

Как 600 рублей превратить в ежемесячный доход в 300 000



Азат Валеев

Станислав Ильин

**Как 600 рублей
превратить в
ежемесячный доход
в 300 000?**

Как, имея всего 600 рублей в кармане и будучи чайником во всех вопросах, касающихся бизнеса, построить успешный инфобизнес с ежемесячной прибылью в 300 000 рублей?

Из этого спец отчёта Вы узнаете, как мне удалось начав буквально с нуля, имея всего 600 рублей, создать бизнес с доходом в 300 000 в месяц.

Я на конкретном примере докажу Вам, что для того, чтобы начать свой бизнес не нужен ни стартовый капитал, ни какие-либо врождённые таланты – всё это можно получить в кратчайшие сроки. И Вам не нужно для этого брать кредит или залезать в долги. И даже не нужно 5 лет учиться в бизнес-школе. Всё можно сделать гораздо проще и быстрее. И далее я покажу Вам, как именно.

Я могу сказать, что мне очень повезло: в 20 лет у меня уже есть всё, что только можно пожелать: полный достаток в деньгах, который открывает море возможностей и даёт безграничную свободу; девушка, с которой я готов прожить всю свою жизнь; много хороших друзей, которые всегда помогут в трудную минуту; любящие родители. Словом всё, о чём только можно мечтать.

За счёт чего мне удалось всё это? Конечно же, это инфобизнес. И личностный рост. Я вообще считаю, что развитие личности должно быть всегда. И чтобы развивать бизнес, нужно быть сильной личностью. Необходимо постоянно самосовершенствоваться.

В этом небольшом отчёте я расскажу Вам о своём пути в инфобизнесе. Сейчас я получаю более 300 000 рублей в месяц лишь с одного проекта. Но начинал я лет 5 назад с абсолютного нуля, буквально с 600 рублей. Я не брал кредитов. Я не занимал ни у кого деньги. Это миф, что для того, чтобы начать свой бизнес нужен стартовый капитал. Я опровергнул его на своём личном опыте.

И сейчас я расскажу Вам, как я начинал.

Это было в далёком 2006 году. Тогда я очень сильно увлекался ФОРЕКСом – валютным рынком. Возможно, Вы уже слышали о форексе... Я не буду вдаваться в подробности, дабы не грузить Вас и не отвлекаться от главной темы, скажу лишь то, что этот рынок во многом похож на рынок акций. Принцип простой: покупаешь валюту подешевле, ждёшь, когда она подорожает и продаёшь. Короче, спекуляции.

Но я быстро понял, что для того, чтобы хотя бы нормально существовать за счёт форекс, нужно минимум \$10 000 стартового капитала. Это как раз тот бизнес, где стартовый капитал действительно нужен. Это действительно серьёзный бизнес с серьёзными деньгами и он не для новичков.

На тот момент таких денег у меня не было и в помине. Затем, не помню точно как, но я случайно наткнулся на небольшую книгу, которая как раз описывала всю схему инфобизнеса (эту схему я дам чуть ниже).

Я загорелся идеей. Также сильно, как когда то форекс. Но на этот раз всё было по другому. Инфобизнес буквально перевернул всю мою жизнь и я по новому взглянул на то, как в этом мире делаются деньги.

К этому моменту я уже много знал о «заработке в сети», о том, как люди мучаются работая на копейки, кликая на различные спонсорские баннеры, проходя опросы или занимаясь фрилансом (хотя знаю нескольких человек, кто живёт очень хорошо чисто за счёт фриланса, зарабатывая до 70 000 рублей в месяц, но это лишь единицы).

Я посмотрелся на то, как людей обманывали в различных ХАЙПах, пирамидах. Как работодатели буквально кидали, не выплачивая ни копейки за работу. Слава Богу, меня ничего из этого не затронуло. Я изначально пошёл по правильному пути и очень за это благодарен.

На тот момент я уже имел достаточный опыт в форекс. Знал все технические моменты работы с терминалом, знал весь процесс. Прочитав книгу, о которой я говорил выше, я решил создать **бесплатный** курс на эту тему, с подробным разъяснением всех деталей. Инфобизнес всегда начинается именно с бесплатной части, так называемый front-end, то, что завлечёт людей и создаст доверие.

Чтобы люди Вам верили, дайте им сначала попробовать свою продукцию бесплатно. Тогда они купят у Вас.

А сейчас будут цифры. Постарайтесь вникнуть в них, это очень важно. В бизнесе решающую роль играют цифры.

Курс я сделал буквально за неделю и получился он действительно качественный. Это не было видео. Тогда я даже не думал о том, что можно записывать обучающие видео. Это была текстовая рассылка с кучей картинок и подробным разъяснением каждого шага.

Рассылку я открыл на сайте subscribe.ru. Фишка в том, что если Вы делаете качественные вещи, то subscribe.ru через 3 выпуска переведёт Вашу рассылку в так называемую «Серебрянную» категорию и начинает привлекать Вам подписчиков. После смены категории я получил где-то 400 подписчиков.

Но у меня не было платного продукта. И не было большого опыта торговли на реальные деньги. Но у меня был знакомый трейдер (трейдер – человек, который работает на форекс. Прим.), который жил исключительно за счёт форекс. У него был большой депозит, более \$20 000 и ежемесячно он снимал «сливки» в размере \$3000. Он рассказал мне свою систему, как он торгует. Я предложил создать на основе его знаний обучающий курс, он, как ни странно, согласился.

Платный курс я оформил тоже буквально за неделю. Он стоил тогда \$100. В первый день продаж я продал на \$400, т.е. всего 4 копии на 400 подписчиков. Неплохо за 2 недели работы. Получается, в среднем по доллару с подписчика.

Я вложил эти \$400 в рекламу, на сайте tak.ru и начал привлекать новых подписчиков. Сначала их было немного, где-то по 30 в день, но потом я довёл прирост до 100 новых

подписчиков каждый день. В среднем подписчик мне обходился в 6 рублей, а приносил – 30.

100 подписчиков в день - \$100 дохода в день. Выгодный бизнес? И всё это я сделал буквально за 2 недели! Конечно, этому предшествовала где-то год изучения этой темы, теория и т.д.

Но всё можно было бы сделать гораздо быстрее, если бы у меня была тогда пошаговая обучающая система. У меня тогда её не было. Но у Вас будет, и далее я раскрою Вам все подробности, опишу каждый процесс и все нюансы, которые нужно знать.

