



**Доценко Александр**

# **Домашний онлайн бизнес в вопросах и ответах**

**Версия 1.1**

Copyright © 2007-2008, Доценко Александр Анатольевич  
Copyright © 2007-2008, <http://bizzon.info/>

**Copyright © 2007-2008, Авторские права на электронную книгу  
«Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» принадлежат  
Доценко Александру Анатольевичу. Все права защищены.**

Электронная книга «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» защищена законом об авторском праве и смежных правах на территории Украины, стран СНГ и Балтии, Ближнего и Дальнего Зарубежья.

Вы имеете право распечатать на принтере электронную книгу «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» и пользоваться этой копией для работы с ней. Дальнейшее воспроизведение всей электронной книги «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» или любой ее части, даже абзаца, сохранения ее текста или всей книги в какой-либо форме и какими-либо средствами (электронные или механические, включая печатные формы, фотокопирование, запись на магнитный, оптический носители) или обращение любым способом в иную форму хранения информации запрещается.

Электронная книга «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» предназначена для личного использования и поставляется в виде «как есть». Она распространяется с пониманием, что автор и издатель не претендуют на предоставление каких-либо юридических, финансовых или профессиональных рекомендаций и советов. Если необходима юридическая или профессиональная помощь по затронутой тематике, следует обращаться к соответствующим официальным службам. Автор и издатель не несут никакой юридической или финансовой ответственности за действия третьих сторон.

В электронной книге «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» выражено мнение издателя и автора по данному вопросу. Мнение издателя и автора может кардинально отличаться от мнения читателя. Ни издатель, ни автор материалов не несут любой ответственности за действия, которые будут выполнены читателем после прочтения электронной книги «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах», а также за неверную интерпретацию ее содержания. Читатель электронной книги «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» принимает ответственность за использование всех ее материалов на себя.

**ПРИМЕЧАНИЕ:**

**Вы МОЖЕТЕ свободно распространять бесплатную электронную книгу «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» при соблюдении следующих условий:**

1. Вы имеете право распространять бесплатную электронную книгу «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» совершенно бесплатно!
2. Вы имеете право рекомендовать бесплатную электронную книгу «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» подписчикам вашей рассылки и размещать ее на своем сайте для бесплатного доступа к ней.
3. За распространение бесплатной электронной книги «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» издатель не платит деньги распространителю!
5. Вы не имеете право продавать электронную книгу «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах».
6. Вы не имеете права вносить никаких изменений или добавлений в бесплатную электронную книгу «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах». Она должна быть представлена в том виде «как есть».

## Содержание

От автора	6
Скачать новую версию книги	7
Бизнес в Интернет	8
Две ошибки, стоившие мне несколько тысяч долларов	8
Как начать интернет-бизнес в Азербайджане?!	11
Как преуспеть в сетевом маркетинге при помощи Интернета?!	15
Астрология и бизнес в Интернет! Что общего?!	18
Как создать сайт для бизнес-центра!	21
Как заработать деньги в Интернет на автомобильной тематике?	24
Как зарегистрировать авторское право	27
Как быстро, эффективно и дешево раскрутить сайт?	28
Как организовать бизнес по продаже пароля	30
Как зарабатывать деньги с помощью блога?	32
Как организовать доставку электронных книг	36
Как создать свой собственный сайт	40
Какой длины должна быть статья на сайте	43
Какой выбрать хостинг для своего проекта в Интернет?	45
Какой тарифный план хостинга выбрать для своего проекта?	46
Мобильные развлечения и бизнес в Интернет!	48
Турция для русских или где взять лопату?!	51
Когда пришло дело к практике, не все так гладко!	55
Никогда не выдавайте чужие материалы за свои!	57
Я не знаю, как применить свои профессиональные знания и умения в этой области!	59
Почтовые рассылки	61
Как создать платный курс для своих подписчиков	61
Что можно писать в рассылке о женском нижнем белье?	64
Скрипт Вадима Ласто более надёжен и выгоден, чем Сمارт?	66
Осторожно! Почтовый сервер <a href="http://mail.ru">http://mail.ru</a> !	68
О чем писать в почтовой рассылке о постельных комплектах?!	75
Какой автореспондер лучше использовать на сайте?	78
Как создать автоматическую рассылку на своем сайте?	80
Хочу начать рассылку, но никак не определюсь с темой	81
На какую тему открыть почтовую рассылку, если фирма занимается обучением иностранным языкам?	84
Платежные системы	86
Как электронные деньги WebMoney перевести в наличные?	86
Партнерские программы	88
Можно ли заработать в партнерских программах?	88
Как написать собственное мнение о партнерском продукте	91
Информационные продукты	93
Какой продукт создать профессиональному фотографу?	93
Какой продукт создать профессионалу деревообработки?	99
Информационный продукт и мобильный телефон. Какая связь?!	105

---

Я перестала покупать электронные книги! Что делать?	110
А может ли терапевт-ревматолог создать собственный продукт?	114
Какой продукт может сделать мастер домашних ремонтов?!	117
Может ли рукодельница создать инфопродукт! Да или Нет?	121
Программы для создания электронных книг	125
Ни как не могу найти идею для собственного продукта?!	127
Вышивка и бизнес в Интернет! Что общего? Как заработать?	130
Какой продукт создать преподавателю компьютерных курсов?!	134
Какой информационный продукт может создать сотрудник милиции	137
Как русской девушке оформить документы для заключения брака	140
Сколько страниц должен иметь информационный продукт?	142
Какой информационный продукт может создать мастер стиральных машин?!	146
Не Боги горшки обжигают, а обычные люди!	149
Авторские статьи Александра Доценко с правом перепечатки!	151
Бесплатные электронные курсы Александра Доценко	181



## **"Все Технические Моменты Онлайн Бизнеса в Видеоформате"**

**Коллекция видеокурсов, которая за 36 часов и 45 минут сделает из Вас профессионала во всех технических моментах ведения бизнеса в сети!**

Если Вас интересует более качественное обучение техническим навыкам ведения бизнеса в сети, то Вам наверняка понравится новая 36-ти часовая коллекция из 17 видеокурсов в формате flash- "Все Технические Моменты Онлайн Бизнеса в Видеоформате", которая позволит Вам быстро и легко овладеть всеми техническими моментами ведения бизнеса в сети, через наглядные примеры с аудиокомментариями.

В коллекцию вошли следующие курсы:

- Создание сайта с нуля (18 уроков - 4 часа 40 минут)
- Язык HTML (12 уроков - 3 часа 46 минут)
- CSS - расширение возможностей HTML (11 уроков - 2 часа 12 минут)
- Установка сервера (4 урока - 51 минута 48 секунд)
- Macromedia Dreamweaver (20 уроков - 5 часов 0 минут)
- Adobe Photoshop (16 уроков - 5 часов 18 минут)
- "Graphic Collection" (6 уроков - 1 час 14 минут)
- Создание электронных книг (7 уроков - 1 час 4 минуты)
- Работа с Camtasia Studio (7 уроков - 1 час 36 минут)
- Создание всплывающих окон (3 урока - 37 минут 31 секунда)
- Работа с флэшем "Flash Collection" (7 уроков - 2 часа 30 минут)
- Mind Manager (4 урока - 1 час 22 минуты)
- Установка форумов на Ваш сайт (3 урока - 25 минут 29 секунд)
- Установка CMS (движков) (3 урока - 40 минут 41 секунда)
- Snag It - работа со скриншотами (7 уроков - 1 час 48 минут)
- "Navigation Collection" (6 уроков - 1 час 24 минуты)
- Бонусный видеокурс (7 уроков - 2 часа 26 минут)

**Узнать больше о данном видеокурсе можно здесь**  
**<http://bizzon.info/video.htm>**

**ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ:** Данный материал предназначен только для серьезных людей, которые действительно готовы учиться и применять полученные знания на практике. Информации в курсе достаточно много и большая её часть имеет практическую направленность, поэтому требует тщательной проработки и обязательного практического применения.

Здесь Вы не найдете туманной информации о том "что делать", Вы найдете только то, что отвечает на вопрос "как делать?". Имейте в виду, что минисайт, на который Вы попадете, содержит очень много информации, поэтому требует некоторого времени для полной загрузки.

## От автора

Здравствуйте, уважаемый читатель!

С Вами Доценко Александр, руководитель проекта <http://bizzon.info> «Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет!», и я рад поприветствовать Вас на страницах этой электронной книги, которую я специально для Вас подготовил.

Пользуясь случаем, хочу искренне поблагодарить Вас за то, что нашли время скачать данный документ и ознакомиться с его содержанием! Уверен, Вы не будете разочарованы и найдете в нем много полезной и качественной информации о создании бизнеса в Интернет.

Книга создана на базе рубрики «Читатели спрашивают» моей почтовой рассылки. Каждая глава книги состоит из вопроса подписчика на тему бизнеса в Интернет и моего ответа на него. Рассмотренные вопросы в этой книге были заданы мне такими же, как и Вы, мужчинами и женщинами, которые подписаны на мою почтовую рассылку.

Цель этой книги – помочь Вам сориентироваться в новом для Вас направлении и дать информацию к размышлению.

Чтобы извлечь настоящую пользу из этой книги, прочтите вопрос и сначала дайте на него свой ответ и только после этого прочитайте мой ответ. Именно такой способ изучения этой книги позволит Вам намного лучше проработать изложенный в книге материал и даст Вам множество собственных идей для реализации собственного бизнеса в Интернет!

Итак, если Вы готовы, приступаем!

С уважением, **Доценко Александр**  
руководитель проекта <http://bizzon.info>  
Достоверная информация о бизнесе в  
реальной жизни и Интернет  
Украина, 10003, г. Житомир-3, а/я 7  
[bizzon@bizzon.info](mailto:bizzon@bizzon.info)



---

## Скачать новую версию книги

В связи с тем, что у меня все время накапливается новый материал для этой книги в виде вопросов и ответов рубрики «Читатели спрашивают...», она будет обновляться 1-2 раза в месяц.

Каждое обновление книги фиксируется путем изменения номера версии книги. Текущий номер версии этой книги Вы можете найти на ее первой странице под названием. Привязка к номеру версии книги позволит Вам сориентироваться является ли она последней версией и не нужно ли скачать ее обновление с новой информацией.

Скачать обновленную версию электронной книги «Домашний онлайн-бизнес в вопросах и ответах» Вы сможете на странице <http://bizzon.info/article/new-faq-internet-business.htm> Рекомендую периодически посещать эту страницу и следить за обновлениями!

## Бизнес в Интернет

### Две ошибки, стоившие мне несколько тысяч долларов!

#### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Две ошибки, стоившие мне несколько тысяч долларов.

Лавриненко Наталья, Украина, г. Одесса, [nlavrinenko.77@mail.ru](mailto:nlavrinenko.77@mail.ru)

#### **Ответ:**

Спасибо за вопрос. Вопрос довольно непростой. Он заставил меня задуматься и прокрутить в голове весь мой путь в Интернет бизнесе с 2001 года и по сей день. Это было довольно непросто. Но все же я выделил две грубые ошибки, совершенные мной в самом начале, когда я только начал заниматься информационным бизнесом в Рунете.

Итак ...

#### **Ошибка #1. Размещение собственного сайта на бесплатном хостинге.**

Как только я начал заниматься бизнесом в сети, я был полностью уверен в том, что покупать собственное доменное имя и платить за услуги платного хостинга не нужно. Это глупое занятие, которое кроме траты денег мне ничего не принесет. Это необязательный элемент стабильного и надежного бизнеса в сети.

Достаточно воспользоваться услугами бесплатного хостинга. Ведь за доменное имя и размещение файлов на сервере платить не нужно. Все бесплатно. Красота! Полная идиллия. Но как оказалось чуть позже, все не так просто как кажется на первый взгляд.

Многие из нас знают пословицу: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке!» Я полностью осознал на себе действие этой пословицы. Мой сайт несколько раз закрывали на бесплатных хостингах. И все только из-за того, что баннеры, показываемые администрацией бесплатного хостинга на страницах моего сайта, не окупали затраты на содержание моего проекта на их сервере. Несколько раз я восстанавливал работу сайта на бесплатном хостинге, но в конце концов я понял одну простую истину:

«Для того, чтобы иметь надежный и стабильный бизнес в Интернете необходимо иметь собственное доменное имя и платить за услуги платного хостинга!»

После этого я зарегистрировал собственное доменное имя для моего проекта и оплатил услуги платного хостинга. Было это 19 декабря 2002 года. Мой проект получил

название «Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет!» и адрес в сети <http://bizzon.info>

Также рекомендую познакомиться с дополнительной информацией, размещенной на моем бизнес-форуме <http://bizzon-board.com> «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!»:

- 12 факторов, которые нужно учитывать, выбирая платный хостинг  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2437>
- Какие хостинги наиболее хорошие и выгодные новичку  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2357>
- Бесплатный хостинг - это путь в пропасть для Вашего проекта  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2293>

**Ошибка #2. Я не сразу, а по прошествии некоторого времени, открыл собственную почтовую рассылку и стал пользоваться услугами «Русской службы умных рассылок и автоответчиков»** <http://bizzon.info/smartresponder.htm>

Имея собственный сайт на бесплатном хостинге, а потом уже на платном, я не сразу осознал, что необходимо формировать вокруг собственного проекта целевую аудиторию.

Почему?

Причин для этого было огромное количество.

Я только начал заниматься построением собственного бизнеса в Интернет. Это был конец 2001 года, начало 2002. Пособий о ведении почтовых рассылок не было. Даже простых инструкций, которые бы объясняли «что» и «как» нужно делать! Я просто не знал, как открыть почтовую рассылку и как ее вести. Не знал!

Не было понимания, что почтовая рассылка необходима любому проекту в Интернет, будь он коммерческий или же просто сделан для души, без получения прибыли.

Я не понимал, что сразу же после регистрации доменного имени и оплаты хостинга необходимо открывать собственную почтовую рассылку. Это первое, что должен сделать каждый владелец коммерческого проекта в ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ.

Приведу небольшое сравнение, которое пояснит, почему так важно иметь собственную почтовую рассылку.

Мы, каждый день не задумываясь, дышим. Воздух обеспечивает нам жизнь, нашему организму, обогащает наше тело кислородом. Тем же самым и является почтовая рассылка для коммерческого проекта. Она поддерживает жизнь проекта, собирает вокруг него целевую аудиторию и дает мощный толчок для его развития!

Это я понимаю уже сейчас, но в то время, я считал, что ведение собственной почтовой рассылки это пустая трата времени, сил и денег.

Мне казалось, что ведение почтовой рассылки это тяжелый труд, непосильный для меня. Но я ошибался. Ведение почтовой рассылки это довольно увлекательное и полезное занятие, но при условии, когда знаешь, как сделать ее популярной, подписной лист отзывчивым и качественным.

Несмотря на все это, я решился и открыл свою первую почтовую рассылку, потом вторую, третью... Все оказалось не так сложно, как казалось на первый взгляд! Ведь не Боги горшки обжигают! А обычные люди, такие как мы с Вами.

Когда начала работать «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>, я внимательно изучил ее возможности и незамедлительно воспользовался данным сервисом. Открыл на нем несколько бесплатных электронных курсов и почтовую рассылку, которую Вы сейчас и читаете.

На основании собственного опыта ведения почтовых рассылок я написал первую электронную книгу в Рунете о почтовых рассылках «Как быстро и эффективно создать и раскрутить собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Узнать больше об этой книге можно на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

Рекомендую эту книгу прочитать каждому, кто хочет открыть собственную почтовую рассылку или же ее имеет. В ней Вы найдете массу полезной и интересной информации.

Исходя из вышеописанного и совершенных мною ошибок, можно сделать важный вывод:

Для того, чтобы заложить надежный фундамент прибыльного и стабильного бизнеса в Интернет необходимо:

1. приобрести собственное доменное имя и воспользоваться услугами компаний, предоставляющих услуги платного хостинга;
2. открыть собственную почтовую рассылку на бесплатных службах почтовых рассылок и на службе «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>

## Как начать интернет-бизнес в Азербайджане?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Я проживаю в данный момент в Азербайджане. Купил компьютер, установил Интернет. Хочу заняться интернет-бизнесом. Интересовался у некоторых людей, которые всегда в сети ... они все как-то пессимистически мне отвечали. То ссылаются на неразвитую банковскую систему, то на неразвитый интернет-бизнес в СНГ и т.д. Вот я хочу у Вас спросить, что Вы мне посоветуете и как можно мне здесь для начала заняться интернет-бизнесом. Извините, чуть не забыл. Моя фамилия Ахади, а зовут Ильгар.

Заранее спасибо! С уважением, Ильгар!

### **Ответ:**

Ильгар, спасибо за вопрос. Уверен, что многие читатели этой почтовой рассылки хотели бы прочитать на него ответ. Действительно, когда какой-либо человек желает открыть какое-либо дело или заняться чем-то новым для себя, он обращается к окружающим его людям за советом. Так произошло и в Вашей ситуации, и в моей. Так происходит с каждым человеком.

В Вашем случае Вы обратились к тем людям, которые постоянно связаны с сетью и получили от них пессимистический ответ. В свое время я тоже обратился к близким мне людям за советом. Многие покрутили мне около виска и сказали одно: «В Интернете заработать деньги нельзя!» Но я не сдался и обратился с этим вопросом к своему другу, который очень много времени проводил в сети: поддерживал несколько проектов, вел активную почтовую переписку и т.д. Когда я спросил его: «Можно ли построить собственный прибыльный бизнес в Интернете?», я получил простой и лаконичный ответ: «В сети все бесплатно! Кто будет покупать у тебя твои товары?»

Вот такой был ответ. Но я не упал духом. Меня поддержала моя жена Лариса. Я понимал, что Интернет предоставляет совершенно новые возможности. Я знал, что построить бизнес в сети под силу каждому и принял решение создать свой собственный коммерческий проект. Так появился на свет мой сайт <http://bizzon.info> «Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет!»

