомобиля сейчас составляет 27 612 долларов США с рекордно высоким платежом в 474 доллара США.

Заимствование продолжается небывалыми масштабами. Но между тем...

Ставки владения жильем падают до 64,7%, самого низкого уровня за девятнадцать (19) лет. Подумайте, арендная плата растет, увеличившись на 6,1% в годовом исчислении на момент написания этой статьи. Можем ли мы рассчитывать на рост стоимости жилья довыручить долг? Может быть, не в этот раз.

Картина сбережений добавляет ясности. 26% американцев не имеют ни цента, отложенного на чрезвычайные расходы. 67% имеют сбережения менее чем на шесть (6) месяцев расходов. Любопытно, что домохозяйства с высоким уровнем заработной платы, с доходом свыше 75 тыс. в год, не в лучшем положении. Менее половины (46%) имеют шести (6) месячную подушку сбережений.

Хуже становится. 36% американцев не имеют никаких сбережений на пенсию. Те же 36% имеют менее 1000 долларов сбережений и инвестиций в текущем счете. Почему? Стоимость жизни, конечно. Государственное вмешательство благоприятствует инфляции, а не ее гораздо менее желательному аналогу — дефляции.

Суть в том, что богатство страны было уничтожено из-за сочетания падения фондовых рынков и цены на жилье за последнее десятилетие. Недавняя медианная чистая стоимость составила всего \$56,335, что на 36% меньше, чем \$87,992 в 2003 году.

И самое шокирующее: единственной демографической группой, которая сообщила об увеличении благосостояния за тот же период, были 90-е. (10% самых богатых американцев).

Люди разорены.

Рост неравенства доходов и благосостояния наблюдается уже несколько десятилетий; маловероятно, что эта тенденция изменится в ближайшее время.

Наиболее вероятный сценарий: медленное восстановление после Великой рецессии 2008 года продолжит создавать неравенство в ближайшие годы, поскольку активы будут израсходованы для покрытия возросших расходов на потребление.

И поэтому вы можете спросить: «Есть ли хоть что-то хорошее? *ВЕЗДЕ*, Джефф?

Да. Есть. Вот здесь: несмотря на всю статистику того, что происходит с массами, противоречия тенденции есть *ПОВСЮДУ!* **Больше людей, чем когда-либо, обрели личную свободу и финансовый успех.** Пока *настоящий* Уровень безработицы (или неполной занятости) вероятно превышает 20% и более.

Такие же люди, как я. Серфер, ставший диджеем, ставший интернет-маркетологом с восьмизначным доходом. Я один из 10%, кто ощутил рост благосостояния с 2003 года. Мой бизнес вырос в двадцать раз.

Вопреки тому, что вы могли бы подумайте, все, что вы только что прочитали об изменяющемся мире, не является плохой новостью. Это просто новая реальность. Пришло время вырезать свой **СОБСТВЕННЫЙ** Путь. Пришло время построить надежный бизнес, который будет приносить пассивный доход. И обеспечить личную свободу.

И всего наилучшего оставка на достижение этой цели — присоединиться к команде с проверенным послужным списком успеха. Подробнее об этом через минуту.

Но сначала... вам придется сделать выбор.



Свое Дело в онлайн

Получите свой собственный бизнес в интернете на 150 000 рублей в месяц (или даже больше) без сложных установок, настроек и прочих технических заморочек.

Система, по которой успешно работают во всем мире, а не сомнительные "способы заработка".

[>>Узнать подробнее](#)



Почему вам следует выбрать **Вы**

Выбор, который вы должны сделать в первую очередь, — это Вы.

Лучше всего об этом сказал Джеймс Альтушер:

«Люди рождаются первопроходцами. Рост корпоративизма (в противовес капитализму) заставил людей сидеть в кабинках, а не выходить в мир, исследовать, изобретать и проявлять. Этика эпохи Choose Yourself заключается в том, чтобы не зависеть от тех удушающих тенденций, которые вас побеждают. Вместо этого, **создайте свою собственную платформу**, имейте веру и уверенность в себе, а не в системе, созданной на скорую руку, и **определите успех на своих собственных условиях.**»

Определение успеха на своих условиях. Подумайте об этом.

Не общественные нормы, общепринятые взгляды или что-то еще, что диктует массовая культура.

С самого начала существования человека на земле основным человеческим стремлением было стремление к границам. Вспомните великие миграции, манифестацию судьбы, пересечение Берингова пролива, ранние европейские исследования, колонизацию, беженство, преодоление звукового барьера, стоэтажные здания, прогулку по Луне, братьев Райт и авиацию, нанотехнологии, расщепление атома, конечную математику, искусственное сердце. Я мог бы продолжать. Это повсюду в истории. Это повсюду прямо сейчас, прямо перед нами.

Даже пилигримы делали это. Они выбирали себя сами. Отличительной чертой человеческого эволюционного духа было прокладывать свой собственный путь, свой собственный метод – свою собственную истину.

Сеть ресторанов Burger King построила международный бренд вокруг **«пусть будет по-твоему»**.

Пришло время вернуться к такому образу мышления.

Выбрав себя, вы обретете необходимые навыки, чтобы выйти в мир и определить свое место в нем.

Речь идет не только о запуске интернет-бизнеса, потому что вы хотите заработать деньги. Сначала должно быть установлено мышление «выбери себя», поскольку оно обеспечивает самообладание, необходимое для того, чтобы выдвинуться и построить надежный бизнес своей мечты.

Без осознанного решения сделать свой выбор неудачи могут показаться непреодолимыми, или вы в конечном итоге станете жертвой размывания среднего класса и постоянно сокращающегося среднего дохода.

Выбирать себя — это не эгоизм. Это не эгоцентризм. Что вы узнаете, что сначала заземлите себя, решите, чего вы хотите, и следование своей судьбе происходит из относительного самообладания. Это основа для атаки на свои цели

и следования своим мечтам с точки зрения здорового, разумного, полного чувствасебя.