Но сначала я расскажу, что было дальше... А дальше я начал распылаться. Я создал другой проект, который быстро начал мне давать деньги большие, чем инфобизнес. Не буду раскрывать какой именно проект, те, кто меня знают – догадаются итак. Я забросил инфобизнес, подумав, что здесь денег гораздо больше и всё делается на порядок проще.

За несколько месяцев я вышел на невероятные тогда для меня деньги - \$30 000 ежемесячной прибыли! Это более миллиона рублей в месяц. От таких денег я буквально потерял голову. Я начал ещё больше распылаться, открывать новые направления, буквально десятков новых проектов.

Естественно, я физически не мог довести их все до ума. Все они провалились. Тот проект, который мне давал основную прибыль тоже пошёл на спад. Через 3 месяца он стал давать убыток и я закрыл его. Итог – на руках более 6 000

000 рублей и никакого источника дохода. К инфобизнесу возвращаться уже не имело смысла.

Аудитория (подписчики) имеют тенденцию «вянуть», если Вы с ними не контактируете больше месяца. На тот момент я уже забросил этот проект на 3 месяца. А ведь уже тогда у меня было больше 10 000 подписчиков. И все они ушли «в никуда» (это пример того, что нельзя распыляться).

В добавок к этому добавилась моя наглость – меня уже не мотивировал инфобизнес, мне хотелось создавать крупные проекты в масштабах всей страны. Как говорится, «жадность фраера сгубила» :)

Но слушайте дальше, думаю Вам это будет интересно. Когда я стал «жирным кошельком» ко мне потянулись различные «идейщики», с просьбой стать инвестором. И среди них оказалась 1 действительно стоящая идея. Если кратко, то это интернет-магазин физических товаров, с очень необычной концепцией. Я вложил в него все деньги.

В итоге, мне просто не хватило бюджета – проект оказался слишком грандиозным и 6 млн ушли буквально за пол года, а проект так и не был запущен, хотя мы уже собрали огромную аудиторию на тот момент. Я не буду раскрывать всего, т.к. этот проект пока у нас в режиме паузы и мы по прежнему планируем его развивать, когда появится достаточно большой бюджет.

Скажу лишь то, что **НЕ нужно распыляться!** Если Вы начали что-то и оно даёт Вам прибыль, то развивайте именно

это. Вовсе не значит, что нужно быть упёртым бараном и делать одно и то же, даже, если оно не приносит результата. Совсем нет.

Напротив, если что-то не получается с первых шагов, то лучше сразу сменить сферу деятельности, потом будет Вам же дороже. Вы будете прикладывать очень много усилий, но получать очень маленькие результаты.

Так было и у меня в одном проекте, который сулил буквально миллионы (хотя были сомнения и были лучше и проще варианты, но я почему-то решил идти «по сложному» пути).

Но в итоге, проработав пол года, применив буквально все свои знания в маркетинге, копирайтинге, продажах, мы поняли, что не в НАС причина, а в выбранной теме. Хотя могли остановиться и понять это уже в первом месяце.



Пройдя весь этот извилистый путь – я вернулся к тому, с чего начал – к инфобизнесу. То, что мне когда то всегда давало стабильную прибыль. И не жалею. Сейчас это самая перспективная сфера из всех.

Что такое инфобизнес?

Прежде чем ответить на данный вопрос, мне бы хотелось продемонстрировать Вам некоторые из моих результатов, которые я получил за относительно КОРОТКИЙ СРОК.

https://enter2.unicredit.ru/v1/cgi/bsi.dll?sid=4NTYA05KRL.184479.1V3RDAM*&t=RT_2IC.view&BDate=2009-12-01&EDate=2010-02-15&Accounts=40817810800 enter2.unicredit.ru

Выписка по счетам клиента

 [Заккрыть](#)  [Распечатать](#)

Банк ЗАО ЮНИКРЕДИТ БАНК

Клиент: ИЛЬИН СТАНИСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Движения по счету No **40817810800153845877** (Валюта: **RUR** Тип: **Текущий счет**) с **01.12.2009** по **15.02.2010** включительно

Дебет	Кредит	Детали платежа
Операции за: 15.02.2010		
	5.22	Interest
Операции за: 05.02.2010		
	8 000.00	00002 RO1002053320
	80.00	Charges RO1002053320
Операции за: 01.02.2010		
	804 383.56	N05 00158801RURPRCA101
Операции за: 12.01.2010		
	73 000.00	F10011201265
Операции за: 11.01.2010		
	8 000.00	00001 RO1001113074
	129.61	F10011106520
	24.00	Charges RO1001113074
Операции за: 31.12.2009		
	800 000.00	RPS RAZMESCHENIE DEPOZITA
	4.00	F09123100778
Операции за: 01.01.2010		
	0.35	Interest
Операции за: 30.12.2009		
	1 035 700.00	F09123001472
Операции за: 15.02.2010		
35 000.00		Payments
350.00		Payments/RUR Outgoing Charge

Суммы указаны в рублях.

В конце 2009 по начало 2010 года я вывел со своего расчётного счёта на обычный (счёт физ. лица) почти **3 000 000** рублей.

Чистая прибыль тогда составила 2 500 000 рублей.

Не плохо, правда? Учитывая, что такая сумма была заработана всего за несколько месяцев! На одном из МНОГИХ моих проектов.

Следующие мои результаты – это скриншоты из админки интернет магазина проекта 7pravilboya.ru, который посвящён вопросам эффективной самообороны.

Это наш первый продукт в данном проекте, мы выпустили его 3 октября, 2010 года.

Данные клиентов (адреса, ФИО, e-mail'ы) замазаны в целях сохранения конфиденциальности.