Вы тоже получили не очень приятный ответ, в котором ссылаются на неразвитую банковскую систему и неразвитый Интернет-бизнес. Действительно, проблемы в Рунете есть, но не все так плохо в «Датском королевстве» как кажется на первый взгляд.

В Рунете существует масса различных платежных систем, которые позволяют принимать оплату за товары и услуги. Назову только некоторые из них:

- Платежная система Webmoney <http://webmoney.ru/>
- Платежная система Rupay <http://bizzon.info/new-e-rupay.htm>
- Платежная система Яндекс.Деньги <http://money.yandex.ru/>
- Платежная система e-Golg <http://e-gold.com/>

Как видите, проблем с приемом денег за товары и услуги нет. Существуют различные способы оплаты и платежные системы. Одни системы позволяют Вам принимать деньги за товары и услуги от клиентов из зарубежной части Интернета, другие же системы предназначены для приема денег от клиентов из Рунета. Все решается и проблем как таковых нет!

Многие мотивируют, что бизнес в сети невозможно построить из-за его неразвитости. Это не так. Бизнес в Рунете не такой как был несколько лет назад. Все изменяется. Одни сервисы уходят, на смену им приходят другие. Рунет постоянно развивается. И это хорошо!

Приведу несколько фактов.

Совсем недавно еще никто не задумывался о том, что такое автоответчики. Никто не знал «что это такое» и с «чем его едят». Не было такого сервиса. Но все уже не могут жить без них. Даже я. Потому что я понял, что такое автоответчик и какую пользу он приносит каждому интернет-предпринимателю.

В качестве примера могу привести ссылку «Русскую службу умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>. Все больше и больше предпринимателей используют его в своей работе и облегчают себе жизнь.

Совсем еще недавно сложно было найти скрипты партнерских программ для собственного коммерческого проекта. Да! Это было так. Теперь же есть сервис, с помощью которого можно установить на любой сайт собственную партнерскую программу с множеством функций и возможностей. Сервис этот называется «Эффективные инструменты для прибыльной Интернет-торговли!» <http://bizzon.info/ecommtools.htm>.

Как видите, Рунет развивается, и открыть свой бизнес в сети уже намного проще, чем еще несколько лет назад. Уже есть отточенные технологии, сервисы, специализированные форумы и блоги. Информация есть. Только нужно ей воспользоваться и научиться ее применять.

Как начать собственный бизнес?

Изобретать здесь ничего не нужно. Нужно воспользоваться проверенной информацией, которая покажет, как приступить к созданию собственного бизнеса в Интернет.

При этом Вы должны понимать, что любой коммерческий проект в Интернете должен иметь две самые главные составляющие: сайт и почтовую рассылку.

Для того, чтобы приступить к созданию собственного бизнеса в сети, необходимо изучить три информационных продукта:

1. Бизнес-тренинг «Создай свой бизнес за 3 месяца! Интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли в Интернет!».

Пройдя этот бизнес-тренинг Вы поймете, как вообще создается бизнес в сети, откуда берется прибыль, какие существуют инструменты для ведения бизнеса в Интернете и т.д. и т.п. Вы получите 1081 печатную страницу четкой и последовательной информации без воды. Все по существу.

Узнать больше о данном бизнес-тренинге можно на сайте <http://trening.bizzon.info>

2. Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины».

Многие уже знают, что собственная почтовая рассылка это необходимый элемент любого коммерческого проекта в сети. Она позволяет владельцу коммерческого проекта собрать целевую аудиторию в одном месте и постоянно общаться с ней.

Именно почтовая рассылка является тем ключевым элементом, который постоянно заставляет развиваться коммерческий проект и двигаться вперед.

Именно почтовая рассылка позволяет донести коммерческое предложение до собственной целевой аудитории. Не зря говорят: «Деньги в Интернете находятся в подписном листе!»

Именно почтовая рассылка позволяет создать прочную связь между владельцем коммерческого проекта и ее подписчиками.

Узнать больше о данной книге можно на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

3. Коллекция обучающих видеокурсов «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате».

Сейчас нужно вспомнить об одном важном моменте. Большинство новичков не приступают к созданию собственного бизнеса в сети только лишь по одной причине: они не знают как создать собственный сайт и выложить его в Интернет! Они не имеют понятия во всех этих технических тонкостях! Теория это очень хорошо, а вот практики маловато. К тому же нужны технические знания «что» и «как» делать.

Как создать собственный сайт?

Как установить всплывающее окно на страницы собственного сайта?

Как сделать электронную книгу?

Как ...

Для того, чтобы у Вас не было проблем с технической стороной дела и Вы умели строить собственные сайты, рекомендую познакомиться с коллекцией обучающих

---

видеокурсов «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате». Узнать больше о них можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

И, конечно же, не забывайте посещать мой бизнес-форум <http://bizzon-board.com> «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!» На нем Вы найдете массу полезной и качественной информации о бизнесе в Интернет в бесплатном доступе!

---

## Как преуспеть в сетевом маркетинге при помощи Интернета?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Каким образом я могу реализовать свою мечту - преуспеть в сетевом маркетинге (косметика) при помощи Интернета? С чего начать? За что уцепиться?

Светлана Герасимова, [gersvet@mail.ru](mailto:gersvet@mail.ru)

### **Ответ:**

Светлана, спасибо за вопрос. Рассмотрим его более подробнее. Насколько понимаю я, сетевой маркетинг подразумевает построение сети дистрибьюторов и реализацию конечному потребителю продукции (в Вашем случае – косметики). Необходимо две эти составляющие реализовать в Интернете.

Рассмотрим первую составляющую успеха – построение сети дистрибьюторов через Интернет. Для этого необходимо иметь собственный тематический центр, почтовую рассылку и бесплатный электронный курс. Рассмотрим каждый элемент по отдельности.

#### 1. Тематический центр.

Вам необходимо открыть собственный сайт, посвященный сетевому маркетингу и в частности Вашей компании. На нем Вы можете публиковать как авторские материалы о сетевом маркетинге, так и статьи сторонних авторов. Можно сделать раздел «Библиотека сетевого», в которой будете размещать ссылки на книги, которые должен изучить каждый дистрибьютор. Кроме этого, необходимо опубликовать на сайте информацию о Вашей компании, ее маркетинг план, описать продукцию, предоставить ссылки на сканы сертификатов, контактные данные для связи с Вами.

#### 2. Почтовая рассылка.

Вам необходимо открыть собственную почтовую рассылку с таким названием «Сетевой маркетинг от А до Я» (название, конечно же, условно). В этой почтовой рассылке Вы можете публиковать статьи о Вашей компании, методы и приемы продвижения продукции на рынок и построения сети, особенности работы в незнакомом городе, вести рубрику «Вопрос-ответ», давать информацию о новых продуктах и т.д. и т.п.

#### 3. Бесплатный электронный курс.

Вы должны создать бесплатный электронный курс, который шаг-за-шагом расскажет потенциальному клиенту о Вашей косметической компании, о ее товарах и условиях доставки, маркетинг-плане, о регистрации в ней, особенностях и выгодах сотрудничества

именно с Вами и т.д. Этот курс можно назвать «Ваш бизнес с компанией (название компании)!»

Используя описанные мной элементы, Вы сможете использовать весь потенциал Интернета для построения собственной сети дистрибьюторов.

Вторая составляющая успеха любого дистрибьютора – получение прибыли от продажи продукта компании конечному потребителю. В большинстве случаев, продажа осуществляется в офлайне своим знакомым, друзьям, коллегам по работе и т.д. Используя возможности Интернета, Вы сможете расширить рынок сбыта собственной продукции, а следовательно, и увеличите прибыль, получаемую от розничной продажи.

Вам необходимо на каждый товар или группу товаров, которые Вы собираетесь продавать, создать отдельный продающий мини-сайт. На нем необходимо разместить всю информацию о Вашем продукте. Кроме этого необходимо сделать небольшой бесплатный курс, который раскроет все возможности Вашего продукта: особенности его применения, чем он отличается от других продуктов данного класса и т.д.

Безусловно, для того, чтобы реализовать все это на практике, Вам придется сесть за школьную парту и за учебники. Приведу несколько ресурсов, которые Вы должны изучить в первую очередь:

1. Бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» Узнать больше о нем Вы можете на сайте <http://trening.bizzon.info>
2. Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Узнать больше об этой книге Вы можете на сайте <http://e-zine.bizzon.info>
3. Видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видео-формате». Узнать больше о нем можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

Также рекомендую познакомиться с дополнительной информацией по выбору платного хостинга, размещенной на моем бизнес-форуме <http://bizzon-board.com> «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!»:

- 12 факторов, которые нужно учитывать выбирая платный хостинг  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2437>
- Какие хостинги наиболее хорошие и выгодные новичку  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2357>
- Бесплатный хостинг - это путь в пропасть для Вашего проекта  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2293>

Почтовые рассылки можно открыть на бесплатных службах почтовых рассылок и на службе «Русская служба умных рассылок и автоответчиков»  
<http://bizzon.info/smartresponder.htm>

---

Вот такой мой ответ, Светлана. Что Вы выберете – решать только Вам!

Удачи Вам и веры в свои силы!

---

## Астрология и бизнес в Интернет! Что общего?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Я профессионально занимаюсь астрологией.

Одна из Ваших рассылок дала классификацию пяти основных способов получения прибыли с помощью собственного сайта. Там - в числе прочих - называлась продажа услуг.

До получения Ваших рассылок, рассылок Евгения Попова, Азамата Ушанова, Дмитрия Смакотина, Павла Берестнева и других, я тоже хотела продавать астрологические услуги по составлению индивидуальных гороскопов. Также у меня есть идея рассылок - это прогнозы, построенные на принципах, которые делают их непохожими на те, что распространены в журналах, газетах и на многих сайтах.

Но астрологических сайтов так много, поэтому реальных шансов, что кто-то попадет на мой, очень мало.

Поэтому у меня появилась идея оказывать услуги в Интернете.

**ОЧЕНЬ ВАЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ УДАЧНОЕ ВРЕМЯ ВЫПУСКА ЛЮБОГО ИНТЕРНЕТ ПРОЕКТА, ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГИ, РАССЫЛКИ, ПРОГРАММЫ.**

Мой вопрос.

Как сделать, чтобы люди, занимающиеся всем этим, поверили в необходимость определения удачного времени запуска своей продукции? Например – Вы бы поверили? Вы бы попробовали?

А ведь и Вы могли «пролететь» и получить меньше продаж, чем Вам бы хотелось от диска «Раскрытые секреты профессионалов», если бы выпустили его в Сеть в период: с 29 ноября 2006 18 часов 26 минут до 30 ноября 2006 года 1 час 32 минуты.

А могли бы получить гораздо больше продаж своего диска, если бы он был запущен в интервале: с 30 ноября 2006 1 час 33 минуты до 30 ноября 2006 3 часа 40 минут.

С глубоким уважением, Витенберг Елена  
Россия, г. Москва  
[av1496@comtv.ru](mailto:av1496@comtv.ru)

---

**Ответ:**

Елена, спасибо за вопрос. Прежде всего, хочу сказать одно – не нужно унывать! Наличие громадного количества сайтов по теме Вашей специализации может говорить только об одном – данная тема востребована в сети. Уверен, что если Вы присмотритесь к сайтам-конкурентам, Вы увидите закономерность – материалы от сайта к сайту повторяются. Будет именно так.

Не забывайте также о том, что Вы дипломированный специалист. А это очень большой плюс в Вашу пользу! На сайте можно разместить сканы дипломов о Вашем образовании, отзывы о Вашей деятельности в реальной жизни от потенциальных клиентов, собственную фотографию и небольшой рассказ о себе. Все это позволит растопить лед недоверия между Вами и посетителем Вашего сайта.

Если Вы не будете предпринимать ни каких усилий по раскрутке собственного проекта в сети – действительно о Вас никто не узнает. Так что придется немного поработать. Необходимо будет продумать процесс открытия собственной почтовой рассылки на популярных рассылочных сервисах, заняться бесплатными консультациями. Возможно, придется открыть собственный блог по данной тематике, написать небольшой бесплатный электронный курс о применении астрологии в быту обычного человека.

Нельзя не отрицать и тот факт, что гороскопы, публикуемые в средствах массовой информации, не отвечают действительности. Нельзя всех «чесать под одну гребенку». Каждый человек – это индивидуальность, имеющая свое предназначение в этой жизни, свою дату рождения и время. Нет в этом мире двух одинаковых людей. Так что я думаю, тема создания персонального гороскопа будет востребована. Главное показать потенциальному клиенту, какую выгоду от составления данного гороскопа он может получить. Как он сможет применить полученные знания на практике.

Теперь по поводу моего компакт-диска «Бизнес в Интернете. Раскрытые секреты профессионалов!», информация о котором размещена на сайте <http://bizzon.info/secret/>

Безусловно, было бы интересно попробовать на практике Ваши рекомендации по запуску в продажу данного компакт-диска в строго отведенное время. Только как определить время запуска проекта? Здесь же все довольно условно. Считать ли временем запуска проекта в жизнь время заливки всех файлов мини-сайта на сервер или же время задания на отсылку рассылки через рассылочный сервер <http://bizzon.info/smartresponder.htm>? Вопросов очень много ... Очень.

Если Вы будете специализироваться на оказании подобных услуг, Вам необходимо предложить данную услугу некоторым интернет-предпринимателям совершенно бесплатно. По прошествии некоторого времени каждый Интернет-предприниматель должен предоставить Вам небольшой отчет о продажах данного продукта. Только после этого можно судить о результативности данного прогноза.

Теперь по поводу того, как все это реализовать на практике ...

Вам необходимо будет открыть собственный тематический центр. На его страницах нужно опубликовать информацию о Вашем увлечении, различные статьи и электронные книги по данной тематике и т.д.

Об открытии почтовой рассылки и бесплатного курса я уже говорил. На страницах почтовой рассылки Вы должны публиковать авторские статьи по астрологии. Не рекомендую в рассылке публиковать материалы сторонних авторов (на страницах тематического центра это можно делать). В рассылке Вы должны позиционировать себя как эксперта, а не рекламировать конкурентов. Думаю, что с контентом для почтовой рассылки у Вас проблем не будет.

В бесплатном электронном курсе можно опубликовать какую-то полезную информацию по астрологии, которую на практике сможет применить обычный человек. Например, Вы можете рассказать о нумерологии. О том, как по дате и полному имени человека, данному ему при рождении, можно просчитать человека: его миссию на земле, характер, predisposedность к чему-либо, личные качества и т.д. В конце данного курса можно порекомендовать воспользоваться Вашими услугами по составлению индивидуального гороскопа для вполне определенного человека.

На отдельном мини-сайте Вы должны предложить собственные услуги по составлению персонального гороскопа со всеми вытекающими последствиями. Укажите сколько стоит Ваша услуга. В какие сроки будет составлен гороскоп. Какие первоначальные данные должен предоставить клиент. Каким образом клиент получит персональный гороскоп и т.д.

Подведем итог.

Для реализации данного проекта необходимо иметь:

1. Тематический центр.
2. Почтовую рассылку.
3. Бесплатный электронный курс.
4. Мини-сайт.

Безусловно, выполнение всего того, что описано мной выше потребует от Вас определенных знаний. Вам придется научиться вести почтовую рассылку, работать с аудиторией, создавать собственный тематический центр и т.д.

Приведу несколько ресурсов, которые Вы должны изучить в первую очередь:

1. Бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» Узнать больше о нем Вы можете на сайте <http://trening.bizzon.info>
2. Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Узнать больше об этой книге Вы можете на сайте <http://e-zine.bizzon.info>
3. Видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видео-формате». Узнать больше о нем можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>
4. Электронная книга «Как создать и использовать свой собственный траффиковый вирус». Узнать больше о ней Вы можете на сайте <http://traffic.bizzon.info>

---

## Как создать сайт для бизнес-центра!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Александр, здравствуйте!

Я только начала свое дело в Казахстане - "Центр бизнес-тренингов", мои клиенты это сотрудники банков и других крупных организаций.

Мы привлекаем клиентов через рассылки в Интернет (у нас пока небольшая база - 1000 адресов). Бывает, спрашивают о нашем сайте. У нас пока его нет.

Я очень хочу создать свой, и хочу сразу сделать хороший, чтобы не платить лишнее потом. Я сегодня из вашего письма поняла, что есть платный и бесплатный хостинг.

В моем случае, Александр, что вы мне порекомендуете? Тоже платный?

Марьяна

### **Ответ:**

Марьяна, спасибо за вопрос. Очень хорошо, что Вы хотите создать собственный сайт для Вашего бизнес-центра. Вы сможете опубликовать на нем массу полезной информации, собрать вокруг него целевую аудиторию, дать самую подробную информацию о проводимых Вами бизнес-тренингах, организовать общение своей целевой аудитории посредством форума и т.д. и т.п.

Ответом на Ваш вопрос может послужить подборка моих статей, ссылки на которые я привожу:

- Пошаговый план создания собственного сайта в Интернет!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3598>
- 8 причин, почему бесплатный хостинг не подходит для бизнеса в Интернет!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2293>
- 12 факторов, которые нужно учитывать, выбирая платный хостинг  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2437>
- Как поставить собственного хостера к стенке и заставить выполнять взятые на себя обязательства!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3281>

- 9 советов для тех, кто решил создать собственный сайт!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3062>
- 5 советов вебмастеру, использующему графику на собственном сайте!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3417>
- 9 способов формирования контента тематического центра  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2972>
- 3 способа получения уникального контента для собственного проекта в Интернет!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3813>
- 6 способов получения бесплатного целевого трафика на коммерческие ресурсы в Интернет!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3019>
- Как получить сотни целевых посетителей на свой проект в Интернете совершенно бесплатно, используя силу простой статьи!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3804>
- 5 способов получения целевого трафика на коммерческий проект в Интернете на платной основе!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2566>
- 5 способов получения прибыли с помощью вебсайта в Интернет!  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2603>

Уверен, что данные статьи помогут Вам в разработке собственного вебсайта для Вашего бизнес-центра.