Эта основа позволяет вам действовать в гармонии с вашим окружением и самыми важными в вашей жизни людьми. Вы не «выгорите». Вам редко будет скучно. Жизнь не станет пресной. В этом отношении выбор вас — наилучший возможный предшественник не только создания осмысленной жизни, но и наилучшей заботы о вашей семье и вашем круге влияния.

Это конечный создатель ценности. А ценность — это высшая метрика. Люди будут тянуться к вам и к тому, что вы предлагаете. И они с радостью обменяют на это деньги, обогащая вас и их.

В судах по разводам полно людей, которые думали, что они выбирают себя. Они думали, что следуют своему собственному пути и следуют своей правде. Но это не так. Все, что они сделали, это поверили в какую-то законсервированную традиционную «мечту», даже не узнав, кто они такие. Это те люди, которые просыпаются однажды, смотрят на мужа или жену, детей, дом, давление, непрекращающиеся финансовые обязательства, оплату обучения в колледже, долги, выплату за «Лексус» в размере 800 долларов и думают: «Я *СДЕЛАННЫЙ*».

Если вы разовьете в себе установку, что вы и только вы несете ответственность за определение своего места в мире, вы сможете сосредоточиться на идее, что создание искренней ценности откроет все необходимые вам двери.

И вот тогда деньги начнут поступать. Поверьте мне, так и будет.

На каждом этапе моей карьеры и развития бизнеса я выбирал себя. Я даже не осознавал этого в начале. Реальность такова, что выборы, которые я делал для себя, в конечном итоге были выбором для моей семьи, моего будущего, моего образа жизни. Основа всей моей империи покоится на этом самом первом выборе: Я. Я могу сказать вам из первых рук, это *РАБОТЫ*. Одним из его самых больших преимуществ стала возможность направлять других предпринимателей в правильном направлении.

Думаете, вы готовы сделать выбор? Давайте приступим к делу.

Представляем 3-шаговый план

Давайте упростим процесс и начнем с сути.

Если вы хотите зарабатывать в Интернете шестизначную сумму в год, вам понадобятся всего две вещи:

(1) Предложение...

и... (2) Кто-то, кто его купит.

Это действительно так просто. Это просто нелегко. Но большинство людей делают этот процесс намного сложнее, чем он должен быть.

Если вы сосредоточитесь только на этой простой структуре «предложение + покупатель», все остальное придет в норму.

Помните, что единственная разница между интернет-миллионерами и теми, кто не заработал ни цента, заключается в том, что миллионер смог убедить множество людей купить его товар или услугу.

Давайте рассмотрим, как мы будем работать с этой структурой, используя трехэтапный план:

1. **Формирование аудитории.** Все успешные предприятия построены на основе создания, вовлечения и расширения сообщества с схожие интересы. Подумайте об этой аудитории как о вашем «племени».

2. **Построение отношений...** с этой аудиторией. Люди будут знать и доверять вам достаточно, чтобы иметь с вами дело. Это основа для создания ВЛАСТИ. Результат — социальное доказательство.

3. **Создание машины продаж...** предлагать высококачественную, ценную продукцию и услуги для вашей аудитории.

Теперь давайте рассмотрим каждый шаг этого процесса более подробно...

Шаг 1: Формирование аудитории

Всегда помните эту основополагающую истину:

Чтобы создать успешный бизнес, необходимо создать, вовлечь и расширить сообщество людей с общими интересами.

Вот пять (5) способов эффективного расширения вашей аудитории:

(1) **СПИСОК.** Это база данных электронной почты подписчиков, которые «подписались» на получение сообщений от вас на регулярной основе. Обычно вы создаете бесплатное предложение, чтобы побудить людей присоединиться к

вашему списку. Вам нужно будет предоставить достаточную ценность, чтобы сделать это. Затем вы можете начать отправлять последующие электронные письма вашей базе подписчиков. Подробнее об этом через минуту.



41 прибыльный совет по email-маркетингу



Из этой электронной книги Вы узнаете как:
Увеличить свою базу подписчиков;
Поднять открываемость ваших писем;
Сделать подписчика клиентом!;
Зарабатывать больше, отправляя письма!

[Узнать подробнее>>](#)



(2) **БЛОГ.** Это сайт с временным ограничением, который публикует контент на постоянной основе. Блог превосходит обычный (статичный) сайт, поскольку частое обновление и «обратные ссылки» способствуют повышению рейтинга в поисковых системах. Не волнуйтесь, если вы не знакомы с этими терминами. Скоро вы будете. Блог — это отличный портал для установления ЦЕННОСТИ и АВТОРИТЕТА.



Доходы от блогинга в качестве хобби

Из этой электронной книги Вы узнаете как:
Увеличить свою базу подписчиков;
Поднять открываемость ваших писем;
Сделать подписчика клиентом!;
Зарабатывать больше, отправляя письма!



[Узнать подробнее>>](#)



(3) **ВИДЕО.** Используя популярные сайты, такие как Youtube, вы создаете и публикуете видео на «канале», на который люди могут подписаться, чтобы получать уведомления о ваших обновлениях и новых публикациях.



Ученый по созданию видео

**Вы можете создать профессиональные видео всего за
минуты...
Даже без опыта!**



В этом отчете вы узнаете о некоторых инструментах и ресурсах, которые можно использовать для создания потрясающих видеороликов, которые выглядят совершенно профессионально и дают результаты, не тратя целое состояние на сложное программное обеспечение или не передавая создание на аутсорсинг и не тратя сотни долларов.

[Получить бесплатно>>](#)



(4) **ПОДКАСТЫ.** Этот метод подразумевает предложение загружаемых аудиосерий. Обычно подкасты выходят еженедельно (или дважды в неделю) и охватывают темы, представляющие интерес для вашей аудитории.

(5) **СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ.** Здесь вы создаете цифровую «подписку» на таких платформах, как Facebook, Twitter или Instagram. Также включены «фан-страницы» Facebook, которые фокусируются на определенных темах и предоставляют ценность посредством частого размещения постов и взаимодействия с вашим племенем.