Как 600 рублей превратить в ежемесячный доход в 300 000

№	Имя	Адрес	Сумма	Контакт	Состояние	Сумма	Сумма	Сумма	Дата
548	Олеся Геннадьевна	Якутск ул. Петра Алексеева 222	477000	olea@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 17:49
547	Татьяна Сергеевна	Магадан Якутск 67 000 00	385000	tanina@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 13:43
546	Виктор Сергеевич	Санкт-Петербург ул. Литейный проспект д.5, кв. 106	198206	viktor@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 11:58
542	Александр Сергеевич	Москва ул. Гривцова д.29 стр.1 кв.47	121354	alex@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 06:26
540	Ирина Сергеевна	Камчатка Южно-Камчатский район	630119	irina@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 05:44
538	Александр Александрович	Новосибирск ул. Демиславского д.75а кв.5	630097	alex@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 04:15
537	Григорий Сергеевич	Иркутск ул. Демиславского д.75а кв.5	630024	grachevgrig@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	7.10.2010 03:05
535	Мерия			merjari@hotmail.com	part2	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 21:39
534	Мерия		111141	merjari@hotmail.com	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 21:31
533	Александр Сергеевич	Москва Гривцова д.29 стр.1 кв.47	121354	alex@mail.ru	2part	не указан	4000 р.	0 р.	6.10.2010 21:15
530	Степан Сергеевич	Выборг Красносельский район	188800	Ig.Smerov@bk.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 21:07
529	Александр Сергеевич	Белово ул. Мичуринская д.1	652600	anderson234@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 18:42
528	Юрий Сергеевич	Кемерово г. Кемерово ул. Октябрьский, 75 кв. 2	650065	youdesign@gmail.com	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 18:41
527	Спендер Сергеевич	Волжский ул. Александровский бульвар 42	404105	spender76@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 18:39
523	Александр Сергеевич	Москва Ореховый бульвар 14, корп. 1 кв. 205	115582	alex@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 17:32
521	Александр Сергеевич	Тверь Коробово д.10	170002	alex@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 17:08
520	Александр Сергеевич	Томск ул. Олимпийская д.1	635051	alex@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 16:34
518	Александр Сергеевич	Новгород ул. Мичуринская д.1	633005	alex@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 16:19
517	Мерия			merjari@hotmail.com	part2	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 15:54
516	Александр Сергеевич	Москва Летниковская ул. д.1	115114	panaf76@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 15:30

Заказы отсортированы по дате, по убыванию. Т.е. самые первые заказы – в конце. Всего релиз длился около 4х дней, за это время было продано копий курса на сумму более, чем **300 000 рублей.**

512	Ржев ул.Челюскинцев д.100-100	172383	tsvet77@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 14:51
510	Москва Подольская м-н д.200-100	109651	defender67@andex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 14:43
508	Истринань ул. Генерала Голубкова Д.4, кв.108	414041	andrey_dmg@gmail.com	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 14:27
503	Сыктывино ул. Степная д. 90-100	413863	grom10@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 13:44
502	д. Давыдово МО, Орехово-Заводский район д. Давыдово, ул. Заводская д. 63, кв. 68	142641	arhen_grand@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 13:40
501	Сосновские Воды ул. Парковая 88	357201	vsheger13@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 12:51
500	Санкт-Петербург ул.Кавказская 18-13	191144	denis_tor@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 12:11
499	Самарский ул.Волжская д. 35 кв.76	353922	romanooross@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 12:05
497	Санкт-Петербург, г.Ленинградский район, ул.Красная Звезда д.1-5, кв.14	198412	otto_13@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 09:47
496			nanter@gmail.com	part2	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 09:46
495	Самарский район, Ленинская ул.Фестивальная д.100А	452930	sergi@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 09:06
494	Ижа Муса-Джамия 100-100	450014	Koban177@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 08:57
491	Москва Святоозерская м-н д.100-100 д.28	111674	smeshnuk1000@andex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 07:28
490	Саратовский Новоорский район д.100 кв.85	462803	s_n_100@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 07:00
489	Ачинск м-он 5 д.24-100	382150	andrei@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 06:59
488	Санкт-Петербург Беленькая д.100	100026	sidorov1000@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 06:52
487	Владимир Панфиловский район, корп. 1620, кв. 100	104365	denis1000@andex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 06:49
486	Воронеж ул. владимира Ленина д. 81, кв. 104	384005	dm_10@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 06:40
485	Уфа Ветoshникова д.100-100	450000	rust-07@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 06:00

Как 600 рублей превратить в ежемесячный доход в 300 000

464	Саратовская обл. Сестрорецк Командиров, д. 200	667706	okut9@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 09:24	(
463	Саратовская обл. пер.САЯНСКИЙ	664009	603107@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 03:29	.
462	Саратовская обл. Ленинск	675006	petrov-petr7@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 01:50	(
461	Саратовской ул.ца 40 кв.100кв.9	678230	vasil71@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	6.10.2010 01:19	(
476	Москва ул. Кузнецкая	111141	marc19@mail.com	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 23:33	(
475	Саратова ул. первомайская 4 кв.26	643900	larsa@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 22:48	.
474	Тосно Ломжиская д. 2 кв.05	420140	lucy10@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 21:55	(
472	Саратов Пензенское шоссе, д. 45, кв. 26	625310	katrasa@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 20:09	↑
471	Омск ул. Багратинская 20 кв. 45	644086	kravchen@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 19:58	(
469	Москва Челябинский проезд 27 корпус 8 кв1	127204	gouchevsk@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 19:22	↑
468	Омск ул. 8 Июля, д.26, кв.01	656300	may585@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 18:09	.
463	Нижегород ул. Борокская д.17, кв.26	603047	alex-ek@inbox.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 16:52	.
462	Березовский крайон Черныш	623700	svik_an@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 16:38	↑
459	Саратовская обл. Уфа ул. Первомайская 26 кв. 26	460061	hariton@gmail.com	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 15:46	↑
455	Пензенская обл. Анадырь ул.Беринга	669000	svetla_0@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 14:32	(
454	Ревда г. Ревда, ул. Гаврилова 26, кв.26	623286	igor11@gmail.com	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 12:29	↑
452	Омск ул. Андрианова, дом 26, кв. 26	644677	valer@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 12:00	(
451	Омск		svetl7@mail.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 11:55	(
447	Нижегород ул. Борокская, д. 16, кв. 11	603157	g10@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 10:39	↑
446	Омск ул. Крупской 7 кв. 1, кв.05	644119	Mandev_11@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 09:37	(
445	Ржев ул.Челюскинцев, д.16, кв.26	172383	svet7@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 09:37	.
444	Санкт-Петербург проспект Славы дом 20 кв,32	192071	april@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 08:04	↑
443	Тосно улица Ленина д.26 кв.26	187000	solovuk@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 06:29	.
442	Москва ул.Гришина д.24 кв.1 кв.47	121354	lucy@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 05:35	(
441	Омская обл. село Мильково ул.Октябрьская Дом:13А.кв.4	684300	svetla_anna@inbox.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 05:08	(