Предвижу, что у Вас могут возникнуть трудности с его созданием. Ведь необходимо изучить много премудростей сайтостроения, научиться загружать файлы на сервер, работать с графикой и т.д.

Рекомендую Вам внимательно изучить коллекцию видеокурсов «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате», которая находится на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

В коллекцию видеокурсов вошли:

- Создание сайта с нуля (18 уроков - 4 часа 40 минут);
- Язык HTML (12 уроков - 3 часа 46 минут);
- CSS - расширение возможностей HTML (11 уроков - 2 часа 12 минут);
- Установка сервера (4 урока - 51 минута 48 секунд);
- Macromedia Dreamweaver (20 уроков - 5 часов 0 минут);
- Adobe Photoshop (16 уроков - 5 часов 18 минут);
- "Graphic Collection" (6 уроков - 1 час 14 минут);
- Создание электронных книг (7 уроков - 1 час 4 минуты);
- Работа с Camtasia Studio (7 уроков - 1 час 36 минут);

- 
- Создание всплывающих окон (3 урока - 37 минут 31 секунда);
  - Работа с флэшем "Flash Collection" (7 уроков - 2 часа 30 минут);
  - Mind Manager (4 урока - 1 час 22 минуты);
  - Установка форумов на Ваш сайт (3 урока - 25 минут 29 секунд);
  - Установка CMS (движков) (3 урока - 40 минут 41 секунда);
  - Snag It - работа со скриншотами (7 уроков - 1 час 48 минут);
  - "Navigation Collection" (6 уроков - 1 час 24 минуты);
  - Бонусный видеокурс (7 уроков - 2 часа 26 минут).

Получить коллекцию Вы можете на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

Уверен, что с ее помощью Вы сможете создать любой вебсайт!

---

## Как заработать деньги в Интернет на автомобильной тематике?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр Анатольевич!

Ни разу не создавал сайтов, но есть хороший опыт программирования. К примеру, задумал сделать автомобильный сайт с объявлениями о продаже, покупке.

Вопрос такой: ведь для того, чтобы дать сайту хоть какой-то толчок, нужно, чтобы на нем было порядка 100 объявлений (так предполагаю). Откуда их взять? Чем привлечь людей?

С уважением, Буганов Андрей.  
Россия, Воронежская обл.  
[Andrei\\_ra@mail.ru](mailto:Andrei_ra@mail.ru)

#### **Ответ:**

Андрей, спасибо за вопрос.

Вы совершенно правы, привлечь людей на ресурс, просто размещая объявления, не получится. Не все в данный момент времени хотят приобрести или продать автомобиль. Не смотря на то, что они и побывают на Вашем сайте, когда им придется приобретать или же продавать автомобиль, они не вспомнят о нем. Это произойдет из-за того, что они просто не запомнят Ваш сайт. Они воспримут его как серенький проект. Они будут помнить, что есть такой ресурс, но адреса его не смогут вспомнить.

Необходимо сделать так, чтобы они помнили адрес Вашего сайта, возвращались к нему, черпали с его страниц полезную информацию, и если необходимо, воспользовались бы Вашими услугами для размещения собственного объявления.

Как поступить в этом случае?

Пришло самое время вспомнить, что ищут люди в Интернет, что их тянет в сеть, что их привлекает. Ответ прост и банален – информация. Необходимо сделать так, чтобы люди хотели посещать Ваш сайт, хотели пользоваться его услугами, рекомендовали его другим автолюбителям.

Как это сделать?

Контент, контент и еще раз контент!

Что можно предложить в Вашем случае?

Я бы лично поступил так. Организовал бы тематический центр на тему автомобилей. На нем открыл бы несколько разделов для автолюбителей. Например, полезные советы для автолюбителей, советы по выбору шин, советы по уходу за салоном автомобиля, как сделать ремонт автомобиля в нестандартных условиях и т.д.

Далее бы открыл несколько почтовых рассылок на различных рассылочных серверах. Например, можно открыть две почтовые рассылки «Полезные советы для владельцев иномарок» и «Полезные советы для владельцев отечественных автомобилей». Путем открытия этих двух почтовых рассылок я бы охватил всех приверженцев автомобилей, как отечественного, так и зарубежного производства.

Если Вы примете решение открыть собственную почтовую рассылку, рекомендую познакомиться с моей статьей «Пошаговый план создания собственной почтовой рассылки», расположенной по адресу <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3255>.

Далее я бы открыл бесплатный курс «Как продать или купить автомобиль не потеряв деньги и не получив геморрой!»

Не секрет, что многие автолюбители понимают, что могут столкнуться с различными проблемами и «приколами», как при покупке автомобиля, так и при его продаже. Здесь идет речь о процессе передачи автомобиля покупателю, о его качественном осмотре перед покупкой и т.д. Бывает такое, что человек купил автомобиль, вроде бы все в порядке, но прошло пару дней - отказывает в работе кондиционер, резко начинает сыпаться ходовая, отказывают тормоза и т.д. Таких приколов очень много. Каждый автолюбитель с этим сталкивается хотя бы раз в жизни! Так, что такой курс будет востребован.

Кстати, совершенно недавно я получил письмо от своего подписчика с вопросом: «Александр, не видели ли Вы где-то в Рунете руководства о покупке и продаже автомобилей?» Вот Вам, кстати, и новая тема для информационного продукта, который может отлично продаваться. У него будет гарантированный сбыт! Автомобили каждый день покупаются и продаются!

Что дадут нам почтовые рассылки и бесплатный электронный курс?

Мы получим целевую аудиторию, которой интересен наш проект, тема автомобилей и все, что с ней связано. В конце каждого выпуска почтовой рассылки или же бесплатного электронного курса можно вставить небольшой блок, например, «Если Вы хотите продать или купить автомобиль, рекомендуем Вам воспользоваться услугами нашего сайта. Все подробности на странице ... »

Таким образом, Вы будете ненавязчиво продвигать основную услугу, давая качественную информацию по данной теме.

Брать деньги за размещение объявлений на сайте я считаю глупым занятием. Лучше всего разместить на нем рекламные блоки рекламных сетей Бегун, Яндекс.Директ, Google AdSense. Все рекламные объявления, размещенные на Вашем сайте будут соответствовать теме Вашей специализации.

Если посетитель сайта кликнет по ссылке размещенной в рекламном блоке, на Ваш счет зачислится некоторая сумма денег. Кстати, мой сайт <http://bizzon.info> зарегистрирован в рекламной сети Яндекс.Директ и если посетитель моего сайта кликнет по ссылке в рекламном блоке - на мой аккаунт в системе зачислится определенная сумма денег. Кроме того, можно размещать платную рекламу спонсоров, ссылки на партнерские программы в которых Вы будете принимать участие. Таким образом, Вы получите прибыль, которая будет окупать Ваш проект.

Подведем итог.

Для реализации данного проекта необходимо иметь:

1. Тематический центр.
2. Почтовую рассылку.
3. Бесплатный электронный курс.

Безусловно, выполнение всего того, что описано мной выше потребует от Вас определенных знаний. Вам придется научиться вести почтовую рассылку, работать с аудиторией, создавать собственный тематический центр и т.д.

Приведу несколько ресурсов, которые Вы должны изучить в первую очередь:

1. Бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» Узнать больше о нем Вы можете на сайте <http://trening.bizzon.info>
2. Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Узнать больше об этой книге Вы можете на сайте <http://e-zine.bizzon.info>
3. Видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видео-формате». Узнать больше о нем можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>
4. Электронная книга «Как создать и использовать свой собственный траффиковый вирус». Узнать больше о ней Вы можете на сайте <http://traffic.bizzon.info>

## Как зарегистрировать авторское право

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр.

Я делаю только первые шаги в интернет-бизнесе <http://www.Florans.com.ua>, всегда трудности были. В основном это касалось технических моментов, но со временем они решались. Но вот такой вопрос, как регистрация Авторского права - так и остался у меня открытым. Я живу в г. Запорожье (Украина) и очень многие нотариальные конторы мне отказали, либо запрашивали большую сумму денег. Как быть?

С уважением, Татьяна Викторовна.  
[shita60@mail.ru](mailto:shita60@mail.ru)

### **Ответ:**

Татьяна Викторовна, спасибо за вопрос.

Действительно, у интернет-предпринимателей могут возникать некоторые трудности в различных областях знаний. Приходится изучать довольно много новой информации и учиться применять ее на практике. Я рад, что технические моменты онлайн бизнеса Вы решили. Хочу порекомендовать изучить Вам еще и видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видео-формате», расположенный на сайте <http://bizzon.info/video.htm> Вы найдете в нем массу полезной и нужной информации! Рекомендую!

О регистрации авторского права можно говорить очень много и долго. На эту тему существует очень много ресурсов в Интернете. Прежде всего, я рекомендую Вам внимательно прочитать информацию, размещенную на моем форуме <http://bizzon-board.com> в топике «Авторские права» по ссылке <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=328>

Вы найдете там решение своей проблемы.

Кроме этого, рекомендую самым внимательным образом изучить следующие интернет-ресурсы: <http://www.copyright.ru/>, <http://rao.ru/>, <http://www.copyright.com.ua/>, <http://www.intellect.ua/copyright/info/index.html>.

Но, тем не менее, даже если Вы рискнете НЕ регистрировать свое литературное произведение, то настоятельно советую при его публикации: проставлять знак копирайта © (буква «с» в кружочке), предупреждающий о наличии у Вас авторских прав; публиковать свои полные фамилию, имя, отчество; год первой публикации.

---

## Как быстро, эффективно и дешево раскрутить сайт?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр.

Как быстро и эффективно, а самое главное дешево раскрутить сайт? В сети много сайтов, которые предлагают свои услуги и нахваливают себя таким образом, что кажется их услуги по раскрутке и продвижению самые эффективные. Трудно сделать выбор.

--

С уважением, Левин Андрей  
Россия, г. Ульяновск  
<http://www.rusmagnat.ru>  
[levinandrey@ya.ru](mailto:levinandrey@ya.ru)

#### **Ответ:**

Андрей, спасибо за вопрос. Действительно в Интернете множество сайтов, которые предоставляют свои услуги по продвижению коммерческих проектов в сети. Выбор сделать очень трудно. Тем более, что такие услуги стоят недешево и не хочется потратить деньги просто так, выкинув их на ветер и не получив результата.

Дам Вам несколько советов, которые позволят Вам принять единственно правильное решение о выборе того или иного исполнителя, который будет выполнять раскрутку Вашего проекта в Интернет.

Попросите будущих исполнителей предоставить Вам следующие данные:

1. План проведения мероприятий по раскрутке Вашего проекта. Пусть они опишут, что они будут делать. Какие способы раскрутки будут применять. Сколько это будет стоить.
2. Через какой промежуток времени Вы получите первый результат. Насколько он будет устойчив. Придется ли постоянно пользоваться их услугами или же будет достаточно оплатить один раз их услуги, и коммерческий проект перейдет в фазу самопроизвольной раскрутки.
3. Будет ли при раскрутке коммерческого проекта задействован трафиковый вирус. Если «Да!», то каким образом и по каким каналам.
4. Попросите предоставить Вам электронные адреса клиентов, которые воспользовались их услугами. Имея адреса клиентов, Вы сможете самостоятельно связаться с ними и узнать эффективность использования услуг данного исполнителя.

Вот такую информацию попросите предоставить Вашего будущего исполнителя. На основании полученной информации Вы сможете сделать вывод: можно ли доверять данной компании раскрутку собственного коммерческого продукта или же нужно искать других исполнителей.

Кроме этого, рекомендую самым тщательным образом изучить:

- статью «5 способов получения целевого трафика на коммерческий проект в Интернете на платной основе» <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2566> ;
- статью «6 способов получения бесплатного целевого трафика на коммерческие ресурсы в Интернет!» <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3019> ;
- электронную книгу Ивлиня Лима «Краткое руководство по статейному маркетингу. Как использовать статейный маркетинг в развитии и рекламе Вашего онлайн-бизнеса и генерации целевого трафика на Ваши коммерческие ресурсы» <http://bizzon.info/dollars-ebooks/ebook/articles-marketing+.exe> ;
- электронную книгу Терри Дина «Как создать и использовать свой собственный траффиковый вирус» <http://traffic.bizzon.info/> .

Изучив данную информацию Вы получите дополнительные знания по раскрутке собственного проекта в Интернет.

---

## Как организовать бизнес по продаже пароля

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Очень интересно ваше мнение, касательно Интернет-бизнеса, в котором людям за определённую плату предлагается логин/пароль для входа в портал, содержащий различную тематическую информацию и т.д. У вас был опыт в создании и раскрутки подобных интернет-проектов?

На что особенно стоит уделить внимание?

Заранее спасибо за ваши советы.

С уважением, Павел Шерстнёв.

### **Ответ:**

Павел, спасибо за Ваш вопрос.

Опыта создания и раскрутки подобных интернет-проектов у меня нет. Но несколько дельных советов по этому поводу я Вам дам.

Прежде, чем Вы приступите к реализации данного проекта, ответьте на вопросы, опубликованные ниже по тексту.

1. Кто является Вашей целевой аудиторией?
2. Что интересует Вашу целевую аудиторию?
3. Решение каких проблем она хочет получить, используя доступ в секретную часть Вашего портала?
4. Каковы предпочтения Вашей целевой аудитории к формату продукта (аудио, видео, текст)?
5. Вы будете размещать в закрытой части проекта авторские продукты, продукты других людей или же Ваши совместные продукты с другими авторами?
6. Вы будете давать доступ в секретную часть Вашего проекта к продуктам с правами перепродажи или же все они будут только для личного пользования?
7. Как часто Вы будете обновлять материалы закрытой части Вашего проекта (раз в неделю, 2 раза в неделю, 1 раз в 2 недели, 1 раз в месяц и т.д.)?

8. Вы будете организовывать платное членство с месячной, квартальной, годовой подпиской?

Раскрутка такого проекта ничем не отличается от раскрутки любого другого проекта в Интернет. Необходимо использовать все способы получения целевого трафика.

По вопросам раскрутки Вашего коммерческого проекта рекомендую самым тщательным образом изучить:

- статью «5 способов получения целевого трафика на коммерческий проект в Интернете на платной основе» <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2566> ;
- статью «6 способов получения бесплатного целевого трафика на коммерческие ресурсы в Интернет!» <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=3019> ;
- электронную книгу Ивлиной Лима «Краткое руководство по статейному маркетингу. Как использовать статейный маркетинг в развитии и рекламе Вашего онлайн-бизнеса и генерации целевого трафика на Ваши коммерческие ресурсы» <http://bizzon.info/dollars-ebooks/ebook/articles-marketing+.exe> ;
- электронную книгу Терри Дина «Как создать и использовать свой собственный траффиковый вирус» <http://traffic.bizzon.info/> .

Изучив данную информацию Вы получите дополнительные знания по раскрутке собственного проекта в Интернет и сможете применить их на практике.

---

## Как зарабатывать деньги с помощью блога?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Меня зовут Лынова Татьяна. Живу в г. Дубна МО.

Вопрос такой:

Мне не совсем понятна функция блога. Я так понимаю, что это не просто ЖЖ, в которых я не вижу смысла, кроме как потрепаться о своей личной жизни. Я так поняла, что блог это еще и средство дополнительной прибыли.

Так как я могу зарабатывать с помощью блога, какие возможности он дает? О чем таком можно писать в блоге, что это приносит мне деньги?? Как происходит вообще процесс зарабатывания денег с помощью блога?

Не получилось выразиться одним вопросом, но думаю, все эти вопросы можно слить в один такой вопрос: Короче, как зарабатывать на блоге??? :)

С уважением, Татьяна.

[tatrinka@mail.ru](mailto:tatrinka@mail.ru)

### **Ответ:**

Татьяна, спасибо за вопрос.

Прежде всего, необходимо разобраться, что такое блог.

Блог - это сайт, на котором публикуются личные мысли автора, его размышления, комментарии, заметки и наблюдения, анализ ситуации, информация о различных ресурсах и т.д. Кроме этого, блог может использоваться в виде обычного дневника, который ведется не в обычной школьной тетради, а в Интернете. При этом он доступен всем его посетителям. Каждый посетитель такого блога имеет право оставить под сообщением автора свои комментарии, в которых он выражает свое мнение о том или ином освещаемом вопросе.

На данный момент в Интернете очень много различных блогов. Но, к сожалению, очень мало качественных и интересных. В большинстве своем на страницах блогов публикуется много различной чуши и «воды», а информация, опубликованная в них перестает быть актуальной уже через несколько дней. Но такие блоги существуют. И это факт, от которого нельзя отказаться. Люди хотят чего-то необычного и неординарного,

почитать сплетни, облить кого-то грязью, вылить свою негативную энергию на других людей... Такова человеческая натура. Что поделаешь ...

Расскажу Вам свою историю ...

Мысль об открытии собственного блога меня посетила очень давно. Но только совсем недавно, как говорится, «созрел» и открыл его.

Почему так долго не мог его открыть?

Причина одна - ни как не мог определиться с его содержанием. Я хотел чтобы, информация, опубликованная на нем, была уникальной, актуальной в течение нескольких лет после публикации и давала его посетителям нужные знания. Пришло время и я нашел формат собственного блога. Так появился мой новый проект <http://bizzon-blog.com> «Бизнес в Интернет в вопросах и ответах!»

Я очень долго не мог выбрать движок, на котором сделать собственный блог. Было рассмотрено множество вариантов. Свой выбор я остановил на скрипте Вадима Ласто «Блог, обожаемый поисковиками - PHP скрипт LastoBlog-b». Узнать больше о нем можно на сайте [http://bizzon.info/shop/lasto.com.blog\\_b.html](http://bizzon.info/shop/lasto.com.blog_b.html)

Пользоваться скриптом довольно просто. Установка его прошла гладко и без проблем. На добавление нового сообщения уходит менее одной минуты. Удобная навигация и управление содержанием как правой колонки блога, так и левой.