200 тактик маркетинга в социальных сетях

В этой электронной книге вы найдёте советы: по выбору сайта социальных сетей, по началу работы с сайтом, по удержанию подписчиков на вашем аккаунте, по использованию мультимедийного контента, по расширению охвата вашего аккаунта, по безопасности, как сделать ваш аккаунт в соц. сетях удобным для пользователя и мн. др.

[>>Узнать подробнее](#)



Вам не обязательно использовать все пять этих стратегий, но в конечном итоге вы можете использовать и ту, и другую, если ваш бизнес и интересы сочтут это необходимым.

Для целей этого плана я собираюсь сосредоточиться на **СПИСКЕ ПОДПИСЧИКОВ** и на **БЛОГЕ** как краеугольный камень вашей стратегии.

Создание списка будет вашей главной целью в начале. Используя инструменты, которые я собираюсь предоставить, вы можете начать работу – собирать адреса электронной почты уже сегодня!



Советы по email-маркетингу для создания эффективных рассылок

Как эффективно использовать письма и побуждать подписчиков, получая максимальные результаты.

Этот мощный инструмент даст вам все, что нужно знать, чтобы достичь успеха и стать успешным предпринимателем.

[>>Узнать подробнее](#)



Лавина Денег

Зарабатывайте от 2000 рублей в день получая постоянный и растущий доход без дополнительных вложений.

Внедрив простую связку из двух сервисов.

Вы получите:

Возможность зарабатывать без вашего постоянного участия от 2000 рублей в день. Достаточно просто один раз скопировать всю связку без сложных настроек.

Автоматизированный процесс заработка. Процесс получения дохода идет без вашего участия. Все процессы за вас сделает умный автоматизированный бот. Вы можете только заходить в ваш личный кабинет на сервисе и выводить заработанные средства на карту или электронный кошелек.

Освободите свое время для себя и сможете не беспокоиться о деньгах и др.



[>>Узнать подробнее](#)

Составление списка

Краеугольным камнем эффективного интернет-маркетинга является разработка Списка адресов электронной почты. Вот как вы сможете достичь высокого уровня удержания клиентов и высокой ценности жизненного цикла.

Большинство маркетологов упускают из виду время. Приобретение адреса электронной почты *ПОСЛЕ* продажи слишком поздняя, потому что она требует, чтобы клиент прошел через платёж и текущую воронку продаж. Поэтому ваш список будет состоять только из платящих клиентов.

А как насчет «пинающих шины»? И тех потенциальных клиентов, которые либо любопытны или просто совершающих шопинг?

Вы не должны пропустить *ЛЮБОГО* кто проявляет интерес к вашей нише. Думайте об этом как о возможности представиться.

С этой точки зрения, вы всегда должны сначала составить список. Если вы чему-то и научитесь из всего этого плана, то это должно быть следующее. Как вы увидите, ваш список — это ваш бизнес. За пределами мира интернет-маркетинга этот же феномен можно увидеть в коммерческих продажах и маркетинге.

Вы когда-нибудь видели то же самое? Люди, возможно, вы входите в эту группу, в вашем местном Starbucks? Знаете, те самые, которые делают ежедневную привычку заходить за любимым напитком? Эта группа является частью миллионов людей в «списке» Starbucks. Это тот сектор текущего и потенциальные клиенты, которые *вероятно* совершают покупку в Starbucks в самом ближайшем будущем.

Технический термин для этой концепции называется **ОХВАТ РЫНКА**. Я обучаю студентов интернет-маркетинга, как лучше всего использовать этот инструмент. В Интернете, если у вас есть физический магазин, ваш список адресов электронной почты по сути то же самое, что и у группы энтузиастов Starbucks.

Имея это в виду, давайте рассмотрим мою основную стратегию составления списка:

- Составьте список адресов электронной почты ДО отправки трафика на страницу продаж.
- Предоставьте **ЦЕННОСТЬ** в обмен на адрес электронной почты (это, как правило, информационный продукт, такой как электронная книга или видеокурс). Эту «халяву» мы обсудим далее.
- Создайте бесплатно **СТРАНИЦУ ПОДПИСКИ** для раздачи продукта и сбора электронных писем (Вы также можете использовать поле для подписки на веб-сайт или **БЛОГ**).
- Направьте трафик на страницу захвата или блог.

- Найдите партнерские продукты для продвижения в соответствии с вашими predetermined целями.

ВОРОНКА.

Я буду обсуждать воронку позже в этом плане. Но сначала нам нужно рассмотреть последовательности и обзор из только что упомянутых инструментов, чтобы вы точно знали, что делать.

Последовательность

Последовательности — это серии писем, с помощью которых вы будете переписываться с вашим новым потенциальным клиентом по электронной почте после того, как он присоединится к вашему списку. Это звучит сложно, но это не так. Существуют программные инструменты, которые могут помочь вам автоматизировать этот процесс.

Помните, что с самого начала вы хотите предоставить ЦЕННОСТЬ и продемонстрировать АВТОРИТЕТ. Есть две области фокусировки:

• Содержание • Частота

Контент — это именно то, что нужно, что вы пытаетесь представить или обсудить. Частота — это то, как часто вы рассылаете письма членам списка.

Лучшая стратегия — систематически объединять бесплатные ценности и акции для ваших партнерских ссылок или ваших собственных продуктов. Я покажу, как сделать это в ближайшее время. На данный момент просто рассмотрите важность составления списка и последовательность последующих действий как свою главную цель.

Как только вы это сделаете, все остальное встанет на свои места. Давайте рассмотрим инструменты, которые вам понадобятся.