Как 600 рублей превратить в ежемесячный доход в 300 000

440		Норильск ул.Бегичева д. 22 кв.50	663318	gustav1986@ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 04:32
439		Анадырь ул.Ленна 5 кв.47	689000	anadyr@rambler.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 03:51
436		Москва Ленинградский пр. д.289 кв.469	125294	vladimir1984@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 02:33
433		Мирный Кузьмыч 47	678170	2000@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 01:38
432		Томск ул.Елизарович д.27 кв.20	634012	g-11@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	5.10.2010 01:10
431		Воронеж ул.Пятницкого д. 16 кв. 6	394000	vrn1986@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 23:48
430				dergachev-19@yandex.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 22:43
429				gml19@yandex.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 22:15
427		ст.Кривянский Ростовская обл,Октябрьский р-он Кривянская ул.Светлая д.10 кв.2	346467	gkriv19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 21:53
426		Ростов на Дону ул.Березовая д.229 кв.20	344000	rodionov1984@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 21:40
425		эссенбург Ленинградский 100 кв. 10	357600	romek1977@rambler.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 21:37
423		Томское ул.Березовая д.1 кв.20	171252	tom19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 21:29
422		Москва Мещеряковская ул д.129	125438	boris1984@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 20:51
421		Санкт-Петербург ул.Фрунзенский пр. д.100 кв.217	199178	svy19@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 20:41
420		Ижевский бульвар д. 10 кв. 10	357202	evgenyevich1984@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 20:07
419		Гуляк ул.Ильинский 100	238050	valentin1976@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 20:02
418		Ижевский бульвар д. 10 кв. 10	357201	vlad1987@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 20:01
416		Обнинск Белгородский 100 кв. 10	249035	vlad1984@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 19:54
415		Москва ул. 1-ая Пржевальского 7 кв.40	105037	vlad19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 19:50
412		Печора ул. Спортивная 10	169600	denis19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 19:31
410		Мнасс Вернадского 10 кв.40	456318	vlad1984@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 19:06
408		Москва Открытое шоссе д.16 кв.79	107370	vlad1987@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 18:55
405				stropomov19@list.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 18:31
401		Москва ул.Шверца шоссе,дом2,квартира102	107370	roslanov1986@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 17:18
400		Пенза ул. Ладомская 100 кв. 100	440064	ramunet@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 17:16
398		пояк вишера улица Ленинградский 100	174260	cham1984@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 17:12
397		Самарод пр.Гражданский 100 кв. 10	308000	andrei1982@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 17:12
396		Москва Зелёный прот. д.16 кв.1 кв. 110	111396	vlad1984@yandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 17:09
394		Киев Ялтиновка 10 кв.100	02099	rac1987_19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 17:06
390		Нижний Новгород ул. Шереметьевский д. 18, корп. 1 кв. 20	603142	sub-19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 16:45
389		Москва ул.Верхняя Мятлева д.100 кв. 37	127083	gml19@yml.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 16:15

Как 600 рублей превратить в ежемесячный доход в 300 000

387	Мамедов Ильяс Асдулович	ЧИТА ДОВОСТРЕЛОВАНО	672000	bomamedin@vandex.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 15:15
384	Гавриш			mg@grupm.com	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 15:06
382	Борис Тимур Евгеньевич	Кудымкар ул. Штыркова 10	619000	boris_30@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 14:51
381	Павлов Дмитрий Геннадьевич	Солнечногорск ул. Штыркова 10	141555	ndt77@list.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 14:43
380	Валов Григорий Юрьевич	Железнодорожный ул. Штыркова 10	662970	gr_hava@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 14:34
379	Минаев Сергей Анатольевич	Сестрорецк ул. Штыркова 10	197706	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 14:21
378	Минаев Сергей Анатольевич	г. Сестрорецк ул. Штыркова 10	197706	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 14:16
374	Железов Александр Александрович	Лыткарино ул. Штыркова 10	399528	gshelovsk@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 13:26
371	Савинский Евгений Викторович	Канаш ул. Штыркова 17	403879	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 11:45
368	Васильев Алексей Александрович	Минусинск ул. Штыркова 10-20	105077	vasiliev10@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 11:26
367	Слав			slav10@mail.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 11:03
363	Савинский Евгений Викторович	Солнечногорск ул. Штыркова 10	354000	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 10:27
362	Железов Александр Александрович	Лыткарино ул. Штыркова 10	399628	gshelovsk@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 10:25
360	Савинский Евгений Викторович	нижний мост ул. Штыркова д.33	603137	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 10:20
358	Савинский Евгений Викторович	Оха ул. Штыркова д. 10 кв. 14	694496	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 10:09
355	Слав			slav10@mail.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 10:00
352	Савинский Евгений Викторович	Москва ул. Штыркова 22-1-36	121351	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:55
351	Савинский Евгений Викторович	Москва ул. Штыркова д.6,	141406	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:53
350	Савинский Евгений Викторович	Барнаул ул. Штыркова 18 кв. 62	656044	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:50
348	Савинский Евгений Викторович	Москва ул. Штыркова д.4,	117133	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:48
348	Слав			slav10@mail.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:47
347	Савинский Евгений Викторович	Москва ул. Штыркова дом 19,	115470	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:43
346	Слав			slav10@mail.ru	part2	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:42
345	Савинский Евгений Викторович	Москва ул. Штыркова д. 178 кв. 10	109444	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:18
344	Савинский Евгений Викторович	Москва ул. Штыркова д. 37, квартира 53	12161	svt8@mail.ru	2part	не указан	2000 р.	0 р.	4.10.2010 09:17

Как видно из данных скриншотов, заработанная сумма во много раз меньше чем в первом результате. Но такое кол-во заказов мы собрали **всего за несколько дней!**

Идем дальше...

Вот скриншот со второго нашего релиза, под названием «Убей в Себе Страх». Данный релиз принёс заказов на более, чем **250 000 рублей всего за 4 дня!**

Ссылка на скриншот: <http://7pravilboya.ru/screen.png>

Скриншот оказался слишком большим для размещения в этом отчёте, поэтому я разместил его уменьшенную копию. Кликните по нему для перехода на увеличенный вариант.

Думаю эти результаты мотивируют Вас на то, чтобы заняться инфобизнесом.

Итак, что же такое инфобизнес?

Инфобизнес – бизнес на продаже информации (знаний).

Информация здесь выступает в роли какого-либо информационного продукта, пособия, курса, тренинга.

Важно не только создать сам продукт (информацию), но и грамотно её запаковать и затем уже продать.

Это может быть и курс по эффективной уличной самообороне, и курс по ресторанному бизнесу. И даже курс по кройке одежды (не смейтесь, я знаю женщину, которая создала инфобизнес в этой теме и получает ежемесячную прибыль более 100 000 рублей, только с этой темы).

Формат продукта может быть любой: от обычной книги до видео-курса на DVD.

Плюсы инфобизнеса перед остальными видами бизнеса очевидны:

1) Это низкий входной порог (\$100-200 достаточно для открытия своего дела).