Кроме этого, скрипт заточен под поисковики. Уже через несколько дней после запуска блога и регистрации его в поисковых системах, я стал получать посетителей с поисковых систем.

Так что рекомендую использовать скрипт «Блог, обожаемый поисковиками - PHP скрипт LastoBlog-b» для организации собственного блога.

Существует множество способов заработка с помощью блога. Расскажу только о некоторых из них (остальные способы представляют собой вариации или комбинации описанных ниже).

### **Способ #1. Размещение на страницах блога контекстной рекламы.**

Имея раскрученный и популярный блог в Интернете, можно вступить в одну из рекламных сетей, установить их специальный код на собственном сайте и начать показывать контекстную рекламу.

Если посетитель Вашего блога кликнет по ссылке, размещенной в данном рекламном блоке, Вы заработаете определенную сумму денег, которая будет зачислена на Ваш счет в этой рекламной сети.

На данный момент в Рунете существует три рекламные сети:

1. Рекламная сеть поисковой системы <http://yandex.ru> – Яндекс.Директ <http://direct.yandex.ru/>

2. Рекламная сеть поисковой системы <http://google.com> - Adwords Google <https://adwords.google.com/>
3. Рекламная сеть компании «Бегун» <http://begun.ru/>

Кстати, мой проект <http://bizzon.info> «Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет» зарегистрирован в рекламной сети поисковой сети <http://yandex.ru> - Яндекс.Директ <http://direct.yandex.ru/>. Текстовые рекламные блоки этой рекламной сети показываются на каждой странице проекта <http://bizzon.info> в левой колонке сайта сразу же под узлом навигации.

Через некоторое время, когда мой блог <http://bizzon-blog.com> станет на «ноги» и будет популярным у моей целевой аудитории, он тоже будет показывать контекстную рекламу, принося мне прибыль!

### **Способ #2. Размещение на страницах блога платных ссылок на другие ресурсы.**

Если Ваш блог является раскрученным ресурсом в Интернете, Вы можете размещать на главной странице собственного проекта ссылки на другие ресурсы за определенную плату в месяц. Вы получаете деньги, а сайт, который оплатил за размещение ссылки, прямую ссылку на свой ресурс. Выгодно всем! Вам и тому, кто платит деньги!

Продать ссылку на собственном блоге Вы можете используя проект <http://www.sape.ru/> Рекомендую перейти на данный сайт и тщательно изучить информацию, опубликованную на его страницах.

### **Способ #3. Продажа собственного продукта.**

В большинстве случаев, любой проект в Интернете создается для того, чтобы собрать вокруг себя целевую аудиторию с целью продажи ей какого-либо продукта или же оказания услуг. Это же относится в полной мере и к блогам.

Продаваемый продукт со страниц коммерческого проекта (сайт, блог, электронный курс, почтовая рассылка) может быть как физическим, так и электронным. Кроме этого, посредством собственного блога Вы можете продавать свои услуги, билеты на проводимые Вами семинары, компакт-диски с видео- и аудиолекциями и т.д.

Предположим, что Вы увлечены домашними животными – кошками. На страницах собственного блога Вы описываете различные приемы ухода за ними, свои эмоции от общения с домашними любимцами, публикуете различные полезные советы и рекомендации.

Сформировав вокруг собственного блога целевую аудиторию Вы можете предложить ей приобрести целый ряд авторских продуктов, например, «Секреты ухода за домашними любимцами», «Мои домашние любимцы» и т.д.

---

#### **Способ #4. Продажа партнерских продуктов.**

Имея собственный блог, его владелец может участвовать в продвижении через его страницы продуктов других предпринимателей в рамках их партнерской программы. При этом он будет получать прибыль с каждой продажи рекламируемого им продукта, совершенной по его ссылке.

Например, тематический блог посвященный кошкам может продавать различные приспособления за их уходом, специализированную литературу, корм, аксессуары, средства гигиены и лекарства и т.д.

#### **Способ #5. Продажа рекламного места.**

Имея раскрученный блог в Интернете можно получать прибыль, продавая рекламное место другим интернет-предпринимателям для рекламирования их продуктов и услуг. Рекламное место можно продавать под размещение рекламных баннеров и текстовых блоков.

#### **Способ #6. Вы можете найти спонсора для собственного блога.**

Если Вы нашли спонсора, который будет финансировать Ваш проект (оплачивать хостинг, текущие расходы и платить Вам некоторую сумму денег), Вы будете размещать их рекламу на его страницах и вспоминать о нем при публикации каждого нового сообщения на страницах блога.

#### **Способ #7. Дай рубль!**

Это самый простой способ заработка с помощью собственного блога. Он напоминает мне ситуацию, когда в «Золотом теленке» Паниковский обращался к Корейко с фразой: «Дай, миллион! Ну, дай миллион!»

Для того, чтобы воспользоваться данным способом, необходимо открыть счет в платежной системе Яндекс. Деньги и поставить на страницах собственного блока код кнопки «Дай рубль!» При этом, если человек захочет дать Вам рубль – он его даст. А нет – на «нет» и суда нет.

Вот такими способами можно начать зарабатывать с помощью собственного блога. Но для этого необходимо вокруг собственного проекта собрать целевую аудиторию, публикуя на его страницах только качественную и востребованную информацию.

## Как организовать доставку электронных книг

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

У меня вопрос по организации доставки электронных книг.

Как создать зашифрованную ссылку на оплаченный товар с так называемой благодарственной страницы, на которую платежная система переадресовывает пользователя после проведения платежа?

Ведь если эту самую ссылку не зашифровать, то нет никакой гарантии, что какой-нибудь покупатель не растрюбит во всеуслышание адрес "благодарственной" страницы, после чего любой желающий, зайдя на нее, сможет совершенно бесплатно скачать мой товар.

Александр, если Вы располагаете какими-либо полезными материалами на эту тему, я готов приобрести их у Вас по разумной цене. (Но мне нужна информация именно по этой схеме доставки, и ни по какой другой, пусть даже и более совершенной).

С уважением, Савин Владимир.

Россия, Ярославль

P.S. Речь идет о доставке товара через мини-сайт с использованием сервиса "Робот RoboXchange" ([www.roboxchange.com](http://www.roboxchange.com)), когда покупатель вначале направляется на страницу с формой оплаты, затем на сайт сервиса, откуда после проведения платежа возвращается на сайт продавца на так называемую благодарственную страницу, где находятся ссылка на заархивированный товар и пароль для открытия архива.

Поясню на примере.

Допустим, у продавца есть мини-сайт "<http://tovar.com>", через который он продает электронную книгу "book", помещенную в архив "book.zip". Архив с книгой находится на этом же сайте или на другом в директории "../book/". На мини-сайте расположена страница с формой оплаты, предположим, "pay.htm" (или "pay.php") и так называемая благодарственная страница, допустим, "success.htm", на которой находятся ссылка на архив (например, "<http://tovar.com/book/book.zip>") и пароль для открытия архива "password". (При такой схеме продажи обеспечивается ее полная автоматизация).

Покупатель по соответствующей ссылке заходит на страницу "pay.htm" ("pay.php"), откуда после выбора валюты переходит на сайт сервиса "Робот RoboXchange", который после проведения платежа переадресовывает пользователя на

"<http://tovar.com/success.htm>", после чего остается только скачать архив и скопировать пароль для его открытия.

И вот тут возникает вопрос: а как сделать так, чтобы попасть на страницу "success.htm" можно было только после оплаты? Возможно ли вообще предотвратить несанкционированный доступ к файлам в архиве, если третьим лицам будет известен адрес "благодарственной" страницы, в данном случае "<http://tovar.com/success.htm>"?

**Ответ:**

Владимир, спасибо за вопрос. Ваша проблема мне понятна.

Сервисом RoboXchange <http://bizzon.info/roboxchange.htm> я не пользовался и по этой причине не смогу ответить на Ваш вопрос в полной мере. Могу порекомендовать заказать подобный скрипт у любого программиста, например, у Вадима Ласто. Он создает под заказ различные скрипты без каких-либо проблем. Цены умеренные. Делает качественно и доводит все проекты до ума. Пользуюсь его разработками и еще ни разу не возникло каких-либо проблем. Его сайт <http://lasto.com> Рекомендую посетить. Найдете там много полезной и интересной информации.

Не могу понять, почему Вы остановили свой выбор именно на сервисе RoboXchange. Не ясно ... Лично для меня. Объясню, почему я не рекомендую использовать данный сервис.

Насколько я понимаю, Вы собираетесь организовать собственный бизнес в Интернете основанный на продаже электронных книг.

Используя сервис RoboXchange <http://bizzon.info/roboxchange.htm> Вы ограничиваете круг лиц, которые смогут приобрести Ваши электронные книги. Их смогут приобрести только те люди, которые имеют счета в различных электронных платежных системах и пользуются ими. Таким образом, Вы сознательно ограничиваете круг людей, которые приобрели бы Ваши электронные книги.

В большинстве своем клиенты предпочитают в реальной жизни производить оплату за электронную книгу почтовым переводом, через Сбербанк, банковским переводом и т.д. И для этих целей продавцу необходимо использовать платежную систему Rupaу с выпиской счета на оплату на сайте продавца. А для этого сервис RoboXchange <http://bizzon.info/roboxchange.htm> не подходит.

Рекомендую в качестве движка для Вашего проекта использовать скрипт Вадима Ласто «LastoShopGold - магазин электронных товаров с дважды интегрированной партнёрской программой» [http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop\\_gold.html](http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop_gold.html)

Пример использования данного скрипта Вы можете увидеть по ссылке <http://bizzon.info/shop/> Это магазин проекта <http://bizzon.info>, который имеет название «Лучшее от Биззон.Инфо!»

Почему я рекомендую использовать именно этот скрипт для организации продажи Вашей электронной книги?

1. Скрипт «LastoShopGold - магазин электронных товаров с дважды интегрированной партнёрской программой» [http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop\\_gold.html](http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop_gold.html) позволяет автоматизировать все процессы от момента выписки счета на оплату за какой-либо электронный продукт до момента отсылки ссылок для его скачивания покупателю.

Это значит, что, настроив один раз данный скрипт Вы сможете уделять больше времени другим проектам. Выписка счетов происходит автоматически, и после зачисления денег на Ваши счета или же ручного акцептирования платежа, ссылки на получение продукта будут автоматически отправлены покупателю.

2. Вы можете подключить различные способы оплаты за электронные продукты.

Используя данный скрипт Вы сможете подключить различные способы оплаты, как онлайн-овые, так и офлайн-овые, в т.ч. и специфические (наложенный платеж, оплата по Western Union и т.д.).

3. После зачисления денег на Ваши расчетные счета или же ручного акцептирования платежа, покупатель получает на свой электронный адрес письмо со ссылкой на скачивание оплаченного им продукта. При этом ссылка на скачивание будет представлена в зашифрованном виде. Будет контролироваться промежуток времени в течении которого данный продукт может быть скачан и количество скачиваний. Таким образом, происходит защита ссылки от передачи третьим лицам.
4. Разместив свою электронную книгу в магазине на базе скрипта «LastoShopGold - магазин электронных товаров с дважды интегрированной партнёрской программой» [http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop\\_gold.html](http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop_gold.html) Вы сможете подключить к нему и другие подобные магазины.

Тем самым Вы увеличите ассортимент собственного магазина и получаемую прибыль от продажи продуктов. Вы можете посмотреть, как это сделано на примере моего магазина <http://bizzon.info/shop/> А также и другие владельцы подобных магазинов могут подключить Ваш магазин к своему.

5. Используя функцию скрипта «Получить код для работы через удалённую торговую площадку» Вы можете установить платежный процессор на мини-сайт. При этом Вы будете получать прибыль, как от продажи электронной книги через мини-сайт, так и через магазин. Вы включаете два потока прибыли.
6. Вместе с магазином Вы получаете готовую дважды интегрированную партнёрскую программу. При этом Вам не нужно ломать голову как сделать партнерскую программу для собственного магазина. Все уже готово. Вы можете использовать либо обычную партнёрскую программу, либо двухуровневую.
7. Скрипт магазина имеет встроенный механизм организации различных акций, скидок, дисконтов и т.д. Все очень просто.
8. Скрипт прост в использовании и настройке.

Установить и настроить данный магазин на собственном хостинге не составляет ни какого труда. С этим справиться может любой пользователь, который хоть чуть-чуть

---

имеет понятия о том, как загружать файлы на сервер платного хостинга и знаком с азами работы с html-кодом.

Рекомендую использовать скрипт «LastoShopGold - магазин электронных товаров с дважды интегрированной партнёрской программой» [http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop\\_gold.html](http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop_gold.html) для продажи собственных электронных книг.

Удобно, быстро и легко!

Отмечу и тот факт, что я высказал лично свое мнение по данному вопросу. Оно может не совпадать с Вашим.

---

## Как создать свой собственный сайт

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр. Посоветуйте, пожалуйста, где взять хорошую, полноценную и понятную для чайников информацию на тему "Как создать свой собственный сайт". Я в этом вопросе полный профан, но очень хочу в ближайшее время этим заняться.

С уважением, Бурлакова Наталья  
Россия, г. Снежинск  
[natalibur74@mail.ru](mailto:natalibur74@mail.ru)

### **Ответ:**

Наталья, спасибо за вопрос.

Существует три способа решения данной проблемы.

### **Способ #1**

Вы можете найти информацию по построению собственного сайта в Интернете, используя поисковые системы. Для этого необходимо организовать поиск по таким ключевым поисковым словам как «создание сайта», «как создать сайт», «создание сайта без проблем», «сайтостроение», «сайт» и т.д.

Результаты поиска превысят все ожидания. Вы получите тонны ссылок на ресурсы, которые дадут Вам информацию о создании собственного сайта. Только существует одно НО! Вам придется профильтровать всю информацию, полученную в результате поиска по данному ключевому слову. Кроме полезных ссылок, Вы получите еще массу мусора!

Безусловно, используя данный способ Вы найдете некоторую полезную информацию по этому вопросу. Но для получения качественной информации необходимо уметь пользоваться поисковыми системами и правильно формировать поисковые запросы. Опять таки, на просмотр результатов поиска необходимо потратить собственное время и деньги на оплату трафика.

Если у Вас есть время и безлимитный доступ в Интернет, Вы можете воспользоваться данным способом для получения информации по вопросам создания собственного сайта.

## Способ #2

Вы можете приобрести информацию по созданию собственного сайта в любом специализированном книжном магазине. Это могут быть различные руководства, справочники и т.д. Очень часто такие книги комплектуются различными компакт-дисками. На них записаны различные программы, которые могут быть использованы при создании собственного сайта.

Честно, говоря, я постоянно захожу в книжные магазины и просматриваю всю литературу на эту тему. Только один раз я увидел книгу, которая «более-менее» раскрывает процесс создания собственного сайта человеку, который только «окунулся» в мир сайтостроения.

Отмечу, что стоимость таких пособий колеблется от 5 до 20 долларов. Во всяком случае, именно в таком ценовом диапазоне я видел книги по вопросам создания собственного сайта. И никогда ни в одном пособии не был полностью освещен весь процесс создания собственного сайта.

Для получения полной информации по вопросам создания собственного сайта необходимо приобрести несколько книг и только после изучения всей информации, картина проясняется.

## Способ #3

Вы можете приобрести компакт-диск «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате». Узнать больше о данном курсе можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

Это будет как раз то, что Вам нужно!

Почему я рекомендую приобрести именно этот компакт-диск?

Причин для этого несколько.

**Причина #1.** На данном компакт-диске рассматриваются все технические моменты бизнеса в Интернет. Вся информация представлена в виде видеокурсов. Назову только некоторые из них: видеокурс по созданию сайта с нуля, видеокурс по html, видеокурс по CSS, видеокурс по установке сервера и т.д. Посмотреть все, что расположено на данном компакт-диске можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

**Причина #2.** Все уроки построены по принципу от простого к сложному. Все объяснения происходят в реальном времени. Вы услышите голос автора курсов, увидите на какие кнопки необходимо нажимать и в какой последовательности. Учитель просто будет рядом с Вами. Вам только придется сидеть перед монитором собственного компьютера, слушать, смотреть и мотать на «ус». Если что-то Вам не будет понятно, Вы сможете перемотать запись назад и посмотреть еще раз.

**Причина #3.** На компакт-диске расположена не голая теория, а показываются практические навыки построения собственного сайта. Рассматриваются все мелочи, которые необходимо знать каждому интернет-предпринимателю.

---

**Причина #4.** Вы платите только один раз за сам курс. Получаете в свое распоряжение диск и можете обучение проводить в любой обстановке: на даче, дома, на работе и т.д. Стоимость курса несоизмерима со стоимостью отдельных книг и пособий, которые Вам пришлось бы приобрести для изучения изложенного на нем материала. К примеру, стоимость нормального самоучителя по программе Photoshop у нас колеблется от 15 до 25 долларов. Стоимость нормального самоучителя по основам html от 5 до 15 долларов и т.д.

Считайте сами ...

Так, что Наталья, рекомендую приобрести данный курс на сайте <http://bizzon.info/video.htm> и приступить к его изучению. В нем Вы найдете ответы на все свои вопросы по сайтостроению. Как говорится, рекомендую.

У меня такой диск есть.

А у Вас?

---

## Какой длины должна быть статья на сайте

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Уважаемый Александр!

Я сейчас занята созданием сайта и наполнением его контентом. В связи с этим возник следующий вопрос.

Некоторые статьи у меня довольно большие на 4-5 печатных страниц. Они состоят из нескольких подпунктов, которые все взаимосвязаны и следующее вытекает из предыдущего. Как по Вашему опыту лучше размещать такие материалы? Все помещать на одной странице, или каждый подпункт на другой? Или разбить просто пополам, например? Т.к. получается текст очень длинный, если помещать на одной стр. - долго прокручивать, с другой стороны разбивать - тоже не очень хорошо, некоторые подпункты совсем короткие, а некоторые длинные и с иллюстрациями.