Инструменты

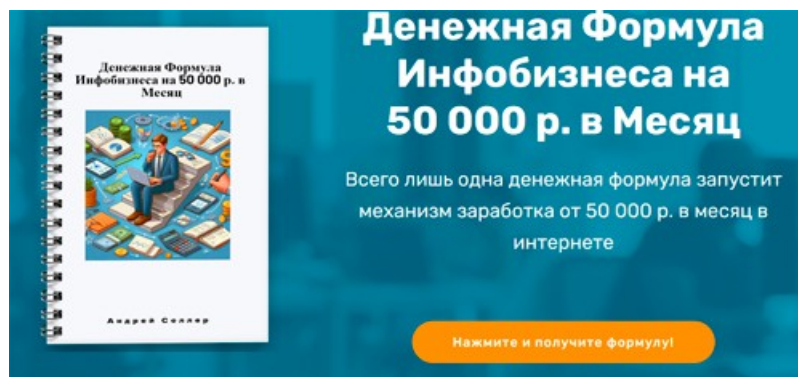
Для облегчения составления вашего списка вам понадобится служба автоответчика, чтобы сначала собрать адреса электронной почты, а затем рассылать последующие последовательности.

Билет в том, что все это автоматизация. Планирование электронной почты на основе времени позволит вам вовлекать каждого нового участника списка в вашу последовательность последующих действий, начиная с самого первого дня, когда они присоединяются к списку.

Это невероятно мощно, как вы можете себе представить. Мой любимый сервис автоответчика — [Justclick](#)

После настройки автоответчика электронной почты вам понадобятся либо страницы захвата, либо поле для подписки для сбора адресов электронной почты.

Вот пример простой страницы захвата...



Вы также захотите рассмотреть возможность использования поля подписки на веб-сайте или в блоге. Большинство служб автоответчиков имеют инструменты для создания и настройки страниц подписки и полей подписки. Это еще больше упрощает процесс.

Я расскажу подробнее о создании списков, когда я буду обсуждать блоггинг позже в электронной книге. Это было хорошее введение в концепции создания списков и последовательности последующих действий, а также инструменты, необходимые для содействия этим стратегиям.

Давайте рассмотрим преимущества этой стратегии:

- Вы строите крепкую **ЖИЗНЕННУЮ ЦЕННОСТЬ** на вашем предприятии. Это возможность повторных клиентов, поскольку вы заслужили их доверие.
- Вы создаете исключительные **ЦЕННОСТИ**. Своевременная и актуальная информация, необходимая вашей аудитории (удовлетворение потребностей), — это то, чего подписчики вашего списка не смогут найти где-либо еще.
- Вы достигаете прочного **УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ**.
- Вы создаете надежный долгосрочный бизнес... сначала создавая **СПИСОК**

Я заработал аж 75 000 долларов всего за несколько дней с помощью целевого email-маркетинга. Секрет в продвижении более дорогих продуктов дальше по воронке продаж. Вы узнаете, как лучше всего достичь этой цели позже в этом плане.

Зачем вам нужен БЛОГ

В этой главе я расскажу об одном из самых важных инструментов, доступных для успешного создания мощного долгосрочного интернет-бизнеса, о котором вы узнали из этого плана.

Таким инструментом является блог.

Думайте о блоге как о своей домашней базе в Интернете. Это мощный коммуникационный портал, соединяющий вас с миром. Это место, где вы можете связаться с клиентами, потенциальными клиентами и студентами. Это место, которое позволяет вам представить свой бизнес и установить авторитет.

Блог позволяет интегрировать социальные сети, инструменты генерации трафика и, что самое важное, позволяет вам создавать свой список.

Всегда используется правильное сочетание контента, маркетинга и монетизации для создания авторитета. Когда вы создаете блог авторитета и объединяете это с большим списком адресов электронной почты, у вас есть жизнеспособный бизнес-объект, который можно монетизировать и продавать.

Чего большинство маркетологов не понимают, так это того, что блог должен иметь определенный макет и тему, которые делают его жизнеспособным коммерческим объектом. Поэтому то, как изначально настроен и структурирован блог, очень важно для вашего успеха.

Как будто для большинства начинающих интернет-маркетологов недостаточно ловушек, кривая обучения успешному ведению блогов настолько крута, что многие новички и профессионалы отказываются от ведения блогов и упускают огромную возможность создать высокопоставленный бизнес.

Макет блога в авторитетном стиле позволит вам эффективно создать список с полем «подписки» для сбора адресов электронной почты и дальнейшего ознакомления клиентов и потенциальных клиентов (лидов) с вашим бизнесом и верхней частью вашей воронки продаж.

Для правильно созданного блога необходимо следующее:

- **Веб-хостинг • Доменное имя**

Для хостинга я рекомендую [Джино](#), потому что это один из самых доступных и надежных сервисов. Конструктор тарифных планов, собственная контрольная панель, поддержка всех существующих CMS и фреймворков.

Вот комплект из трёх самостоятельных видеокурсов, разных авторов с правами перепродажи где показано как создать свой блог:



Как быстро создать свой сайт, блог

Вы пришли в Инфобизнес и перед вами стоит множество задач: это и создание своего Сайта или Блога, привлечение на него трафика, создание рассылки, изготовление и упаковка своего первого продукта, создание виртуальной обложки и много других моментов, которые необходимо сделать, чтобы создать эффективный инструмент для сбора вашей подписной базы и местом, где вы будете общаться с вашими читателями и потенциальными клиентами.

Новые подписчики – это ваши новые потенциальные клиенты. Но что делать в самом начале карьеры инфопредпринимателя, когда у вас нет абсолютно ничего - ни знаний, ни навыков? В этом вам поможет каждый из трёх обучающих видеокурсов, входящих в этот комплект.

[Получить комплекты>>](#)

Теперь, когда вы знакомы с инструментами создания списков и блога, давайте рассмотрим, как можно эффективно выстроить прочные отношения с новыми участниками, недавно пополнившими ваш список.

Шаг 2: Построение отношений

Давайте рассмотрим еще одну основополагающую бизнес-истину:

Людам нравится иметь дело с теми, кого они ЗНАЮТ и кому ДОВЕРЯЮТ.