\$100 Вы потратите на создание продукта и \$100 на рекламу, дальше Вы вкладывать будете уже исключительно с оборота.

2) Полная мобильность (Вы можете вести бизнес везде, хоть на Ямайке). Все что Вам нужно - компьютер, интернет и микрофон.

3) Вы являетесь творцом, Вы созидаете и создаете что-то свое, а это всегда приятно.

4) Можно буквально за несколько месяцев подняться до уровня успешного инфобизнесмена.

Это я доказал на примере проекта 7pravilboya.ru, который мы создали буквально за 2 месяца.

5) Этот бизнес с каждым годом набирает обороты. Интернет приходит в большее количество домов. Все больше людей делают покупки через интернет.

6) Практически никаких затрат, складов, дилеров. Если в обычном бизнесе прибыль составляет процентов 30 от вложенных средств, то в инфобизнесе цифры куда лучше от 300%. Это лучший по прибыльности бизнес.

7) Огромный охват аудитории (у кого есть интернет - уже потенциальный ваш клиент).

Я могу до бесконечности перечислять все плюсы инфобизнеса, но я не буду. Я думаю каждый, кто читает данный отчёт, прекрасно понимает все перспективы информационного бизнеса. И напоследок, немного статистика, по данным аналитики крупного интернет издания к 2020 году более 4 млрд человек на Земле будут что-либо продавать в Интернет. То есть половина людей на Земле будут в этой огромной воронке, и те, кто сделают это раньше, чем все остальные - получат особые привилегии.

Схема информационного бизнеса



Создание инфо-продуктов

Основа инфо-бизнеса – это **создание информационных продуктов**.

В данной части моего специального отчёта, я расскажу свои методики создания инфо-продуктов.

Итак, давайте начнём...

Способ #1 => Создать самому.

Если Вы разбираетесь в той теме, которую выбрали для создания инфо-бизнеса и у Вас есть достаточно свободного времени (хотя бы 3 часа в день), то Вы без труда можете создавать свои продукты самостоятельно. Лично я так и начинал и практически все новички сначала всё делают самостоятельно, в том числе и продукты.

Сначала Вы придумываете название своего будущего продукта (неважно, бесплатного или платного). Затем составляете примерный план-содержание и начинаете прорабатывать само содержание.

Если Вы действительно профи в выбранной теме, то Вы можете создать свой первый продукт буквально за 2 недели, продукт ОЧЕНЬ высокого качества!

Это не шутка, я действительно знаю много примеров, когда даже абсолютные новички, используя мои техники, создавали с нуля свой первый продукт буквально дней за 10.

Секрет здесь прост: ориентируйтесь на клиента, искренне пытайтесь ему помочь. Весь Ваш продукт должен быть построен так, чтобы он реально помог Вашему клиенту, чтобы он принёс ему результаты.

Второй секрет состоит в том, чтобы подумать о мелочах. У большинства проблема в том, чтобы растянуть свой продукт, скажем минимум на 2 часа (если это аудио или видео) или минимум 100 страниц информации (если, это книга, например), но при этом не лить воду, а чтобы это была действительно полезная и интересная информация. Как этого достичь? Всё просто. Каждый раз, когда Вы видите, что уже раскрыли буквально все свои знания, поставьте себя на место клиента, на место новичка и подумайте: что ещё упущено? Что ещё можно детализировать? Возможно, какую-то тему Вы задели лишь поверхностно?

Способ #2 => Чужими руками.

Я пришёл к этому лишь спустя 5 лет в инфобизнесе. И сейчас я уже никогда не создаю инфо-продукты сам (лишь в редких исключениях, когда мне какая-то тема приносит удовольствие, например тема инфобизнеса).

Суть в том, что Вы находите профессионалов в выбранной нише и платите им фиксированную сумму за создание продукта. При этом Вы сами можете вообще не разбираться в теме.

Приведу пример. За курсы Секреты Эффективной Самообороны и Секреты Эффективной Самообороны 2 я заплатил команде 7pravilboya.ru (почти все - мастера спорта, многие – чемпионы в тех или иных боевых искусствах) порядка 12 000 рублей.

Продаж только в первые дни релиза было на сумму более 300 000 рублей. Хорошие вложения? При это Вам самостоятельно делать ничего не нужно! Всё сделают за Вас профессионалы.

Да, я советую не делать предоплату, максимум это 30% аванса.

В 9 случаях из 10 предоплата расслабляет, что бы Вам не говорили исполнители. Это статистика из личного опыта.

Где найти профессионалов в выбранной Вами теме?

Есть несколько источников:

1. В интернете (тематические форумы).
2. У себя в городе, там, где эти профессионалы обитают (скажем, если Вы делаете курс по бодибилдингу, то ищите тренеров в качалках, ну и т.д.).
3. Через друзей и знакомых. Опросите друзей или знакомых, возможно у них есть также друзья или знакомые, которые профи в этой теме. Практика показывает, что подключив всего 5 человек можно связаться с 5000. Из этих 5000 кто-нибудь, возможно и будет профессионалом.

Полезный совет для тех, у кого нет денег, чтобы заплатить профессионалу: попробуйте уговорить его (её) на процент с продаж, многие охотно согласятся. Это могут быть 10-50%, в зависимости от масштабности проекта. Профессионал создаёт курс, Вы его продаёте. Все довольны.

Способ #3 => Покупка прав на чужие продукты.

Вы также можете приобрести права на продажу чужих продуктов. Делается это очень легко, вам нужно просто зайти в Яндекс, Гугл и вбить тему вашего информационного курса.

Поисковик выдаст вам огромное количество информационных продуктов. Открою вам секрет, 90% всех кто продает свои информационные курсы в сети Интернет делают очень мало продаж. У многих эта цифра не переваливает за 30 продаж в месяц. Чтобы успешно продавать свои знания в сети Интернет нужно не только создать курс, но и уметь его правильно преподнести. Поэтому мы в нашем проекте по Инфобизнесу в первую очередь делаем **акцент не правильно выстроенные продажи**, а уже потом все остальное.

Так вот, я отвлекся, находите emails этих авторов и пишите им письмо: *«Здравствуйте уважаемый господин(госпожа) Вася Пупкин. Я нашел вас на сайте васяпупкин.ру. Меня очень заинтересовал ваш продукт. Я хотел бы выкупить права перепродажи на ваш курс. Сколько это будет стоить?»*.