В общем, не могли бы Вы рассказать об оптимальной длине материала и как лучше размещать короткие и длинные статьи?

Заранее спасибо, Кошек Светлана  
Нидерланды, Кроммени  
[lanakoshek@gmail.com](mailto:lanakoshek@gmail.com)

### **Ответ:**

Светлана, спасибо за вопрос. Однозначного ответа на него нет. Сколько людей, столько и мнений. Действительно, если разместить слишком длинную статью на сайте, посетителю придется слишком долго прокручивать скролинг, чтобы дойти до ее конца. Если же разбить статью на несколько частей, посетителю придется пролистать не одну страницу Вашего сайта, чтобы прочитать ее полностью.

Что же можно порекомендовать в этом случае?

1. Можно разместить и длинную статью, только при условии, если размещение полной версии статьи не увеличит время загрузки страницы в браузере посетителя Вашего сайта.
2. Если статья очень длинная и состоит из сплошного текста, можно разбить ее на несколько частей, которые будут по объему примерно одинаковы, и опубликовать на сайте каждую из ее частей на отдельной странице Вашего сайта.
3. Если же статья длинная и содержит в себе объемную текстовую часть в подпунктах, можно каждый подпункт опубликовать на отдельной странице Вашего сайта.

---

Прежде, чем Вы примете решение о разбиении статьи на несколько частей, необходимо для себя определить попадает ли это статья под определение «длинная статья» (обычно статья состоит из 3000 – 5000 символов).

Какой из вариантов размещения длинной статьи на страницах собственного сайта Вы выберете, решать Вам и только Вам!

## Какой выбрать хостинг для своего проекта в Интернет?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте!

Сегодня накрылся хостинг на котором у меня был расположен сайт. Это доставило мне много проблем.

Я хотел бы спросить у вас совета, какой хостинг выбрать, ведь вы давно занимаетесь коммерцией и наверняка знаете, какой хостинг никогда не подводит.

С уважением, Роман.

### **Ответ:**

Роман, спасибо за вопрос. Очень плохо, что Вы испытываете проблемы с хостингом. Ведь стабильный бизнес в Интернет, в первую очередь, зависит от стабильной работы сервера, на котором расположены файлы Вашего сайта. Не отчаивайтесь. Через это проходит рано или поздно каждый интернет-предприниматель. Уверен, что Вы в самое ближайшее время решите проблему с хостингом и Ваш бизнес опять будет стабильно работать, принося Вам доход.

Интернет-бизнесом я занимаюсь уже давно и пользуюсь услуги одной хостинговой компании. Узнать больше о ней можно на этой странице <http://bizzon.info/hosting.htm>

На серверах этой компании размещено три моих проекта:

- "Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет" <http://bizzon.info>
- блог "Бизнес в Интернет в вопросах и ответах!" <http://bizzon-blog.com/>;
- бизнес-форум "Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет" <http://bizzon-board.com/>.

Работой этой компании доволен. Нареканий нет. Смотрите информацию по этой компании на странице <http://bizzon.info/hosting.htm>

Также рекомендую Вам внимательно прочитать мою статью «Двенадцать факторов, которые необходимо учитывать при выборе компании платного хостинга!», расположенной по ссылке <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2437>

Уверен, что эта информация Вам пригодится и поможет определиться при выборе компании платного хостинга!

---

## Какой тарифный план хостинга выбрать для своего проекта?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр, скажите, сколько место достаточно для успешного начала бизнеса. Смотрел хостинг, но определиться не могу. Подскажите, пожалуйста.

Бумаго Владимир.

#### **Ответ:**

Владимир, спасибо за вопрос. Мне он понравился. Действительно начинающие интернет-предприниматели не могут правильно определиться какой тарифный план хостинга подходит им в данный момент времени.

Отвечать на вопрос я буду на примере компании платного хостинга, услугами который я пользуюсь уже несколько лет подряд. Узнать больше об этой компании платного хостинга можно на странице <http://bizzon.info/hosting.htm>

Данная компания <http://bizzon.info/hosting.htm> имеет множество тарифных планов платного хостинга, как для новичков, так и для профессионалов. Она позволяет выбрать именно тот тарифный план, который максимально отвечает требованиям заказчика.

Из всего перечня тарифных планов, нас интересует только два плана: Lite и Normal.

Тарифный план Lite - тарифный план для начинающих. Этот тарифный план позволит Вам разместить сайт, состоящий из статичных html-страниц. Общий объем сайта может составлять до 300 Мб.

Тарифный план Normal - наиболее популярный тарифный план. Включает в себя поддержку PHP версии 4, поддержку CGI скриптов (скрипты могут быть написаны на shell, C, Perl и других языках). В рамках этого тарифного плана предоставляется доступ к серверу баз данных MySQL и большее дисковое пространство, чем в плане "Lite" - 1 Гб. Кроме того, план, конечно же, включает в себя все то, что доступно в младшем тарифном плане "Lite".

Узнать больше о тарифных планах Lite и Normal можно на странице <http://bizzon.info/hosting.htm>

Вот теперь и предстоит решить, какой тарифный план Вам необходим.

Если Вам хостинг необходим только для того, чтобы разместить на нем обычные статические html-страницы (это может быть мини-сайт, тематический центр, страница захвата электронного адреса для почтовой рассылки и т.д.) и при этом нет необходимости

---

использовать различные скрипты, можно смело заказывать тарифный план Lite. 300 МБ более чем достаточно! Вы сможете разместить на сервере бесплатные электронные книги, аудио- и видеоматериалы и т.д.

Кстати, я долгое время пользовался услугами тарифного плана Lite и только, когда назрела необходимость в установке скриптов собственной партнерской программы, перешел на тарифный план Normal.

Если же Ваш проект подразумевает использование различных систем управления контентом, скриптов (партнерской программы, подсчета количества закачек и т.д.), установку электронного магазина и использование других новых технологий, необходимо использовать тарифный план Normal.

Узнать больше о данных тарифных планах Вы можете на странице <http://bizzon.info/hosting.htm>

---

## Мобильные развлечения и бизнес в Интернет!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте Александр Доценко. Хотел с Вами посоветоваться, как мне можно реализовать свою идею бизнеса и не ошибиться. За ваш совет буду очень благодарен. В общем, у меня есть идея, и я над ней уже работаю. Я хочу создать сайт и меть с него прибыль (хоть какую ни будь).

Теперь хочу рассказать мое видение и вообще о моем проекте. Сайт будет посвящен мобильным развлечениям это будут java-игры (более 1000 шт), мелодии для мобильного (более 500 шт), заставки (более 400 шт), картинки, программы для мобильного т.д. база большая. Предположительный объем сайта около 700 Mb.

Все будет доступно для скачивания в архиве. На архивы я хотел поставить пароль, который бы покупал посетитель и получал доступ к архиву сроком на один месяц. Сайт расположить на бесплатном хостинге, к примеру, [narod.ru](http://narod.ru) или [bu.ru](http://bu.ru) (т.к. большой объем сайта). Сначала думал купить домен и хостинг и зарабатывать на рекламе, теперь вот так ... В общем, я растерялся.

Хотел бы Вашего совета как правильно все это реализовать. За совет заранее огромное спасибо.

С уважением Максим Владимирович.

### **Ответ:**

Максим Владимирович, спасибо за вопрос. Прежде всего, я хотел бы обратить внимание на ошибку, которую Вы можете совершить, используя бесплатный хостинг. Для того, чтобы Вы поняли это, приведу отрывок из моей статьи «Две ошибки, стоившие мне несколько тысяч долларов!»:

### **Ошибка #1. Размещение собственного сайта на бесплатном хостинге.**

Как только я начал заниматься бизнесом в сети, я был полностью уверен в том, что покупать собственное доменное имя и платить за услуги платного хостинга не нужно. Это глупое занятие, которое кроме траты денег мне ничего не принесет. Это необязательный элемент стабильного и надежного бизнеса в сети.

Достаточно воспользоваться услугами бесплатного хостинга. Ведь за доменное имя и размещение файлов на сервере платить не нужно. Все бесплатно. Красота! Полная идилия. Но как оказалось чуть позже, все не так просто как кажется на первый взгляд.

Многие из нас знают пословицу: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке!» Я полностью осознал на себе действие этой пословицы. Мой сайт несколько раз закрывали на бесплатных хостингах. И все только из-за того, что баннеры, показываемые администрацией бесплатного хостинга на страницах моего сайта, не окупали затраты на содержание моего проекта на их сервере. Несколько раз я восстанавливал работу сайта на бесплатном хостинге, но, в конце концов, я понял одну простую истину:

«Для того, чтобы иметь надежный и стабильный бизнес в Интернете необходимо иметь собственное доменное имя и платить за услуги платного хостинга!»

После этого я зарегистрировал собственное доменное имя для моего проекта и оплатил услуги платного хостинга. Было это 19 декабря 2002 года. Мой проект получил название «Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет!» <http://bizzon.info/>.

Также рекомендую познакомиться с дополнительной информацией по этой теме, размещенной на моем бизнес-форуме «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!» <http://bizzon-board.com/>:

- 12 факторов, которые нужно учитывать выбирая платный хостинг;  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2437>
- Какие хостинги наиболее хорошие и выгодные новичку;  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2357>
- Бесплатный хостинг - это путь в пропасть для Вашего проекта.  
<http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2293>

Советую все-таки для Вашего проекта зарегистрировать собственное доменное имя и воспользоваться услугами платного хостинга.

Идея проекта мне понравилась. Уверен, что у Вас все получится. Нужно только принять твердое решение его реализовать на практике. Дам Вам несколько советов.

1. Разместите часть контента в бесплатном доступе. Этим Вы привлечете внимание пользователей к Вашему проекту (ведь бесплатности любят все). Они смогут оценить качество контента и лояльнее отнесутся к Вашему коммерческому проекту в целом.
2. Лучше всего продавать доступ в закрытую часть Вашего сайта без ограничения по времени и не высылать клиенту архив со всей информацией. В закрытой части проекта он получит доступ ко всей базе материалов, которые имеются в Вашем распоряжении.

Необходимо также понимать и тот факт, что за месяц клиент не сможет выкачать все материалы из закрытой части Вашего проекта. Не все пользователи имеют неограниченный доступ в сеть. А когда клиент будет иметь постоянный доступ в закрытую часть Вашего проекта, он будет спокоен, внимательно изучит все материалы и со временем все, что нужно, самостоятельно скачает!

Кроме этого, Вы получаете возможность продавать этому клиенту новинки по специальной цене! Это могут быть какие-то обновления программ, модные мелодии, картинки к популярным сериалам и т.д. Таким образом, Вы получаете еще один вид дохода! Но данные материалы не должны быть в общей базе информации. Они должны всегда идти в виде дополнительного коммерческого предложения.

3. Уверен, что найдется некоторая часть клиентов, которые хотели бы получить всю информацию на компакт-диске. Продумайте эту возможность. Записать информацию на компакт-диск и отослать клиенту не составит ни какого труда!
4. Зарабатывать на сайте можно не только продавая контент (мелодии, программы, игры и т.д.). Вы можете разместить на нем контекстную рекламу рекламной сети <http://google.com> - Google AdSense <http://www.google.com/adsense/> или же любой другой. По мере развития проекта, Вы сможете установить ссылки на партнерские продукты других интернет-предпринимателей, которые занимаются продажей мобильных телефонов, аксессуаров и всего того, что связано с ними.
5. Обязательно откройте почтовую рассылку на тему мобильных телефонов. В ней публикуйте информацию о последних новинках в сфере мобильной связи, обзоры программного обеспечения, мнения других людей о телефонах и т.д. и т.п. Вы должны давать качественную информацию по данному вопросу. Подписчики ценят это и лояльно воспримут Ваше коммерческое предложение. Кроме этого, с помощью почтовой рассылки Вы соберете вокруг собственного проекта целевую аудиторию, с которой сможете контактировать бесчисленное количество раз!

Безусловно, придется потрудиться. Это серьезный проект. Понадобятся знания в разных областях: сайтостроение, копирайтинг, интернет-маркетинг, раскрутка и т.д.

Рекомендую самым внимательным образом изучить три информационных продукта, которые помогут Вам реализовать на практике все, что Вы задумали:

1. Компакт-диск «Бизнес в Интернет. Раскрытые секреты профессионалов!»  
<http://bizzon.info/secret/>
2. Коллекция видеокурсов «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате»  
<http://bizzon.info/video.htm>
3. Бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!»  
<http://training.bizzon.info/>

Я уверен, что у Вас все получится!

Удачи Вам и веры в свои силы!

## Турция для русских или где взять лопату?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Уважаемый Александр!

Уже около трёх лет являюсь Вашей читательницей и подписчицей. До сих пор, к сожалению, пассивной. В настоящий момент созрела к активным шагам по реализации своего бизнес-проекта. Для начала опять подписалась на Ваши рассылки для ДЕТАЛЬНОГО изучения и использования на практике. Хотелось бы узнать Ваше мнение о перспективности задуманного мной интернет-проекта.

Название проекта (предварительное): Турция для русских.

Структура сайта: Систематизированные ссылки + форум.

Язык сайта: Русский, турецкий, английский.

Честно сказать, не знаю с чего начать. Закачала учебник HTML. Читаю Ваши рассылки. Ищу партнёра для технической поддержки при построении и раскрутке сайта. Вы пишете, что сначала пробовались на бесплатном хостинге, не было ли у Вас потери клиентов при переходе на платный (если менять домен)? И самый непонятный для меня вопрос: каким образом заставить платить хозяев сайтов, чьи ссылки я буду размещать на своем сайте.

Я по профессии переводчик, но сейчас не работаю - надоело пахать "на дядю", к тому же турецкого. В построении сайтов я пока "ноль". Не подскажите ли, где взять "лопату"?

С уважением,  
Мари, [kader@mail.ru](mailto:kader@mail.ru)

### **Ответ:**

Мари, спасибо за вопрос.

Хорошо, что Вы созрели к активным действиям по организации собственного проекта в Интернет! Будьте готовы к тому, что Вам придется многое изучить и многое опробовать на практике. При правильном подходе к этому вопросу Вы сможете создать прибыльный проект, который будет приносить не только прибыль, но и достоверную информацию его посетителям.

Уверен, что Вы выбрали удачную идею собственного бизнеса в Интернет. И вот почему ... В последнее время все больше и больше жителей стран СНГ предпочитают отдыхать летом за рубежом, например, в Болгарии, Турции и т.д. При этом качество предоставляемых в этих странах услуг превышают качество услуг, которые оказывают

различные пансионаты на Черноморском побережье стран СНГ. Сервис оставляет желать лучшего, а стоимость отдыха превышает стоимость отдыха за рубежом. Человек один раз отдохнувший, например, в Анталии будет стремиться вернуться туда еще раз. Такова природа человека. К хорошему привыкаешь быстро! К тому же, человек получает качественный отдых за вполне приемлемую цену.

Начать нужно с записи на бумаге полной концепции Вашего проекта. Необходимо описать, что он будет представлять из себя. Какие Вы будете преследовать цели. Какие источники получения проектом прибыли будут задействованы. На какую тему Вы откроете почтовую рассылку. Что будете в ней публиковать. Какие технические и человеческие ресурсы необходимы для его реализации на практике и т.д. Этот список будет длинным. Не пугайтесь этого. Чем подробнее Вы опишите свой будущий проект, тем больше Вы имеете шансов, что он будет запущен быстро и без проблем! И только после этого приступайте к его реализации на практике.

Для того, чтобы успешно продвигать данный проект в Интернете и получать прибыль от его работы, Вам придется изучить много учебного материала, например, азы построения бизнеса в Интернет, создание собственного сайта, ведение почтовой рассылки, работа с контекстной рекламой и т.д.

В этом Вам помогут следующие продукты:

1. Бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» Узнать больше о нем можно на сайте <http://trening.bizzon.info>
2. Видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате» Узнать больше о нем можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>
3. Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Узнать больше о ней можно на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

Ни в коем случае не открывайте данный проект на бесплатном хостинге (кстати, об этом я уже писал не один раз!). Вы заведомо ставите свой бизнес под удар!

Я уже прошел через это и могу сказать, что это ничем хорошим не кончится! Вы раскрутите собственный проект на бесплатном хостинге и потом у хостера найдется тысяча и одна причина, чтобы забрать его у Вас! Не стоит тратить собственное время и силы на создание и раскрутку проекта, который может прекратить свое существование в любой момент времени!

Вам необходимо найти надежную и стабильную компанию платного хостинга и только ей доверить свой проект. Я нашел такую компанию и доверил ей три своих коммерческих проекта. Узнать больше о моей хостинговой компании можно на странице <http://bizzon.info/hosting.htm>

Действительно, при переходе с бесплатного на платный хостинг у меня была потеря клиентов! Ведь я приложил все силы на раскрутку проекта, который был размещен на бесплатном хостинге. Потом когда сайт закрыли, мои потенциальные покупатели видели в своем браузере информацию о том, что мой сайт недоступен! Я потерял клиентов!

Пришлось начинать все сначала, только на платном хостинге.

Особое внимание необходимо уделить контенту Вашего проекта. Продумайте, чем Вы будете заполнять страницы сайта. Это могут обзоры различных курортов Турции, традиции и национальные особенности этой страны, полезные советы туристам и т.д. Рекомендую Вам познакомиться с моей статьей «9 способов формирования контента тематического центра», расположенной по адресу <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2972>

Ваш проект может получать прибыль различными способами, например:

1. Размещение платной рекламы туристических агентств и пансионатов.
2. Размещение блоков контекстной рекламы.
3. Продажа туров на партнерских условиях с туристическим агентством или пансионатом.
4. Размещение заказных статей туристических агентств и пансионатов.
5. Размещение рекламы компаний, которые занимаются доставкой туристов в Турцию.
6. Размещение рекламы компаний, которые занимаются быстрым открытием виз и оказывают помощь в получении загранпаспортов.
7. Размещение рекламы компаний, которые занимаются страховкой жизни туристов за рубежом.