Доказано, что более высокие показатели конверсии предложений для вашей существующей аудитории (списка). Показатели конверсии через рекламу для «холодных» потенциальных клиентов всегда будут ниже в сравнении.

Вот почему так важно установить качественные отношения со своей аудиторией.

Самое простое решение — сначала предоставить высоко востребованную бесплатную услугу в качестве лид-магнита для привлечения новых потенциальных клиентов в ваш список. Оказавшись там, вы продолжите предлагать бесплатные услуги — вперемишку с предложениями и акциями, чтобы создать ценность и построить отношения.

Бесплатный пакет позволит вам:

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#) - 25 -

- (1) Представьте свою экспертизу аудитории.
- (2) Продвигайте предложения среди своей аудитории.

Отличная тактика для пункта 2 выше — использовать технику «смешивания», которая размещает рекламные предложения внутри бесплатного контента, ориентированного на ценность. Вы сможете вовлечь свою аудиторию способами решения ее болевых точек, предлагая решения с продуктами и услугами, которые приносят вам деньги.

Ниже приведены Примеры бесплатных материалов, которые я использовал на протяжении многих лет с большим успехом:

Статьи или записи в блогах. Статьи могут включать в себя практически любой стиль или концепцию, например, «как сделать», обзоры, советы, тактики, стратегии или что-либо еще, что может быть интересно вашей аудитории. Это Вот почему важно знать свою аудиторию, особенно ее болевые точки. Статьи — отличный способ привлечь аудиторию и донести до нее честную ценность.

Отчеты. Отчеты похожи на статьи, но имеют большую структуру и большую длину. Сосредоточьтесь на одной конкретной проблеме или вопрос с каждым отчетом. Потенциальные клиенты, которые усваивают этот контент и находят его полезным, с большой вероятностью станут клиентами. Например, вы можете написать отчет о питании, который расскажет людям, сидящим на диете, что именно им нужно есть, чтобы похудеть и начать чувствовать себя лучше.



Ваш первый PDF с нейросетями

Как начинающему с помощью нейросети создать простой PDF-продукт для заработка за 7 шагов

Вы научитесь создавать свои инфопродукты, которые можно продавать многократно, забирая себе все 100% прибыли с каждой продажи, даже если вы еще новичок

[Узнать подробнее>>](#)



Наборы инструментов. Эта бесплатная услуга упрощает для ваших потенциальных клиентов выполнение действий на основе информации, которую они узнали. Например, набор инструментов для запуска бизнеса может включать шаблон для листовок или почтовых рассылок, форм продаж или счетов-фактур.

Вебинары. Ваша аудитория будет высоко ценить живые мероприятия. Это делает вебинары привлекательным бесплатным развлечением. Дополнительным

преимуществом является то, что записи вебинаров можно использовать в качестве маркетинговых инструментов. Если вы не можете управлять вебинаром самостоятельно или у вас недостаточно контента, вы можете изучить партнерство с филиалом. Подробнее об этом позже.

Примеры исследований. Эта тактика предоставляет информацию или детали плана о том, как достичь определенного результата. Благодаря дополнительному преимуществу социального доказательства и вдохновения, тематические исследования являются проверенным инструментом, помогающим продвигать определенное предложение. Например, вы можете предоставить пример, показывающий, как маркетолог увеличил трафик, используя одну конкретную стратегию.

Курсы по электронной почте. Я знаю нескольких маркетологов, которые специализируются на курсах по электронной почте с автоответчиком. Преимущества многочастных обучающих сегментов как бесплатного подарка в том, что вам не нужно создавать весь контент, прежде чем вы сможете предоставить ценность своей аудитории. Более того, со временем вы научите подписчиков вашего списка предвидеть вашу ценность. Попробуйте этот пример: комплект электронной книги с правом перепродажи [«200 советов по решению проблем для вашего дома и вашего здоровья»](#), который вы можете получить бесплатно.

Шпаргалки. Я постоянно использую шпаргалки, чтобы сжать более сложную задачу до управляемой процедуры. Обычно это всего лишь одна страница, шпаргалки — это загружаемые, распечатываемые PDF-файлы, которые представляют исключительную ценность. Они также являются вечнозелеными и могут быть включены в другие предложения или в качестве дополнительного контента в вашем автоответчике.

Информационные бюллетени. Вероятно, одна из лучших тактик взаимодействия с вашей аудиторией — рассылка новостей может осуществляться еженедельно. Контент может варьироваться от обучающих сегментов до человеческих интересов, новостей отрасли и обзоров продуктов или всего, что позволяет вам связаться с вашим племенем. Такие автоответчики, как [Justclick](#), позволяют вам создавать великолепные HTML-шаблоны, чтобы ваша рассылка выглядела профессионально и модно.

Интервью. Один из лучших способов создать социальное доказательство и вдохновить свою аудиторию — это интервью. Истории успеха интервью феноменальный способ наладить контакт с людьми, построить свой бренд и побудить свою аудиторию к действию. Интервью сочетают социальное доказательство с ценностью — мощный 1-2 удара.

Чтобы извлечь максимальную пользу из этой бесплатной возможности, вам нужно будет сначала узнать несколько вещей, прежде чем вы решите, какие стратегии использовать и как структурировать свои кампании.

8 проверенных шагов к максимизации бесплатных подарков

#1: Высококачественный контент

Без сомнения, ваши бесплатные материалы должны быть высокого качества. Постарайтесь сосредоточиться на одной конкретной проблеме или вопросе с помощью метода, стратегии или совета, которые дают результаты. Будьте кратки и по существу.

Лучший контент — это тот, который прост, но эффективен. Рассмотрите подход «Попробуйте одну простую вещь».

#2: Сделайте это полезным

Ваша бесплатная услуга должна быть чем-то, чего жаждет ваша аудитория. Вот почему маркетинговые исследования имеют первостепенное значение. Вы должны знать, с кем имеете дело, чтобы иметь возможность должным образом взаимодействовать с ними и улучшать их положение.