Все, это короткое письмо творит чудеса. Почему? Да потому-то большинство людей, которые продают свой обучающий курс в сети Интернет, делают очень мало продаж. И когда им попадается такой шанс заработать – это редкая удача. Вам не нужно никак входить в доверие, писать огромные письма. Я никогда не писал огромные письма партнерам и авторам, ибо у них итак мало времени читать такие письма, а вы еще будете грузить их своими копирайтинговыми текстами, уговаривая продать или купить.

Это же относится к письмам о партнерстве. Не показывайте нужду, не показывайте позицию снизу. Будьте уверены в себе. Говорите прямо, только за это вас будут уважать.

Кстати, это совет идеально работает и в отношении с женщинами, дорогие мужчины ;) И ждите ответа, или Да, или Нет.

А теперь немного о цене? Сколько обычно стоят права на такие курсы? Цены могут прыгать от 1000 рублей до сотен тысяч рублей. И это нормально. Учитывайте несколько факторов ценообразования в таких случаях:

- Имя автора (насколько он известен, эксперт)
- Формат курса
- Что еще прилагается с правами перепродажи
- На какой срок продается лицензия на продажу (желательно – навсегда!)
- Оформление курса
- И много других факторов.

Поэтому при покупке курса будьте требовательны к таким критериям. Обычная цена на права перепродажи качественного CD-DvD курса составляет от 5 до 15 000 рублей. Поэтому если автор неизвестен (таких большинство), продает тихо скромно свой курс, можете предложить ему цену в 7000-10 000 рублей. И это будет справедливо. Дальше вы выкупаете права перепродажи на его курс и в ваших руках уже имеется мощный продукт, который можно продавать.

Бизнес, основанный на правах перепродажи называется ресселинг. Ниже я хочу рассказать о видах ресселинга:

The base rights of resale - BRR

Если Вы владеете данным видом прав перепродажи, то Вы имеете право продавать продукт другим людям, но НЕ можете продавать права перепродажи на данный продукт.

Master Resale Rights - MRR

То же самое, что и BRR, но с возможностью продавать права перепродажи на права перепродажи.

Private Label Rights – PLR

Владея продуктом с данными правами перепродажи, Вы имеете полное право вносить НЕОГРАНИЧЕННОЕ количество изменений в товар. Более того, Вы можете назначить автором данного информационного продукта СЕБЯ на совершенно законных основаниях!

Give Away Rights – GAR

Продукты с данным правом Вы продавать НЕ можете! Модифицировать продукт, Вы так же, НЕ можете! Разрешено лишь бесплатно его раздавать (Как вариант, давать за подписку на Вашу рассылку).

Что делать, когда продукт готов?

Его нужно упаковать!

Так, чтобы он выглядел коммерчески привлекательным, т.е. хорошо продавался.

Упаковка продукта

Упаковка продукта – понятие очень обширное. Сюда относится и оформление и позиционирование и даже продающие элементы. Мы остановимся на оформлении. Я прежде всего советую Вам создать сначала 3D изображение продукта. Причём желательно до того, как создан сам продукт. Это в добавок будет Вас мотивировать :) Когда смотрите на обложку, то психологически уже для Вас продукт готов и доделать его будет гораздо проще.

Итак, вот некоторые примеры оформления моих продуктов.

#1 => [СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ САМООБОРОНЫ 2]
(<http://7pravilboya.ru/2part/pagemain.html>)



Это базовый курс по эффективной самообороне. Сборник лучших техник боя и психологической подготовке.

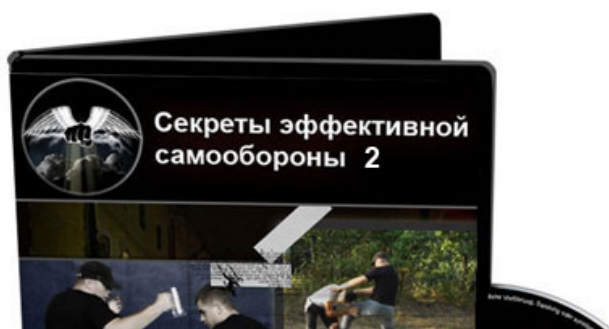
Продающий сайт:

По статистике:

Каждому второму мужчине хоть раз приходилось отстаивать свои интересы с использованием грубой силы, каждому третьему приходилось защищать себя и своих близких от суровой реальности улицы, каждый пятый становится объектом внимания хулиганов, но всего 40% случаев столкновения с несправедливостью имеют положительный исход.

«Узнай, Как Лишить Своего Обидчика Всех Шансов На Победу, Отправив Его В Глубокий Нокаут За Пару Секунд»

Высокоэффективная Система, Способная Навсегда Изменить Вашу Жизнь К Лучшему – Вы Навсегда Забудете, Что Такое Страх Быть Обиженным Или Униженным!



#2 => [Убей В Себе Страх] (<http://7pravilboya.ru/strah/no/>)



Тренинг по избавлению от страхов перед боем

Продающий сайт

Важно: Убедитесь, что на Вашем компьютере включён звук!



Видео: «Узнайте, как раз и навсегда расправиться со страхом перед боем (и не только)..»

Многочисленными исследованиями в области конфликтологии доказано, что решающая роль в победе над агрессором играет, отсутствие страха и внутренняя

#3 => [Управляемая Ярость] (<http://7pravilboya.ru/hidden/pro/bers.php>)



Продающий сайт:

"Управляемая Ярость"

"Как Входить В Состояние Берсеркера За Пару Секунд В Любое Время, И Побеждать Даже Превосходящего Вас По Силе Противника!"