Как привлечь рекламодателей?

В принципе существует два решения данной проблемы.

1. Рекламодатели найдут Вас сами и попросят предоставить список рекламных услуг, которые Вы предоставляете.

Если Ваш проект будет предоставлять на своих страницах объективную и интересную информацию об отдыхе в Турции, рекламодатели сами найдут Вас. Это действительно так. Ведь уже создали вокруг собственного проекта целевую аудиторию, которая интересуется отдыхом в Турции и готова потратить свои деньги на отдых в этой стране. Рекламодатели получают максимум пользы от публикации собственного рекламного объявления или же других материалов. На страницах Вашего коммерческого ресурса.

2. Рекламодателей Вы будете искать сами.

Вам необходимо начать создавать собственную базу тех интернет-проектов, предоставляющие услуги, перекликающиеся с темой Вашего проекта. Имея собственную базу потенциальных клиентов, Вам необходимо написать им предложение о размещении их рекламы на страницах Вашего проекта. Сначала Вы можете предложить им минимальные цены на Ваши услуги. Как только Вы раскрутитесь, сможете цены на

размещение рекламы поднять. Кроме этого, можно разместить рекламу крупных игроков на своем сайте на один месяц совершенно бесплатно! После такого рекламного хода они более лояльнее отнесутся к покупке рекламы на страницах Вашего проекта, да и другие ресурсы обратят внимание на то, что реклама продается! Это будет толчок к продаже рекламы на страницах Вашего проекта.

В любом случае, прежде чем у Вас появится первый рекламодатель, Вы должны сначала сделать интересный и посещаемый ресурс. На первых порах Вы можете получать прибыль от размещения контекстной рекламы на страницах Вашего проекта.

Имеет смысл продумать размещение рекламных блоков компаний, с которыми у Вас заключены партнерские соглашения. Т.е. с каждой проданной путевки Вы будете получать определенное вознаграждение. Данный способ получения прибыли более предпочтителен, т.к. Вы будете получать прибыль с каждой путевки проданной Вами! Вы можете продать не одну путевку при раскрученном проекте. И это сумма думаю, будет больше суммы, которую предложит вам прямой рекламодатель за размещение его рекламы на страницах Вашего проекта.

Мари, я верю, что у Вас все получится! Удачи Вам и веры в свои силы!

## Когда пришло дело к практике, не все так гладко!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Мне всегда нравились Ваши письма и продукты, так как я уже давно являюсь вашим подписчиком. Но вот когда пришло дело к практике, не все так было гладко. Хотел работать глобально через интернет - создал сайт, занимался раскруткой, но толку мало.

[www.healthylifeabout.com](http://www.healthylifeabout.com)

Помогите и посоветуйте мне в моей разработке.

Заранее спасибо.

Котенко Микола, [kotenko.mykola@gmail.com](mailto:kotenko.mykola@gmail.com)

### **Ответ:**

Николай, спасибо за письмо. Я рад, что Вам нравятся мои продукты, бесплатные электронные курсы и почтовые рассылки. Очень хорошо, что Вы сдвинулись с мертвой точки и сделали свой проект! К сожалению, многие только читают информацию о бизнесе в Интернет и не прилагают ни каких усилий, чтобы хоть что-то сделать, но при этом только в мыслях мечтают о прибыльном бизнесе в сети ...

Я внимательно изучил Ваш сайт [www.healthylifeabout.com](http://www.healthylifeabout.com). Мне он не понравился. Причин для этого много. Сайт похож на новогоднюю елку. Слишком много картинок и разноцветного текста. Не ясно, какую он преследует цель. Все обо всем, в то же время, ни о чем! Элементы навигации разбросаны по всей странице, что не позволяет понять структуру сайта в целом. Приходится постоянно задумываться, прежде чем нажать на ссылку.

Я считаю, что необходимо переделать заново весь сайт. При этом необходимо продумать концепцию сайта в целом и реализовать ее.

Поясню более подробнее этот момент ...

Со страниц своего сайта Вы продвигаете продукцию компании Гербалайф. Для того, чтобы проект был успешен, необходимо решить для себя, что важнее для Вас - продавать продукт или же заниматься построением команды. Я думаю, что для Вас важны оба направления! И именно их необходимо реализовать на сайте.

Направление первое. Продажа продукта.

Вам необходимо создать бесплатный электронный курс по теме здоровья с продуктами Гербалайф. Показать какие выгоды получит клиент от применения Ваших продуктов. Как они помогут решить проблемы со здоровьем. Как их правильно применять. Привести отзывы клиентов, которые используют данную продукцию. И самое главное, опишите личный опыт и ощущения от применения продукции Гербалайф!

Направление второе. Построение команды.

Вам необходимо создать бесплатный электронный курс, который бы рассказывал о Вашей компании, ее маркетинг-плане, успешных людях, об открывающихся возможностях и т.д. и т.п.

Кроме этого, Вы должны рассказать о себе, чем занимаетесь, почему пришли в этот бизнес, какие преследуете цели и т.д. Потенциальный клиент не должен бояться Вас и Вашего бизнеса! Он должен проникнуться Вашей идеей.

Для подписки на бесплатные электронные курсы необходимо использовать отдельные страницы без уводящих ссылок. Задача этих страниц – подписать человека на бесплатный электронный курс. На главной странице сайта опишите два направления Вашей работы и дайте ссылки на страницы с подпиской.

Вот такие мои мысли по этому поводу. Рекомендую также прочитать мою заметку «Как преуспеть в сетевом маркетинге при помощи Интернета?!», размещенную на этой странице [http://bizzon-blog.com/post\\_1185280054.html](http://bizzon-blog.com/post_1185280054.html)

## Никогда не выдавайте чужие материалы за свои!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте Александр Доценко!

Хотел с Вами посоветоваться, не так давно я Вам писал об идее создания сайта мобильных развлечений спасибо Вам за ответ. Сейчас я над своим проектом работаю, и по ходу работы у меня возник вопрос.

В общем ситуация такая, я хотел бы поместить на своем сайте дополнительных два раздела (новости мобильного мира и обзоры мобильных телефонов) это будет дополнять мой сайт, источников информации для этих двух разделов предостаточно, но как это сделать правильно. Как я хочу, так это дать прямые ссылки на тот сайт, откуда я эти новости и обзоры возьму, или сделать Ctrl+C и Ctrl+V (и выдавать как за свои), или заключить договор с этим сайтом, что я размещаю их новости, и обзоры на своей главной странице с прямыми ссылками на их сайт, взамен они размещают на мой сайт у себя на сайте ссылку.

В общем, я растерялся, как мне правильно поступить, дайте, пожалуйста, свой совет.

За совет заранее огромное спасибо.

С уважением Максим Владимирович Добышев  
[max\\_dobyshev@mail.ru](mailto:max_dobyshev@mail.ru)

### **Ответ:**

Максим Владимирович, спасибо за вопрос. Я рад, что работа над Вашим проектом продвигается. Не многие решаются создать собственный бизнес в Интернет! Мне очень приятно, что Вы нашли свою нишу и начали работу над своим проектом.

Прежде всего, два замечания.

1. Никогда не выдавайте чужие материалы за свои! Никогда! Не нужно заниматься плагиатом. Это до добра не доведет. Ведь Вы пришли в Интернет не для того, чтобы сорвать куш и уйти! Вы пришли в Интернет для того, чтобы построить стабильный и постоянно развивающийся бизнес. Публикуя чужие материалы под своим авторством, Вы просто испортите собственную репутацию, и слухи об этом быстро распространятся в Рунете! Рунет, это все равно, как маленькая деревня, в которой все все знают!
2. Если Вы публикуете на собственном сайте материалы с другого сайта это не значит, что их владельцы должны в обязательном порядке ставить на своем сайте активную

ссылку на Ваш проект. Вы просто используете их материалы. И все. И только они могут принять самостоятельное решение о том, ставить активную ссылку на Ваш проект или нет! Только они и ни кто другой!

А теперь по сути вопроса ...

Как правило, владельцы сайтов приветствуют публикацию их материалов на других сайтах при выполнении определенных условий. Они очень просты и выполнимы каждым. Статья должна публиковаться полной и без сокращения со всеми ссылками, которые в ней встречаются. Если необходимо, нужно указать источник, откуда взята эта статья.

Правила републикации статей публикуются на каждом сайте. Они могут быть опубликованы под самой статьей, в самом низу сайта или же вынесены на отдельную страницу.

Если по каким-либо причинам на сайте не размещено сообщение о републикации материалов, необходимо написать письмо владельцу этого проекта и попросить разрешения сделать это. В большинстве случаев владельцы сайтов дают согласие на публикацию их материалов на других сайтах. А если владелец сайта отказал – переживать не стоит. Вы всегда сможете найти другой источник информации.

---

## **Я не знаю, как применить свои профессиональные знания и умения в этой области!**

### ***Рубрика «Читатели спрашивают ...»***

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### ***Вопрос:***

Здравствуйте, Александр.

Пользуясь Вашим приглашением, задаю свой вопрос.

Я уже несколько лет занимаюсь изучением он-лайн-бизнеса, мне это интересно, познавательно, а также привлекательно с точки зрения возможности заработать.

Но пока этот процесс проходит на уровне теоретическом. У меня нет ни своего сайта, ни информационного продукта, есть только какие-то знания в области e-commerce. Я покупал у Вас, у Берестнева обучающие продукты, изучал их и теперь, я думаю пора уж и за практику браться. Но проблема в том, что я не знаю, как применить свои профессиональные знания и умения в этой области. По профессии я музыкант: композитор, исполнитель, педагог. Я сочиняю и исполняю песни, владею такими инструментами как фортепиано, балалайка, гитара, имею большой педагогический стаж и опыт. Два высших муз. образования. Но как все это применить в Интернете?

Я пока не знаю. Витает разные мысли - и о школе игры и о каких-либо консультациях, советах, но конкретных, сформировавшихся идей и решений не приходит.

Ну и отсюда вопрос: что бы Вы могли мне посоветовать?

С уважением, Валерий Щежин  
Россия, г. Самара  
[shchezhin@mail.ru](mailto:shchezhin@mail.ru)

### ***Ответ:***

Валерий, спасибо за вопрос. Я рад, что Вы изучили коммерческие продукты по построению собственного бизнеса в Интернет, но очень плохо, что не приступили к его построению. Теория теорией, а практика нужна!

Прежде всего, необходимо определиться с тем, что Вам ближе. Вы и исполнитель, и композитор, и педагог. Нельзя продвигать все в Интернет. Необходимо выбрать одно направление и развивать его. Раз у Вас витают мысли о школе игры и консультациях, можете реализовать эту идею.

Для начала необходимо создать почтовую рассылку, например, «Секреты игры на гитаре для новичков и не только!» Рассылку можно начать выпускать один раз в неделю.

В ней нужно публиковать полезную и интересную информацию для людей, которые только начинают постигать науку игры на гитаре.

Это может быть такая информация:

- как правильно выбрать гитару;
- как быстро и качественно настроить гитару;
- как быстро научиться играть на гитаре;
- провести анализ методов игры на гитаре;
- и т.д. и т.п.

Ваша задача состоит не только в том, что Вы будете просто вести почтовую рассылку. Ваша задача состоит в том, что Вы должны получить от Вашей аудитории обратную связь. Имея эту информацию и собственные наработки в этой области, Вы сможете без каких-либо проблем создать востребованный информационный продукт на эту тему. Это может быть информационный продукт, как в текстовом формате, так и в видеоформате. А можно и совместить эти два продукта.

По мере накопления авторских статей и обучающего материала Вы сможете открыть небольшой тематический центр, посвященный игре на гитаре. На нем Вы будете публиковать не только свои материалы, но и материалы других авторов, аккорды песен, ссылки на интернет-магазины музыкальных инструментов и атрибутики и т.д.

Вот Вам примерный план действий на несколько месяцев. Придерживайтесь его и я уверен, госпожа Удача будет на Вашей стороне!

## Почтовые рассылки

### Как создать платный курс для своих подписчиков

#### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуйте Александр!

У меня такая проблема:

Я хочу создать рассылку или курс, что бы на него подписывались только те, кто оплатил мой курс, т.е. платную.

В начале я думал сделать секретную страницу, где будет размещена форма подписки, но в сети много всяких людей и они могут распространить ссылку на мою страницу с формой.

Позже думал компилировать выпуски рассылки и поставить навесную защиту с привязкой. Подписчик будет скачивать и всегда вставлять тот пароль, который он получил при оплате. Думаю так будет более надежней, но в то же время будет возникать некоторые неудобства у моих клиентов.

Может, вы мне подскажете, как сделать лучше и надежнее?

С уважением, Василик.

#### **Ответ:**

Спасибо за вопрос. Мне он очень понравился.

Прежде всего, необходимо решить в каком формате Вы будете предоставлять Вашему подписчику информацию: в виде почтовой рассылки (в txt- или html-формате) или же в виде электронной книги (в pdf- или в exe-формате).

Публикуя информацию в почтовой рассылке, Вы не сможете защитить ее от нелегального распространения. Кроме того, Вы не сможете в нужном количестве публиковать различные графические элементы (диаграммы, фотографии, рисунки), которые необходимы для лучшего понимания материала.

При публикации «открытой» информации в платной почтовой рассылке существует вероятность того, что она через некоторое время может «всплыть» на каком-либо шароварном сервере или же будет продаваться пиратами за несколько долларов! Для Вас это минус! И очень большой!

Публикуя информацию в формате электронной книги, Вы сможете разместить в ней как текстовую, так и графическую информацию (диаграммы, картинки, фотографии и т.д.), и если нужно – мультимедийные сообщения (аудиоурок, видеоурок). И самое главное – Вы сможете установить на электронную книгу защиту. Но Вам придется самостоятельно решить в каком формате создавать свою электронную книгу – в pdf- или в exe. Рекомендую по этому поводу прочитать мою статью «Какой формат выбрать для электронной книги: exe или pdf?» расположенной по ссылке <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2066> Это позволит Вам понять какой формат электронной книги для Вас более предпочтительнее!

Если Вы примете решение собственную информацию представить в виде электронной книги, Вам придется рассылать выпуск почтовой рассылки со ссылкой на скачивание данной электронной книги и инструкцией по ее активации.

Рассмотрим процесс доставки писем почтовой рассылки покупателю. Существует два способа: ручной и автоматический.

1. Ручной способ доставки писем покупателю.

В этом случае Вы самостоятельно формируете письмо с определенным содержанием и отправляете на почтовый адрес подписчика. Когда база клиентов маленькая (до 100 человек), данную процедуру можно проделать без каких-либо проблем.

2. Автоматический способ доставки писем покупателю.

При увеличении количества подписчиков необходимо перейти на автоматический способ рассылки писем. Вы сможете поставить рассылку писем платной рассылки на полный автомат. Для реализации этого способа необходимо воспользоваться автоответчиком: скриптом «Почтовый Дятел» <http://bizzon.info/shop/lasto.com.woodpecker.html> или же сервисом «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>. Вы подготавливаете серию писем Вашей платной рассылки и заряжаете ее в автоответчик.

Рекомендую самым внимательным образом прочитать мою статью «Какой автоответчик выбрать для собственного коммерческого сайта в интернет: «Почтовый дятел» или «Смартреспондер?»» расположенной по ссылке <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2159>

Использование автоответчика позволит Вам автоматизировать процесс доставки писем подписчику с любым временным интервалом! Удобно, просто и легко!

Вы можете организовать два способа подписки покупателя на Ваш платный курс:

1. После получения денег от клиента, Вы сами подписываете его на платный курс на секретной странице собственного сайта. Ему останется только подтвердить свое желание получать письма Вашего платного курса по специальной ссылке.

- 
2. После успешной оплаты платной подписки клиент переходит на секретную страницу подписки, самостоятельно подписывается и активирует получение серии писем Вашего курса.

Какой вариант выберете Вы – решать только Вам!

Лично я бы представил информацию в виде электронной книги и подписывал покупателей на получение серии последовательных писем вручную.

Вот такие мои мысли по этому поводу!

## Что можно писать в рассылке о женском нижнем белье?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Я занимаюсь продажей женского нижнего белья. Что можно о нем писать в рассылке для привлечения клиентов? Я даже не знаю.

Ирина К.

### **Ответ:**

Ирина, спасибо за вопрос. Он очень интересный. Я, конечно же, не профессионал по нижнему женскому белью :) Но ряд дельных советов я Вам дам.

Многим кажется, что нельзя на определенные темы вести почтовую рассылку. Но это не так. Если есть тема, можно найти материал и для ведения почтовой рассылки.

В рассылке посвященной женскому нижнему белью можно рассмотреть следующие вопросы:

1. Какие существуют особенности выбора нижнего женского белья для женщин различной полноты? На что следует обратить внимание в первую очередь?
2. Какие существуют особенности выбора нижнего женского белья для юных?
3. Что относится к категории эротическое нижнее женское белье?
4. Приведите характеристику материалов для пошива женского нижнего белья.
5. Как правильно стирать нижнее белье - обычное, с кружевами, вышивкой, прозрачной вставкой? Существуют ли какие-то особенности?
6. Опишите производителей нижнего белья, присутствующих на рынке.
7. На какие факторы следует обратить внимание при покупке нижнего женского белья в магазине, на базаре, в специализированных отделах?
8. Что делать, если после покупки нижнего белья оказалось что оно не подошло покупателю по какой-либо причине? Можно ли его обменять?
9. Приведите информацию о том, какое нижнее белье Вы продаете? Укажите, какие оно имеет отличительные особенности по сравнению с продукцией других торговых марок? Из какого материала оно изготовлено? Насколько оно комфортно?

- 
10. Приведите пять факторов, почему женщине выгодно приобрести нижнее белье именно у Вас?