Лучший способ сделать это — сочетание маркетинговых исследований и опросов. Мы уже обсуждали это ранее, но автоответчики — отличный способ включить опросы, которые позволят вам узнать о спросе нашей аудитории. Затем вы можете создать ценный контент как для бесплатных, так и для платных акций.

Никогда не забывайте аксиому о восполнении потребности. Если вы можете помочь чему-то выглядеть лучше, чувствовать себя лучше или зарабатывать больше денег, вы станете другом на всю жизнь. Подробнее об этом позже, когда мы подробно обсудим воронку продукта.

#3: Сделайте это личным

Вы заметите, что большинство известных экспертов отрасли или маркетологов помещают лицо в контент. Под этим я подразумеваю, что вы позволяете своей аудитории узнать вас — как вы выглядите, а также личные данные, которые позволяют им общаться с вами на более интимном уровне.

Важность этой связи невозможно переоценить. Добавление личных данных, таких как подробности о вашей повседневной жизни, предпочтениях и целях, может внести большой вклад в укрепление связи.

Придание лицу вашего бренда — один из лучших способов его построить. Подписчики списка будут Вас узнавать и будут искать ваш ценный контент.

#4: Сопереживать

Никто не любит, когда ему что-то «продают». Навязчивые уловки продаж и заоблачные предложения не создадут ту связь, которую вы ищете для долгосрочного успеха. Ваша аудитория должна знать, что вы понимаете их болевые точки.

Дайте своей аудитории знать, что вы знаете, что они чувствуют или где они находятся на определенном пути. Возможно, вы сами были там. Сочувствие — это главный связующий элемент. Когда ваш список видит вас как «одного из нас», ваша честная репутация взлетит до небес.

#5: Социальное доказательство

Хотя эти советы не имеют определенного порядка, социальное доказательство, вероятно, является самым важным инструментом в вашем арсенале. Оно также идеально использует халяву.

Отзывы от вашей аудитории — один из лучших способов построить свой бренд и расширить свое влияние. Интернет полон фиктивных предложений, экстремальных акций и невероятных историй. Честный обзор и отзывы выделяют вас и дадут вам столь необходимую репутацию.

Отзывы и обзоры должны быть конкретными и включать подробности о том, как кто-то смог получить выгоду или достичь определенной цели.

#6: Практические примеры

Используйте практические примеры как метод повышения доверия и максимизации социального доказательства.

Недавно я провел несколько тематических исследований программного обеспечения для генерации трафика с участием небольшой группы клиентов, которые недавно приобрели этот продукт.

Эта фокус-группа предоставила конкретные данные о том, как улучшился их бизнес в течение двухнедельной фазы тестирования после внедрения программного обеспечения. Эти результаты затем были опубликованы в информационном бюллетене.

Если вы не проводите собственные исследования случаев, вы можете попробовать опубликовать существующие исследования случаев в вашей отрасли или нише. Это один из лучших способов максимизировать халяву.

#7: Участие

Важность правильного взаимодействия с аудиторией имеет решающее значение для вашего успеха. Вы всегда должны быстро отвечать на вопросы и комментарии.

Обязательно добавьте ценность с помощью вложенных ответов и искреннего сочувствия. Это прекрасная возможность научить, направляйте и поощряйте свою аудиторию.

Если один из участников вашего списка является катализатором интервью, обучающего сегмента или темы информационного бюллетеня, обязательно включите его имя в процесс. Это повышает лояльность и делает вас доступными.

Я работаю с одним маркетологом, который постоянно использует эту тактику. Он делает еженедельный сегмент Q&A (вопросы и ответы) в информационном бюллетене, где он лично отвечает на вопросы подписчиков. Какой мощный инструмент! Он одновременно создает доверие и социальное доказательство.

Обязательно учитывайте вовлеченность в своем бизнесе. Выделите определенное количество времени каждую неделю на ответы на вопросы и комментарии. Некоторые из самых успешных маркетологов и поставщиков контента, которых я знаю, придерживаются политики, согласно которой ни один вопрос не остается без ответа.

Одна из самых деморализующих вещей, которые вы можете сделать с членом вашей аудитории, — это игнорировать их. Вы удивитесь, как часто это происходит с интернет-бизнесом.

Маркетологи настолько заняты маркетингом, что забывают о самом главном — потребностях своей аудитории.

#8: Поддерживайте соотношение бесплатных подарков

к рекламным акциям 3:1

Доказано, что высокие показатели отписок обусловлены двумя причинами: чрезмерным продвижением и чрезмерной частотой отправки электронных писем.

Вам придется сбалансировать объем вашего взаимодействия, а также соотношение бесплатного контента и платных акций.

Если ваша аудитория слышит о вас только тогда, когда у вас есть новая акция или какой-то другой продукт, который они могут купить, они быстро устанут и начнут подозревать ваш бизнес. Это не тот способ, которым вы строите доверие.

Попробуйте это: для каждой 1 акции, которую вы отправляете в свой список, обязательно включайте 3 бесплатных. Они должны естественным образом перетекать из недели в неделю и могут включать опрос, статью, видео или любой другой контент с добавленной стоимостью, о котором я упоминал.

Последовательность вашего автоответчика должна иметь естественный ход. Люди не против покупки продуктов и услуг, которые помогают им решить проблему или удовлетворить потребность. Это произойдет естественным образом, поскольку вы переплетаете бесплатный ценный контент с предложениями.

Теперь, когда мы изучили, как максимизировать связь с нашим списком, давайте перейдем к следующей самой захватывающей части: созданию машины продаж, которая извлечет выгоду из всей проделанной нами работы по созданию ценности.

Шаг 3: Создание машины продаж

Теперь мы переходим к той части, которую вы ждали: монетизация вашего бизнеса. Мы хотим взять кратчайший путь к превращению списка и хороших отношений с нашей аудиторией в шестизначный доход.

Лучший способ сделать это — создавать собственные продукты или сотрудничать с создателями контента, которые заполняют ключевую, востребованную нишу.