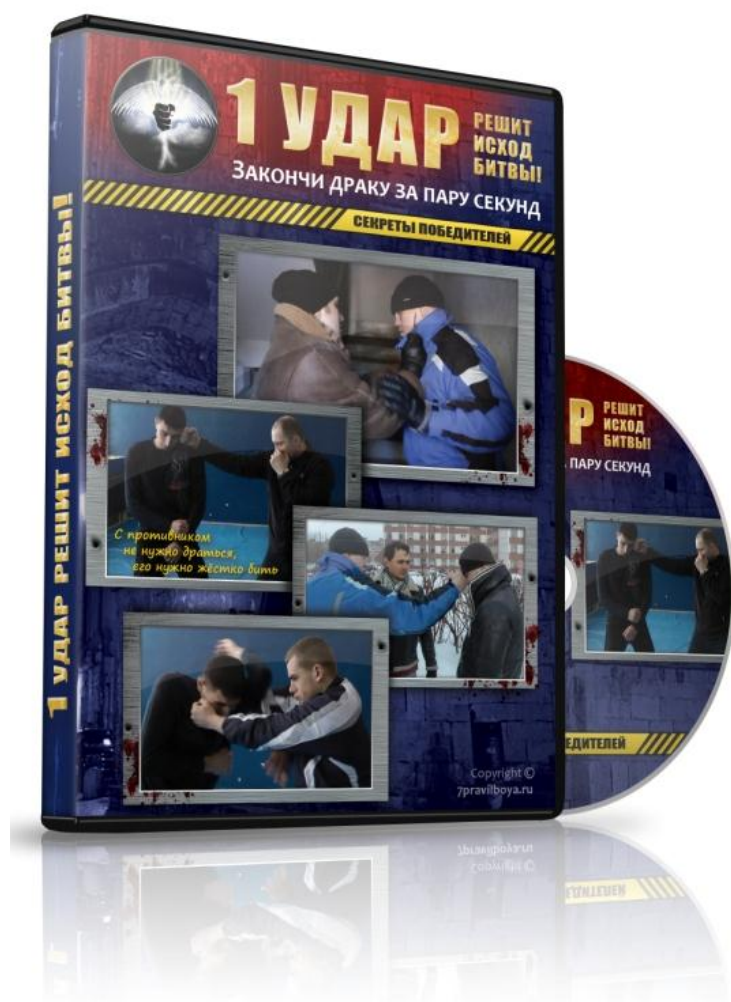
Внимание! Запрещено лицам до 18 лет!

От: Кардион, от лица команды 7pravilboya.ru

Тема: Аудиокурс "Управляемая Ярость".



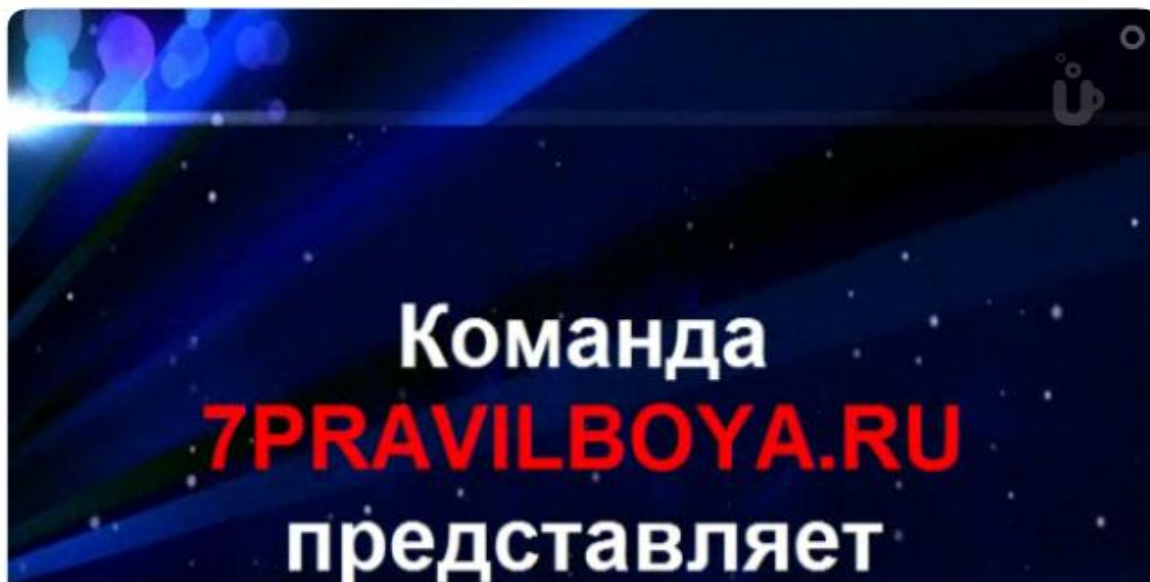
#4 => [1 удар] (<http://7pravilboya.ru/onefight/reliz/>)



Продающий сайт:

Важно: Убедитесь, что на Вашем компьютере включён звук! 

Видео: «Всего **Один** Правильный И Точный Удар
Решит Исход Битвы!»



Я заказываю оформление для инфо-продуктов у знакомого дизайнера, Виталия Полотского. Вы также можете ему написать по ICQ#: 7498863 и сделать заказ. Скажите что от меня, будет небольшая скидка :)

Итак, оформление у Вас есть. Что дальше? Следующим пунктом в системе инфобизнеса – идёт приём заказов.

Прием заказов

Это очень важная составляющая Вашего бизнеса.

Я советую Вам воспользоваться сервисом приёма заказов E-autoraу.com , которым сам и пользуюсь. В нём есть буквально всё, что нужно: приём заказов наложкой, почти всеми известными

платёжными системами (WebMoney, z-payment, RBK и т.д.), есть даже возможность принимать платежи вручную. Естественно, партнёрская программа (ОЧЕНЬ гибкая). По функционалу в России Вы не найдёте ничего лучше (как и по цене). Хочу выразить уважение к автору сего проекта, за очень короткий срок он создал сервис, который уже на голову обходит большинство того, что сегодня предлагается. Плюс, сервис постоянно совершенствуется.

Я думаю, Вы разберётесь в регистрации. Просто перейдите по ссылке <http://e-autopay.com/> И читайте подробную инструкцию на сайте.

Партнерская программа

Создайте свою партнерскую программу!

Создать партнерскую программу можно с помощью E-autoray.com . Я ни в коем случае не навязываю и не рекламирую этот сервис. Просто я им сам пользуюсь и рекомендую всегда то, что использую сам. Вы можете также воспользоваться другими решениями.

Следуя инструкциям любых из сервисов (или скриптов) Вы легко создадите свою партнерскую программу. Но она будет не эффективна, если о ней никто не узнает (об этом позже)!

Сделайте страничку описания партнерской программы.

Мои примеры:

Партнерская Программа

Зарабатывайте от 1400 рублей (35%) с посетителей Вашего сайта рекламируя наш **БЕСПЛАТНЫЙ** видеокурс "7 Секретов Эффективной Самообороны" по Вашей партнёрской ссылке!

"Всего **Один** Правильный И Точный Удар
Решит Исход Битвы!"
(эта техника боя была ПОД ЗАПРЕТОМ)



Ссылка на партнёрку <http://7pravilboya.ru/partnership/free/>

Партнерская программа

Зарабатывайте по **1400** рублей с каждой продажи курса "Секреты эффективной самообороны 2" по Вашей партнерской ссылке!



Ссылка на партнёрку: <http://7pravilboya.ru/partnership/ses/>

Сделали страничку? Поставьте ссылку в конце каждого продающего сайта, чтобы его некоторые посетители становились партнерами!