Такие вопросы можно рассмотреть в почтовой рассылке. Уверен, что Вы сможете без каких-либо проблем продолжить список рассматриваемых вопросов. Просто поставьте себя на место Вашего покупателя. При этом думайте не с точки зрения продавца, а с точки зрения покупателя! И у Вас все получится!

Осталось только придумать название для такой почтовой рассылки. Приведу несколько вариантов, например, «Нижнее белье для женщин без секретов!», «100 советов для женщины о нижнем белье», «Как правильно выбрать нижнее белье».

Более подробнее узнать об открытии и ведении почтовой рассылки можно прочитав электронную книгу «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины» на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

---

## Скрипт Вадима Ласто более надёжен и выгоден, чем Сمارт?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте Александр!

Меня зовут Золотовский Денис Васильевич. Живу в России, г. Коряжма, мой e-mail: [gefest2@atnet.ru](mailto:gefest2@atnet.ru). Адрес моего сайта: <http://mygevzri.net>. Партнёрский сайт: <http://wwwden2007.en101.com>.

У меня к Вам есть два вопроса, один из них касается электронной почты, другой - почтового скрипта Вадима Ласто. Вы может знаете, существует какая-нибудь услуга насчёт почты, чтобы находясь в другом городе, например в командировке или на учёбе, просматривать и отвечать на пришедшие письма на твой адрес с другого компьютера. У меня такой пока возможности нет, но хотел бы получить её.

Второй вопрос - как вы сами считаете: почтовый скрипт Вадима Ласто более надёжен и выгоден, чем Smartresponder? Эксперт по сетевому бизнесу Павел Берестнев считает, что скрипт Ласто более выгоден, хотя имеет свои недостатки.

Что вы думаете по этому вопросу?

### **Ответ:**

Денис Васильевич, спасибо за заданные вопросы. Ответу на них в порядке очереди.

Ответ на первый вопрос.

Электронную почту можно просматривать и отвечать на нее двумя способами.

Способ первый. В этой случае вся электронная почта скачивается на Ваш компьютер с помощью программы почтовый клиент, например, The Bat! В этом случае вся входящая почта будет получена почтовым клиентом и Вы сможете в спокойной обстановке изучить письма, ответить на них и удалить ненужные. Такой способ получения почты может быть использован на стационарных или же мобильных компьютерах с установленной программой просмотра электронной почты.

Способ второй. В этом случае вся электронная почта просматривается через интернет-браузер. Вы набираете в строке ввода адреса интернет-браузера адрес почтового сервера, например, <http://mail.ru>, и вводите данные для входа в собственный почтовый ящик на данной почтовом сервере. После этого Вы сможете просматривать почту, удалять письма, отвечать на них. Для просмотра входящей почты таким способом Вам не нужно устанавливать на собственном компьютере какую-либо специальную программу, а

нужно использовать интернет-браузер (как правило, он устанавливается по умолчанию при установке операционной системы Windows).

В Вашем случае первый способ просмотра почты не подходит. Вы часто находитесь в командировках, вне дома, а значит находитесь и вне собственного стационарного компьютера. В вашем случае лучше всего воспользоваться вторым способом просмотра входящей почты – через интернет-браузер.

Для того, чтобы посмотреть входящую почту в данный промежуток времени Вам необходимо будет найти персональный компьютер подключенный к Интернету, зайти на вебсайт Вашего почтового сервера, ввести логин и пароль. Все. Вы получили доступ ко всей входящей почте.

Воспользоваться компьютером, подключенным к Интернету Вы сможете на работе, в Интернет-кафе, в Интернет-клубе, у знакомых и т.д. Кроме этого, советую записать еще дома в блокнотик логин и пароль для доступа к своему почтовому ящику. Это позволит Вам не забыть данные для доступа к собственному почтовому ящику.

Ответ на второй вопрос.

С 10 мая 2003 г. я пользуюсь услугами службы «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm> и доволен его работой. На базе этого сервиса у меня выходит несколько бесплатных электронных курсов и почтовых рассылок. Данная рассылка, которую Вы сейчас получили и читаете, тоже выходит на базе сервиса <http://bizzon.info/smartresponder.htm>.

Совсем недавно эта тема обсуждалась на моем бизнес-форуме <http://bizzon-board.com> «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!» Дискуссия была настолько «жаркой», что я написал собственную статью «Какой автоответчик выбрать для собственного коммерческого сайта в Интернет: «Почтовый Дятел» или Смартреспондер?» Познакомиться с мнением участников форума по этому вопросу и прочитать мою статью Вы можете по ссылке <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2159>

Рекомендую самым внимательным образом прочитать всю информацию размещенную в данном топике. Уверен, что Вы сами для себя решите – использовать скрипт «Почтовый дятел» <http://bizzon.info/shop/lasto.com.woodpecker.html> или же воспользуетесь услугами «Русской службой умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>.

Свой выбор я остановил на сервисе <http://bizzon.info/smartresponder.htm>.

---

## Осторожно! Почтовый сервер <http://mail.ru>!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр.

Что делать если Вас посчитали СПАМером на сайте mail.ru, хотя таковым Вы не являетесь? В результате Вы не можете отправлять письма на почтовые ящики mail.ru с Вашего почтового ящика, который расположен на Вашем хостинге?

Янченко Александр, Россия, г. Ярославль

[AlexYan@list.ru](mailto:AlexYan@list.ru), <http://yanart.net>

### **Ответ:**

Александр, спасибо за вопрос. Мне он понравился. Действительно, такая проблема существует, и решить ее непросто. Меня тоже несколько раз администрация почтового сервера <http://mail.ru> принимала за спамера. Но благодаря переписке, которую я вел с ними, мой электронный адрес всегда снимался с бана и теперь мои почтовые сообщения всегда доходят моим клиентам и подписчикам, чьи электронные адреса находятся на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Полным ответом на Ваш вопрос может служить моя статья «Осторожно! Почтовый сервер <http://mail.ru>!»

Как говорится, приятного чтения!

## ОСТОРОЖНО! ПОЧТОВЫЙ СЕРВЕР [HTTP://MAIL.RU](http://MAIL.RU)!

Автор: Александр Доценко

Сайт: <http://bizzon.info>

Сегодня я хочу поговорить с Вами об одной проблеме, возникающей практически у каждого пользователя Рунета, ведущего обширную переписку с друзьями, клиентами или же подписчиками, имеющими собственный электронный адрес на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Эта проблема очень серьезная, хотя может показаться на первый взгляд что это не так. Подобную проблему испытывает в жизни, хотя бы один раз, каждый пользователь Рунета. Одни забудут об этой проблеме; другие просто не смогут ее решить; третьи не поймут, что происходит; четвертые ...

И что самое интересное – о данной проблеме вслух ни кто не говорит!

О какой же проблеме идет речь?

Речь в этой статье пойдет о доставке сообщений пользователям Рунета, чьи почтовые ящики находятся на почтовом сервере <http://mail.ru>. Ведь не секрет, что этот почтовый сервер обслуживает больше половины пользователей Рунета, а количество пользователей данной службой растет с каждым днем.

Куда пойдет новый русскоязычный пользователь Интернета открывать собственный почтовый ящик?

В 90 случаях из 100 он посетит почтовый сервер <http://mail.ru> и откроет на нем свой первый почтовый ящик. В то время, как существует целый ряд довольно приличных сервисов, где можно открыть нормальный, а главное надежный почтовый ящик, например, <http://rambler.ru>, <http://yandex.ru>. Но почтовый ящик в большинстве случаев все таки будет открыт на почтовом сервере <http://mail.ru>.

В связи с тем, что в Интернете каждый месяц увеличивается количество рассылаемого спама, компания <http://mail.ru> постоянно совершенствует механизм определения и отсеечения таких сообщений от пользователей своего почтового сервера.

Какие последствия могут возникнуть при внедрении новых технологий распознавания спама и защиты пользователей почтового сервера <http://mail.ru> от него?

Последствия могут быть самые разные.

Например, клиент оплатил Ваш информационный продукт, а Вы по техническим проблемам не можете произвести его доставку. Ваши письма не доходят покупателю и постоянно возвращаются на Ваш электронный адрес. Вы общаетесь с клиентом в одностороннем порядке. Он Вам пишет письма, Вы их читаете, а ответить не можете. Все равно как собака Павлова, понимает, делает, а сказать ничего не может.

А может произойти и так ...

Вы выводите на рынок новый информационный продукт, запланировали запуск проекта на определенную дату, но в этот день у Вас почему-то возникают проблемы с доставкой сообщений в электронные ящики Ваших подписчиков на почтовом сервере <http://mail.ru>. В результате Вы не только не можете рассказать о выходе нового продукта, но еще и получаете массу негатива.

Для того, чтобы быть уверенным в доставке сообщений пользователям, имеющим почтовые ящики на почтовом сервере <http://mail.ru> необходимо обладать определенными знаниями, которые позволят Вам быть всегда уверенными в доставке почты своим подписчикам, быстро и эффективно решать возникающие проблемы. Для того, чтобы Вы знали «что» и «как» необходимо делать, приведу несколько полезных советов.

**Совет #1. Отправляя почту пользователю, чей электронный адрес находится на почтовом сервере <http://mail.ru>, всегда проверяйте, получил он письмо или нет.**

Большинство пользователей, отправляя почту владельцам почтовых ящиков на почтовом сервере <http://mail.ru>, не обращают внимание на то, получил ли он письмо или

нет. Для того, чтобы быть уверенным в том, что Ваше письмо получено получателем, необходимо на Ваше письмо установить уведомление о его доставке или же о его прочтении.

Как это сделать?

Для того, чтобы все было понятно, рассмотрим это на примере работы с почтовой программой The Bat! (аналогичная возможность существует и в других почтовых программах). Для этого необходимо написать письмо Вашему клиенту, чей электронный адрес расположен на почтовом сервере <http://mail.ru>. В открытом окне редактируемого письма войдите в пункт «Параметры» и выберите один из параметров (или же одновременно два): «Подтверждение доставки» или же «Подтверждение прочтения».

Что это за параметры?

Рассмотрим каждый из них:

- «Подтверждение доставки». Установив эту опцию на отправляемое письмо, Вы получите уведомление на свой электронный адрес о доставке Вашего письма на почтовый сервер получателя. Очень удобная опция.
- «Подтверждение прочтения». Установив эту опцию на отправляемое письмо, Вы получите уведомление на свой электронный адрес о том, что Ваше письмо прочитано получателем. Также очень удобно.

При отправке письма, Вы можете устанавливать либо одну из этих опций, либо же использовать одновременно две.

**Совет #2. Если Вы получили на свой электронный адрес сообщение о недоставке Вашего письма получателю, установите проблему, по которой это произошло.**

При приеме почты со своего почтового сервера, всегда обращайте внимание на сообщения о недоставке Ваших писем получателю. Тема таких писем будет содержать текст: «Returned mail: see transcript for details».

В обязательном порядке необходимо скачивать все такие письма и внимательно просматривать их содержание. Как правило, такие письма состоят из трех файлов.

Файл первый - непосредственно сообщение. Оно носит название «Текст». В этом файле будет размещена информация о том, что данное письмо не может быть доставлено получателю.

Второй файл – файл, имеющий название «Отчет.txt». В нем размещен отчет о недоставке Вашего сообщения получателю.

Третий файл имеет название «1.msg». Он содержит текст Вашего сообщения, которое Вы отсылали Вашему клиенту.

Для того, чтобы определить проблему доставки Вашей корреспонденции получателю, необходимо внимательно просмотреть файл «Текст». В нем указывается причина, по которой Ваше сообщение не было доставлено получателю. Все сообщения будут написаны на английском языке.

Недоставка Вашего письма получателю может быть осуществлена по различным причинам:

- полный ящик получателя;
- занесение Вашего электронного адреса в черный список почтового сервера <http://mail.ru>;
- бан ip-адреса Вашего провайдера или же хостера, через которого осуществляется отправка Вашей почты;
- наличие в теле электронного письма слов, которые идентифицируют Ваше сообщение как спам;
- и т.д. и т.п.

Внимательно изучите полученное назад письмо и установите причину, по которой Ваше письмо не было доставлено получателю.

### **Совет #3. Примите меры к исправлению данной ситуации.**

Зная по какой причине Ваше письмо не было доставлено получателю, примите действия, которые позволят решить проблему доставки Ваших сообщений получателю.

В ряде случаев Вам придется перейти по указанной в письме ссылке и через веб-форму сообщить администратору почтовой службы <http://mail.ru> о возникшей проблеме (такое бывает очень редко, но бывает). В остальных же случаях Вам придется написать электронное письмо администратору почтового сервера и отослать его сразу же на два электронных адреса: [support@corp.mail.ru](mailto:support@corp.mail.ru) и [abuse@corp.mail.ru](mailto:abuse@corp.mail.ru).

В случае, если есть возможность, можно также продублировать отправляемое письмо через веб-форму <http://win.mail.ru/cgi-bin/support> (только учтите, что в этом случае Вы не сможете переслать возвраты писем, но это даст Вам возможность подробно изложить возникшую проблему).

В письме необходимо указать конкретную информацию о себе. Расскажите кто Вы, чем занимаетесь в сети, какие ведете рассылки. Сделайте основной упор на том, что Вы не занимаетесь рассылкой спама и поддерживаетесь политики добровольного e-mail-маркетинга. Опишите какая проблема у Вас возникла при отправке писем пользователем, имеющим электронные ящики на почтовом сервере <http://mail.ru>. К письму приложите сообщения о недоставке писем и сами письма с полными служебными заголовками, которые Вы не можете отправить. Попросите решить данную проблему быстро и в самые короткие сроки.

---

**Совет #4. Наберитесь терпения, общаясь со службой поддержки почтового сервера <http://mail.ru>.**

Я уже не один раз общался со службой поддержки почтового сервера <http://mail.ru> и на основании собственного опыта, могу сказать лишь одно. Это настолько громадная организация, что решение простого вопроса, например, снятие ip-адреса Вашего провайдера с бана может решаться несколько дней. В среднем, решение проблемы происходит в течении 2-4 дней после сообщения о ней администратору почтового сервера.

Очень часто бывает такая ситуация, что необходимо объяснять одно и то же администратору почтового сервера по пять-шесть раз. Как правило, утром и ближе к вечеру я отсылаю дубли писем, в которых прошу решить данную проблему. Во всяком случае, при общении с администратором почтовой службы необходимо набраться терпения. А оно ой как понадобится!

Приведу в качестве примера две реальных ситуации, которые возникли со мной.

**Ситуация первая.**

Отправляя письма своим клиентам я обнаружил, что все мои сообщения возвращаются на мой электронный адрес с пометкой о том, что они не могут быть доставлены получателю. Внимательно изучив их, я обнаружил причину происходящего.

Оказалось, что ip-адрес моего провайдера попал в бан на почтовом сервере <http://mail.ru>. По всей вероятности какой-то умник, который пользуется услугами моего провайдера, занимался рассылкой спама. Администрация почтового сервера определила ip-адрес моего провайдера и поставила его в бан, в результате чего все клиенты данного провайдера перестали нормально общаться со своими друзьями, клиентами и коллегами, имеющими электронный адрес на почтовом сервере <http://mail.ru>. Все отправленные письма стали возвращаться отправителю.

В полученных мною письмах была указана ссылка, перейдя по которой, я отослал сообщение администратору почтового сервера <http://mail.ru> о снятии данного ip-адреса с бана. Скажу честно, два дня подряд я писал письма через веб-форму и на электронную почту. Только под конец второго дня я получил письмо от администратора, что ip-адрес моего провайдера снят с бана и можно нормально общаться с людьми, имеющими электронный адрес на почтовом сервере <http://mail.ru>.

**Ситуация вторая.**

Многие интернет-предприниматели ведут свои почтовые рассылки и бесплатные электронные курсы на различных движках. Одни используют скрипт «Почтовый дятел» <http://bizzon.info/shop/lasto.com.woodpecker.html>, другие используют службу Smartresponder <http://bizzon.info/smartresponder.htm>. Какой инструмент Вы будете использовать для ведения почтовых рассылок и бесплатных курсов, решать только Вам. Лично я отдаю предпочтению Smartresponder-у <http://bizzon.info/smartresponder.htm>.

Так вот, занимаясь ведением бесплатных электронных курсов и почтовой рассылки на базе службы Smartresponder я ни когда не задумываюсь о доставке сообщений моим подписчикам, чьи электронные адреса находятся на почтовом сервере <http://mail.ru>. Они

всегда получают все мои письма без каких-либо проблем. Если же и возникает проблема с доставкой писем, она решается быстро администрацией Smartresponder и я, как пользователь этой службы, не замечаю этого.

Но однажды я был немало удивлен! Мои бесплатные электронные курсы без каких-либо проблем рассылаются их подписчикам, а вот отослать собственную почтовую рассылку я не могу! Неожиданно возникла проблема с доставкой планового выпуска моей почтовой рассылки подписчикам, чьи почтовые ящики находятся на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Как я определил, что данная проблема существует?

Прежде всего, расскажу об одной интересной и полезной особенности службы Smartresponder <http://bizzon.info/smartresponder.htm>, которая помогла мне понять и решить данную проблему.

В разделе «Данные аккаунта» каждый клиент этой службы вводит исходные данные в две очень интересные графы:

- Ваш основной E-mail (в т.ч. для ответов на Ваши письма);
- Ваш E-mail для получения тестовых писем или шаблонов.

Это очень важные графы и нужно очень внимательно их заполнять.

В графе «Ваш основной E-mail» необходимо указать рабочий электронный адрес, на который Вы получаете почту, почтовые рассылки и т.д.

В графе «Ваш E-mail для получения тестовых писем или шаблонов» необходимо ввести электронный адрес, который Вы имеете на почтовом сервере <http://mail.ru>. На него Вы будете получать тестовые письма всех Ваших бесплатных курсов и рассылок. Если же у Вас нет такого почтового ящика – обязательно его откройте.