Таким образом, вы контролируете качество предоставляемой вами информации, а также контролируете список и то, как вы взаимодействуете со своей аудиторией.

Вам предстоит создать «воронку», которая будет включать в себя разнообразные продукты в разных ценовых категориях, чтобы привлечь вашу аудиторию там, где она с наибольшей вероятностью будет готова вложить деньги.

Процесс начинается с бесплатных товаров и постепенно переходит в серию все более дорогих продуктов.

По мере того, как ваша аудитория будет узнавать вас и доверять вам все больше, они будут стремиться приобретать эти продукты.

В любой момент времени у вас будет группа преданных подписчиков, которые действительно откликаются на ваш контент. Эта группа стоит золота. В следующей главе я покажу вам, как именно работает эта воронка.

А пока посмотрите пять примеров того, как легко это может быть достигнуто вашей финансовой цели — шестизначного дохода:

Пример 1: Создайте сайт с членством за \$27 в месяц. Вам нужно 310 активных участников, чтобы зарабатывать \$100,440 в год.

Пример 2: Продать видео-тренинговый информационный продукт за 77 долларов. Вам нужно 4 продажи в день, чтобы заработать 112 420 долларов в год.

Пример 3: Предоставьте услугу «сделано для вас» за 197 долларов. Вам нужно 10 продаж в неделю, чтобы заработать 102 440 долларов в год.

Пример 4: Создайте вебинар за \$997. Вам нужно 17 продаж на вебинар (6 вебинаров в год), чтобы заработать \$101 694 в год.

Пример 5: Организуйте частную 12-недельную программу коучинга стоимостью 4997 долларов. Вы нужна 21 продажа, чтобы заработать 104 937 долларов в год.

Как вы увидите в следующей главе, процесс может быть простым. Самое лучшее то, что вы можете начать прямо сейчас и очень быстро построить успешный интернет-бизнес.

Я покажу вам, как последовательно, ежемесячно предпринимать шаги для улучшения конверсии, привлечения все большего количества трафика и добавления продуктов в вашу воронку продаж.

Некоторые из моих студентов использовали ту же самую воронку, которую вы сейчас изучите, чтобы построить многомиллионный интернет-бизнес.

У них не было никаких особых навыков или опыта. У меня тоже не было, когда я начал. Это может сделать буквально каждый... даже ВЫ.

Итак, надеюсь, вы воодушевлены и готовы действовать!

Давайте узнаем все, что нам нужно знать о воронке...

Воронка продаж

Многие начинающие интернет-маркетологи совершают ошибку, сосредоточиваясь на конкретном продукте или продвижении в ущерб долгосрочной общей картине. Даже опытные предприниматели совершают подобную ошибку.

Вам нужно начать думать о своем бизнесе как о предприятии. В зависимости от вашей ниши, какие типы продуктов и услуг вы можете представить как вашим текущим, так и потенциальным клиентам. Подумайте о ценности.

Ваш подписчик присоединился к вашему списку, потому что он ищет решение проблемы или удовлетворение какой-то потребности. Успешные интернет-маркетологи знают, как эффективно удовлетворить спрос либо с помощью инноваций, либо связывая клиента с существующим эффективным продуктом или услугой через партнерские акции.

Мне всегда вспоминается цитата, которую я услышал от маркетолога с семизначным доходом в начале своей карьеры:

«ЕСЛИ ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬ ЛЮДЕЙ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ЛУЧШЕ, ВЫГЛЯДЕТЬ МОЛОЖЕ, БЫТЬ СТРОЙНЕЕ ИЛИ *РАЗБОГАТЕТЬ*, МИР ПРОТОПЧЕТ ДОРОГУ К ВАШЕЙ ДВЕРИ».

Давайте разовьем эту концепцию на шаг дальше и рассмотрим концепцию под названием **ОХВАТ РЫНКА**. Думайте о «достигаемости» как о вселенной потенциала.клиентов или заказчиков для вашей конкретной ниши, продукта или услуги.

Вы хотите максимально использовать эту демографическую группу, предоставляя ценность в широком спектре взаимодействия в зависимости от того, насколько велика проблема или потребность для клиента или потенциального клиента. Вы достигаете этой цели через воронку продаж вашего предприятия.

В этой главе мы подробнее рассмотрим концепцию воронки, о которой я упоминал ранее в электронной книге.

Изучите следующее изображение:

МОДЕЛЬ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

НАЧНИТЕ ЗДЕСЬ



Модель воронки продаж работает в любой нише рынка. Обратите внимание, как воронка решает проблемы рынка, заинтересованного в определенном типе продукта с широким спектром решений (по срокам или цене и объему), в зависимости от того, насколько велик спрос на решение для любого конкретного клиента. Это КЛЮЧ!

Эта воронка, правильная последовательность виджетных продуктов и услуг, решает несколько задач:

- Она представляет вашу концепцию или идею виджета БЕСПЛАТНО – это позволит вам создать свой **СПИСОК**.
- Сохраняет низкие первоначальные затраты – **Вы расширяете свою воронку продаж по мере роста вашего бизнеса.**
- Далее, по мере того, как клиенты и потенциальные клиенты будут больше узнавать о вашем бизнесе и понимать его ценность, воронка поможет вам построить **БРЕНД**.
- Ваш бизнес получит выгоду от «социального доказательства», создаваемого не только вашими клиентами, имеющими ценность в плане опыта, но и вашим собственным успехом бренда.
- Далее, по мере продвижения клиентов по воронке продаж, используя преимущества более продвинутых виджетных решений, воронка формирует высокую пожизненную ценность.

Группа гипер-отзывчивых списков

По мере расширения вашего бизнеса, независимо от того, продвигаете ли вы собственные продукты или партнерские продукты и услуги, появится избранная группа клиентов, которые станут вашими ярыми поклонниками и полюбят то, что вы предлагаете.