Реклама и маркетинг.

Мы в нашем проекте по Инфобизнесу всегда говорим, что самым важным элементом в инфобизнесе является умение **продвигать себя и ПРОДАВАТЬ** свои услуги. Каким бы вы крутым автором не были, но если вы не умеете продавать их, то грош вам цена.

Поэтому давайте поговорим о том, как же рекламировать свой инфобизнес и при помощи чего можно строить маркетинг. Первым важным элементом успешного поиска клиентов является **реклама**.

Старая добрая реклама будет всегда работать и приносить вам новых подписчиков и клиентов. Я не хочу здесь растекаться и рассказывать какие способы есть и насколько они эффективны. Я просто перечислю методы и сайты, где можно рекламироваться. По-моему, это будет максимально практично и полезно для Вас:

Сервисы контекстной рекламы – это базовый элемент рекламы в сети Интернет.

- Яндекс директ - <http://direct.yandex.ru/>
- Гугл АдВордс – www.adwords.google.com
- Бегун - www.begun.ru

Реклама в чужих рассылках, я советую Вам изучить каталоги таких сервисов, как:

- www.smartresponder.ru
- <http://subscribe.ru/>
- <http://www.maillist.ru/>

Тизерная реклама:

<http://marketgid.ru/> - достаточно дорогой, но стабильно качественный трафик* общей тематики

<http://teasernet.com/> - качественный (при грамотной настройке) и дешёвый трафик

<http://bodyclick.net/> - тоже очень качественный трафик по адекватным расценкам

Также хочется сказать пару слов о **маркетинге**. В инфобизнесе самым главным является email-маркетинг. Это умение общаться с вашими подписчиками при помощи email-писем. Данной теме посвящены огромные курсы, написано куча статей, есть куча видео, но все равно данная тема остается очень горячей. Я хочу рассказать о своих главных правилах при ведении своей почтовой рассылки:

- Пишите регулярно. То есть минимум один раз в неделю.
- Создавайте действительно классный контент.
- Обязательно показывайте свои фотки, делайте видео.
- Создавайте 4 бесплатных материала – 1 платный. То есть соотношение бесплатного и платного контента – 4 к 1.
- Делитесь результатами. Своими и результатами учеников.

Какие цели вы должны преследовать в email-маркетинге:

- 1) Что вы очень щедрый и даете много материала. Качественного материала.
- 2) Вы эксперт в своей теме. Профессионал.
- 3) Вы живой человек, такой же, как и ваши подписчики.
- 4) Вы живете действительно интересной и насыщенной жизнью.
- 5) Вы практик и у вас есть результаты, опыт, которым вы охотно делитесь.
- 6) Вы отзывчивый и всегда выслушаете каждого клиента.

7) Вы не продажный человек (никакой чужой рекламы), если тока по партнерке и классных курсов.

Следуя этим правилам, вы сможете достичь потрясающей гармонии с вашими подписчиками, и они будут с удовольствием читать каждый вас выпуск. На этой я заканчиваю наш экскурс по теме рекламы и маркетинга, ибо я могу очень много рассказывать, показывать, так как тема действительно обширна и имеет сотни граней, которые раскрыть в рамках одного спец. отчета очень сложно.

Просто внедрите те советы, которые я уже дал и вы сможете повысить свой уровень продаж на качественно новый уровень.

Всегда думайте о продажах – это самый важный критерий эффективного инфобизнеса.

Заключение

Вот и подошёл к концу наш спец. отчёт.

План действий, которые Вы должны выполнить после прочтения:

1. Определится с темой своего бесплатного и платного продукта (обязательно создайте бесплатный продукт, e-mail курс, он будет создавать доверие к Вам и увеличивать продажи раз в 6 – это средняя статистика повышения конверсии от рассылки);
2. Придумать названия;
3. Составьте план продукта;
4. Определитесь со способом создания своего продукта (самостоятельно, «чужими руками», купить права);

5. Продумать оформление своего будущего продукта и заказать дизайнеру;
6. Заранее настроить сервис по приёму заказов и партнёрку;
7. Создайте свою e-mail рассылку, подписную страничку и вывесите все на свой сайт;
8. Начните рекламную компанию, чтобы у Вас пошли заказы (договоритесь с авторами рассылок (самая дешёвая и эффективная реклама) или используйте контекстную и/или тизерную рекламу. Направляйте посетителей сначала на Ваш бесплатный продукт (например, мини-курс), это создаёт больше доверия, а соответственно гораздо эффективнее и так Вы делаете больше продаж. Плюс, Вы собираете собственную базу подписчиков;

Ну а прямо сейчас начните разрабатывать план ВАШЕГО бизнеса!..

Я желаю Вам всего самого лучшего, успехов и отличного настроения!

С уважением, Станислав Ильин, г. Уфа.

При поддержке Азата Валеева.

P.S. В ближайшее время, мы (я и Азат Валеев) запускаем онлайн-тренинг по инфобизнесу «Дистанционный мультимедийный тренинг по Инфобизнесу с нуля до 10 000\$», в котором мы буквально с нуля раскроем все этапы создания и ведения своего инфобизнеса.

[Подробнее здесь >>](#)

Тренинг не массовый, поэтому допущены будут лишь единицы. Но эти единицы получают от нас буквально все знания и опыт, которые мы копили в течение 5-и лет и никогда нигде не выкладывали.

Мы раскроем буквально всё: от идеи и создания своего сайта и первого инфопродукта, до раскрутки и последующего выхода на минимальную прибыль 300 000 рублей в месяц и дальше - больше.

Мы буквально за ручку проведем Вас по всем этапам создания своего инфобизнеса. Это сравнимо с личными консультациями, но всё будет происходить в группе. Тренинг исключительно практический, для тех, кто любит действовать, а не рассуждать.

Итог – по окончании тренинга, выполнив все задания – у Вас уже будет свой собственный инфобизнес, который начнёт приносить Вам прибыль. Естественно на каждом этапе и на каждом задании мы будем лично оказывать каждому поддержку.

Скорее всего, доступ на тренинг получат лишь узкий круг знакомых и партнёров. **Но мы также решили взять не более 30 человек «со стороны», читателей данного спец. отчёта.** Это те, кто успеют записаться на тренинг раньше всех. И чтобы заранее знать о

выходе тренинга, запишитесь в предварительный VIP-список со страницы:

[Кликните Сюда, Чтобы Вписаться В Предварительный Список Участников Тренинга >>](#)