Эта группа будет покупать практически все, что вы продвигаете, потому что вы заслужили их доверие, предоставляя искреннюю ценность. Эта же группа пройдет по воронке либо к дополнительным, более дорогим продуктам, либо к более дорогим продуктам-виджетам в той же нише.

Это называется группой «Гипер-отзывчивого» списка. Эти клиенты создают высокую пожизненную ценность, поскольку они будут покупать продукты и услуги в нижней части воронки.



Именно здесь большинство маркетологов совершают ошибку, продвигая только более дешевые, нишевые вводные продукты. Помните, что доверие и бренд должны быть построены. Доверие должно быть заслужено.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ОТЧЕТ И МЕНЕЕ ДОРОГИЕ ПРОДУКТЫ В ВЕРХНЕЙ ЧАСТИ ВОРОНКИ, ЧТОБЫ ПРЕДСТАВИТЬ СВОЮ ЭКСПЕРТИЗУ, СОЗДАТЬ ЦЕННОСТЬ И **СОЗДАЙТЕ СВОЙ СПИСОК!**

Таким образом, вам не придется так усердно работать, чтобы приобрести новых клиентов и увеличить ежемесячные продажи. Поток будет происходить автоматически.

Помните, что воронку можно масштабировать практически под любую бизнес-модель, независимо от того, создаете ли вы собственные информационные продукты или продвигаете партнерские продукты и услуги.

Имея это в виду, рассмотрите 3 проверенных способа развития вашего бизнеса...

1. Привлекайте больше клиентов. Есть два способа сделать это. Первый способ - чтобы получить больше целевого трафика. Второй способ — отслеживать и тестировать все ваши кампании и целевые страницы, чтобы вы конвертировали больше ваших браузеров для покупателей.

2. Заставьте больше клиентов тратить больше за продажу. Другими словами, увеличьте прибыль за транзакцию. Вы можете сделать это, предлагая апселлы, перекрестные продажи и одноразовые предложения в вашей форме заказа. Это также будет происходить естественным образом, когда клиенты будут продвигаться по вашей расширяющейся воронке продаж.

3. Чаще заставляйте больше клиентов тратить больше за одну продажу. Один из Ключей к большой прибыли в вашем бизнесе — это то, как часто вы можете заставить ваших существующих клиентов покупать у вас снова и снова. Вот почему это так Важно продолжать добавлять продукты в воронку продаж, чтобы у вас было больше продуктов и услуг, которые вы можете предложить своей гиперреагирующей группе.

А теперь давайте объединим все в один простой и выполнимый план, который вы можете начать реализовывать СЕГОДНЯ!

Готовы ли вы выбрать СЕБЯ?

Хотите верьте, хотите нет, но теперь у вас есть все, что нужно знать, чтобы построить невероятно успешный Интернет-бизнес. Возможно, некоторые детали нечеткие, но это нормально. Суть в том, что с точки зрения структуры вы точно знаете, что делать:

- (1) Создайте аудиторию...
- (2) Создайте прочные отношения с этой аудиторией...
- (3) Создайте и расширьте круглосуточную машину продаж с помощью воронки продаж.

Действуйте шаг за шагом, день за днем, строя свой бизнес, подобно тому, как каменщик возводит массивную стену.

Вы можете представить себе свой бизнес с шестизначной прибылью на завершающем этапе, но не пугайтесь того, сколько усилий потребуются, чтобы этого добиться.

Я дам вам конкретную отправную точку – прямо сейчас. Вы можете начать сегодня строить бизнес своей мечты.

Сделайте это...

Один список + один источник трафика + одна бесплатная акция или целевое предложение

Используйте инструменты, упомянутые ранее в электронной книге. Если вы сделаете этот первый шаг, у вас будет поставщик списка, чтобы вы могли начать собирать адреса электронной почты для вашей будущей воронки.

Каждый день, каждый месяц приближайтесь к завершению воронки продаж на один шаг. Это может быть новый продукт, поисковый источник трафика для добавления в ваш список или даже добавление нового бесплатного контента в ваш автоответчик для создания большей ценности и укрепления ваших отношений и бренда.

Выбор начать СЕГОДНЯ — это выбор за вами. Сделаете ли вы это? Или найдете предлог отложить свой интернет-бизнес на другой раз?

Если вы начнете сегодня, вы будете поражены прогрессом, которого достигнете за три месяца, шесть месяцев или даже год.

Ваша концентрация на формировании списка будет стимулировать ваш бизнес, поскольку вы узнаете, как удовлетворить потребности вашей аудитории. Вы узнаете их болевые точки и какие продукты и услуги улучшат их жизнь, улучшат их здоровье или помогут им заработать больше денег.

Они будут любить вас за это, и взамен вы получите щедрую выгоду.

Это верный путь. Это процесс создания ценности.

Это остается самой мощной стратегией, которую я когда-либо видел. Я могу сказать, что она работает. Я сделал это. Я делаю это прямо сейчас, и я обучаю других тому, как жить своей мечтой.

Если вы примените все, что узнали из этой электронной книги, и воспользуетесь предоставленными мной инструментами, вы достигнете большого успеха в Интернете. Теперь у вас есть проверенная **СИСТЕМА**.

Больше нет необходимости бороться с возможностями интернет-маркетинга методом проб и ошибок или методом удачи и неудач.

Пришло время выбрать себя по всем причинам, которые я предложил в этой электронной книге. Речь идет об определении успеха на собственных условиях, прокладывании собственного пути и создании образа жизни для себя и тех, кто вам дорог, как это сделал я.

Успехов Вам!



Потоки прибыли

21 мощный способ заработать в интернете

В этой электронной книге вы узнаете о фрилансе, написании и отправке, маркетинге статей, графическом дизайне, конкурсе логотипов и дизайна, веб-дизайне, веб-разработке, интервью и продаже, партнёрском маркетинге, партнёрском маркетинге с помощью видео, продаже чужих продуктов, продаже своего собственного продукта, продаже стоковых фотографий, ведении блогов, управлении блогами и мн. др.

[Получить бесплатно здесь>>](#)