А теперь вернемся к тому, как я узнал, что у меня существует проблема с отправкой собственной почтовой рассылки подписчикам, которые имеют электронные адреса на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Как только очередной номер моей почтовой рассылки был готов, я с большим удовольствием загрузил его в свой аккаунт службы Smartresponder. После этого сделал тестовую отправку этого выпуска рассылки на свой тестовый ящик на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Но ... тестового письма я не получил! Сделал еще несколько тестовых рассылок – результат тот же! Нет тестового письма в моем почтовом ящике на <http://mail.ru>. А в это время письма всех моих бесплатных электронных курсов без каких-либо проблем доставляются подписчикам почтового сервера <http://mail.ru>!

Что происходит?

Почему мои письма не доходят на мой тестовый ящик на <http://mail.ru>?

В результате анализа ситуации и многочисленных попыток выяснилось, что текст моей почтовой рассылки содержит одно слово, которое автоматически «вешает» на данный выпуск рассылки ярлык - спам! Именно по этой причине, мой выпуск рассылки не может быть доставлен моим подписчикам на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Как только я нашел это слово и заменил его на другое, мое письмо пришло на мой тестовый почтовый ящик на почтовом сервере <http://mail.ru>. И только после решения данной проблемы, оно было отправлено всем моим подписчикам.

Вот такая проблема возникла у меня при отсылке выпуска очередного номера рассылки по собственному подписному листу.

Из всего этого следует два вывода.

1. При использовании службы Smartresponder всегда в качестве тестового электронного адреса вводите свой электронный адрес на почтовом сервере <http://mail.ru>.
2. Прежде чем отправить почтовую рассылку всем своим подписчикам, проверьте приходит ли данный выпуск на Ваш тестовый электронный адрес на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Вы меня можете спросить: «Александр, почему Вы написали об этом?»

Ответ очень прост. Мне хочется, чтобы у Вас, дорогой читатель, не было подобных проблем, и Вы были всегда уверены в том, что Ваши сообщения будут прочитаны Вашими клиентами, друзьями, партнерами по бизнесу.

У меня к Вам небольшая просьба. Если Вы являетесь владельцем почтовой рассылки или же собственного сайта - опубликуйте данную статью на страницах своего проекта. Чем больше людей узнают о данных проблемах и их решении, тем лучше. Как говорится: «Кто предупрежден, тот вооружен!»

-----

Александр Доценко – руководитель проекта Bizzon.Info: Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет <http://bizzon.info>, автор многочисленных публикаций в области электронного бизнеса, в том числе статей, электронных книг и онлайн-курсов обучения.

## О чем писать в почтовой рассылке о постельных комплектах?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуй, Александр.

Пишет Осипов Евгений, живу я в России в Иркутской области, и я хотел бы задать вопрос для вашей новой рубрики в рассылке мой вопрос такой:

Александр, я не знаю на какую тему открыть свою рассылку и какую информацию в ней предоставлять подписчикам, если мой сайт основан на продаже физических товаров, а именно постельных комплектов.

С Уважением Евгений, [evgeny@domestictextiles.com](mailto:evgeny@domestictextiles.com)  
<http://www.domestictextiles.com> - Постельные Комплекты по Вашему Желанию!

### **Ответ:**

Спасибо за вопрос. Прежде всего, хочу сказать одну очень важную вещь. Разницы между тем, какой товар (физический или же цифровой) продается в Интернет нет. Существует только разница в его доставке. После оплаты цифрового продукта покупатель получает ссылки на его скачивание. Физический продукт отсылается покупателю на его домашний адрес после предоплаты или же наложенным платежом почтой или любой другой службой доставки. Вот только на этом этапе и состоит разница между продажей физического и цифрового продукта в Интернет.

Для успешной продажи любого продукта или же услуги в Интернет, необходимо сформировать вокруг собственного проекта целевую аудиторию. Это легко сделать при помощи рассылки. Вы получите доступ к электронным адресам людей, которые заинтересованы в Вашей предложении и согласны получать от Вас информацию. В дальнейшем многие из них станут Вашими покупателями.

На первый взгляд возникает мысль о том, что невозможно открыть почтовую рассылку о постельных комплектах. Но это только на первый взгляд.

Приведу список вопросов, которые можно подробно рассмотреть в выпусках Вашей почтовой рассылки.

1. В каких случаях можно использовать постельные комплекты в качестве подарка на различные семейные торжества (день рождения, крестины, юбилеи и т.д.).
2. Секреты выведения различных пятен с постельного белья. Особенности стирки и применения средств для выведения пятен. Какие средства выводят пятна хорошо.

Какие нет. Как влияет использование средств для выведения пятен на качество белья и его долговечность.

3. Секреты стирки постельного белья. Как и чем стирать. Какие использовать порошки. Какие из них выстирывают белье лучше. Какие хуже. Привести самый оптимальный выбор стирального порошка по соотношению цена/качество.
4. Как придать постельному белью приятный запах и эффект свежести. Какие использовать для этого средства. Привести обзор существующих препаратов на рынке. Какие из них лучше. Какие хуже.
5. Каких типоразмеров бывают постельные комплекты. Какие из них оптимальны для семейной пары, для ребенка и человека, который живет один. Как выбрать типоразмер постельного комплекта для нестандартной кровати, дивана, софы и т.д.
6. Сколько комплектов постельного белья должна иметь семья состоящая из 3-х или 4-х человек. Как часто необходимо менять постельное белье. Сколько комплектов постельного белья необходимо иметь в запасе, если к Вам приедут гости.
7. Как влияет цветовая гамма постельного белья на эмоциональное состояние человека. Как подобрать цветовую гамму постельного комплекта в зависимости от характера человека.
8. Какие лучше всего постельные комплекты использоваться для детей. Каких производителей. Почему.
9. Как и чем производится покраска ткани постельного белья. Как это влияет на здоровье человека.
10. Какие компании являются производителем качественных постельных комплектов в Украине, России, странах Дальнего и Ближнего Зарубежья. Почему.
11. Постельные комплекты, каких компаний имеют оптимальное соотношение цена/качество. Привести примеры и конкретные цифры.
12. Постельные комплекты, каких компаний-производителей нельзя покупать и по каким причинам. Привести список таких компаний.
13. Проведите сравнительный анализ постельных комплектов, которые продаете Вы и теми, которые присутствуют на рынке. Чем они хуже. Чем лучше.

Как видите, я привел я только 13 пунктов, которые могут быть подробно рассмотрены в Вашей почтовой рассылке. Уверен, что Вы еще придумаете как минимум пунктов 20, так как постоянно вращаетесь в этой области и знаете достоинства и недостатки постельного белья.

Наряду с подачей полезного и интересного материала для потребителя, Вы можете в каждом выпуске почтовой рассылке рассказывать о каком-то постельном комплекте, который Вы продаете через свой сайт. Необходимо указать его стоимость, условия доставки, чем он отличается от других комплектов в данной ценовой категории и т.д.

---

Теперь о названии Вашей почтовой рассылки.

Первое, что приходит в голову:

- «Секреты выбора постельного белья для семьи!»;
- «Секреты ухода за постельными комплектами!»;
- «Постельное белье: от А до Я!»;
- «Секреты домашней хозяйки: постельное белье»;
- и т.д.

Как видите, нет ничего сложного. К любому физическому или цифровому продукту можно всегда придумать массу полезной информации, которая может быть оформлена в виде почтовой рассылки. Данная информация будет не только давать информацию по теме основного продукта, но и будет помогать его продавать.

Более подробнее узнать об открытии и ведении почтовой рассылки можно прочитав электронную книгу «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины» на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

---

## Какой автореспондер лучше использовать на сайте?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Я очень рада, что Вы открыли такую рубрику и решила сегодня задать Вам вопрос. Возможно, что эту тему Вы уже рассматривали. Но пока я не нашла нигде ответа. Я только начинаю свой бизнес, процесс проходит очень болезненно. Поэтому с нетерпением жду Ваших выпусков.

Итак, я - Анастасия Хауер. Проживаю – Австрия, Гмюнд.

Адрес- [deutschlehrer@rambler.ru](mailto:deutschlehrer@rambler.ru)

Сайт- <http://www.deutschlehrer.info>

Вопрос: Подскажите, пожалуйста, какой автореспондер лучше использовать на сайте.

Извините, если вопрос глупый :(

### **Ответ:**

Анастасия, спасибо за вопрос. Прежде всего хочу сказать, что нет глупых вопросов. Данный вопрос возникает у каждого человека, который собирается организовать свой бизнес в Интернет или же задумывается над автоматизацией уже существующего и перехода на новый уровень его организации.

Прежде всего, необходимо ответить на один простой, но очень важный вопрос: «На каком языке Вы будете общаться со своей целевой аудиторией: английском, русском и т.д.» И только после ответа на этот вопрос нужно приступить к выбору автоответчика. Это связано с тем, что не все службы автоответчиков корректно поддерживают некоторые кодировки и языки, в результате чего, текст письма искажается до неузнаваемости и прочитать его совсем невозможно!

Если Ваш проект ориентирован на зарубежный рынок, где целевая аудитория общается на английском языке, целесообразно использовать сервис, который расположен в данном сегменте рынка и его базовым языком является английский. В этом случае у Вашего подписчика не будет проблем с подтверждением подписки и чтении самого письма. Вся информация будет на его родном языке – английском. Примером, такого автоответчика может служить сервис <http://www.getresponse.com>

Если же Ваш проект ориентирован на рынок Рунета, где целевая аудитория общается на русском языке, целесообразно использовать один из автоответчиков: скрипт «Почтовый Дятел» <http://bizzon.info/shop/lasto.com.woodpecker.html> или же сервис

---

«Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>. В этом случае вся информация будет на русском языке и каждый Ваш подписчик сможет ее без каких-либо проблем прочитать.

Предполагаю, что Вам нужен автоответчик ориентированный на Рунет. Я посмотрел Ваш сайт <http://www.deutschlehrer.info> и на основании полученной информации сделал такой вывод. Сайт на русском языке и предназначен для любителей немецкого языка.

Какой из двух автоответчиков лучше всего использовать – сказать трудно. Все зависит от того, какие средства Вы готовы вложить в свой коммерческий проект и какой Вы имеете хостинг. Рекомендую самым тщательным образом изучить топик «Дятел или Респондер??? Что выбрать???» <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2159> на моем бизнес форуме <http://bizzon-board.com> «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!»

В этом топике высказаны мнения участников форума по данной проблеме и опубликована моя авторская статья «Какой автоответчик выбрать для собственного коммерческого сайта в Интернет: «Почтовый дятел» или Смартреспондер?»

Уверен, что после прочтения данной информации, Вы примете единственно правильное решение по данному вопросу.

---

## Как создать автоматическую рассылку на своем сайте?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Как создать автоматическую рассылку на своём сайте, для рассылки рекламных писем по своим зарегистрированным клиентам.

Марченко Иван, Россия, г.Краснодар, [kmg6@mail.ru](mailto:kmg6@mail.ru), <http://el-bus.siteedit.ru>

### **Ответ:**

Для рассылки рекламных писем необходимо использовать собственный рассылочный сервис. В его качестве может выступить скрипт «Почтовый дятел» <http://bizzon.info/shop/lasto.com.woodpecker.html> или же сервис «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>

Для того, чтобы отослать зарегистрированным клиентам выпуск почтовой рассылки или же рекламное письмо, необходимо сначала их подписать на получение этой информации. Для этого необходимо продумать какую информацию Вы можете им отослать, составить несколько писем и на базе вышеупомянутых сервисов создать собственную почтовую рассылку. Только после этого Вы сможете рассылать по базе подписчиков собственную информацию.

Но хочу сразу предостеречь. Если Вы будете рассылать только рекламную информацию, Вы можете потерять своих подписчиков. Они просто отпишутся от ее получения. Рекламы итак хватает в обычной жизни. Она на нас «давит» с полос газет, экранов телевизоров, динамиков радиоприемников и т.д. Необходимо давать полезную информацию и некоторую часть рекламы. Только в этом случае Ваша аудитория будет отзывчива, и доверять Вам!

Лично в своей работе использую сервис «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>. Пользуюсь им довольно давно и доволен. На его базе выходит данная почтовая рассылка, которую Вы сейчас и читаете, а также еще несколько бесплатных электронных курсов!

## Хочу начать рассылку, но никак не определяюсь с темой!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте. Меня зовут Старцев Роман. Живу в России в г. Энгельс Саратовской обл. Адрес сайта [www.mobidic.ru](http://www.mobidic.ru). Хочу начать рассылку, но никак не определяюсь с темой. Товаров в магазине много и по каждому (арбалеты, ножи и т.д.) можно развивать тему. Хотелось бы, чтобы интересно было всем. И на что сделать внимание: на использование товара или исторические и занимательные факты.

Спасибо.

### **Ответ:**

Роман, спасибо за вопрос. Внимательно посмотрел Ваш сайт <http://www.mobidic.ru/> Очень интересный интернет-магазин с оригинальными товарами: арбалеты, рогатки, ножи, пневматическое оружие, товары для дайвинга и подводной охоты и т.д. и т.п.

Все это хорошо, но данный сайт не подписывает своих посетителей на почтовую рассылку или же бесплатный курс! Вы просто теряете потенциальных покупателей. А это уже плохо! Посетитель один раз посетивший магазин и не ничего не купивший, это потерянный потенциальный клиент! Необходимо заинтересовать его и дать ему необходимую информацию по тому или иному вопросу.

Как это сделать?

Необходимо предложить посетителю сайта подписаться на одну или несколько почтовых рассылок, которые будут отвечать его интересам и приоритетам. Получив электронный адрес подписчика, Вы сможете с ним контактировать бесчисленное количество раз, высылая каждый раз интересную и полезную информацию, устраивать акции по приобретению того или иного товара и т.д. и т.п.

Прежде всего, необходимо решить на какие почтовые рассылки Вы будете приглашать подписаться посетителя Вашего магазина. Можно организовать одну почтовую рассылку и ряд бесплатных электронных курсов.

Расскажу об этом подробнее.

Необходимо открыть почтовую рассылку «Горячие предложения и новинки интернет-магазина <http://www.mobidic.ru/>!» Она будет выходить один раз в неделю. В ней необходимо публиковать информацию о новых горячих предложениях, подробное описание новых поступлений, отзывы людей которые приобрели какой-либо товар и т.д. и т.п. Можно также публиковать в ней интересные истории, которые будут давать больше информации о том или ином товаре, его историю и т.д. Нужно стремиться сделать

почтовую рассылку интересной и полезной. В ней не должно быть сухого языка цифр!

После того, как будут подготовлены несколько выпусков этой почтовой рассылки, необходимо перейти к созданию серии бесплатных электронных курсов, которые помогут Вам в продаже товаров и смогут растопить лед недоверия между Вами и Вашими потенциальными покупателями.

Выбираем из всего перечня товаров, группу товаров, которые пользуются максимальным спросом у Ваших потенциальных клиентов.

Предположим, что максимальным спросом пользуются группы таких товаров: средства самообороны; товары для плавания, дайвинга и подводной охоты; нунчаку. Я выбрал эти группы товаров на основе личных предпочтений. Статистика магазина может давать совсем другие данные.

Для каждой из групп товаров необходимо сделать небольшой бесплатный курс, который будет давать больше информации о товарах данной группы.

Для группы товаров с общим названием «средства самообороны» сделаем бесплатный электронный курс «Средства самообороны. Искусство оставаться живым и невредимым!»

В нем необходимо дать подписчику информацию о том, какие средства самозащиты могут быть использованы человеком при внезапном нападении. При этом нужно не только привести ссылки на товары данной группы, которые продаются в интернет-магазине, но и необходимо указать преимущества и недостатки каждого из видов средств самообороны.

Было бы не плохо, чтобы в бесплатном курсе были опубликованы инструкции по применению средств самообороны в случае нападения и приемы отражения этих атак с их помощью.

Подписчику бесплатного электронного курса «Средства самообороны. Искусство оставаться живым и невредимым!» необходимо дать качественную информацию о средствах самозащиты и областях их применения.

Для группы товаров с общим названием «товары для плавания, дайвинга и подводной охоты» сделаем бесплатный электронный курс «Все для любителей морской стихии!»

В этом бесплатном электронном курсе можно рассказать о таком увлечении как дайвинг и подводная охота. Необходимо подробно остановиться на экипировке, которая используется людьми при погружении в морскую пучину. Какое они используют оборудование. Привести сравнительную характеристику. Дать ссылки на товары, которые продаются в интернет-магазине, привести отзывы профессионалов о том или ином продукте.

Было бы неплохо также рассказать, на каких курортах можно отлично понырять и поохотиться за морскими обитателями. При этом необходимо уделить внимание на эмоциональную составляющую увлечения человека – его любовь к морю и морским обитателям. Помните о том, что тратить деньги на оборудование будут только люди

действительно увлеченные. Приведите истории отдыха других людей, которые использовали товары Вашего интернет-магазина. Помните о том, что данный курс должен быть интересен человеку!

Для группы товаров с общим названием «нунчаку» сделаем бесплатный электронный курс «Древние боевые искусства Окинавы. Нунчаку»

В этом бесплатном электронном курсе нужно рассказать историю возникновения данного боевого искусства. Как оно возникло и почему. Какие бывают нунчаку и из чего их делают. Привести ссылки на нунчаку, которые продаются в магазине. Дать им сравнительную характеристику.

Также необходимо привести несколько базовых движений, которыми должен владеть начинающий боец. Нельзя забывать и о технике безопасности при работе с данным оружием. Расшибить лоб и наставить множество синяков - дело нескольких минут! Было бы очень неплохо, если бы опубликовали философию воина, который использует нунчаку для защиты себя и своего жилища. Уверен, что эта информация будет интересна каждому, кто решит связать себя с данным видом оружия.

Почтовые рассылки и бесплатные электронные курсы можно вести на базе сервиса «Умные почтовые рассылки и автоответчики» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>

Почтовая рассылка «Горячие предложения и новинки интернет-магазина <http://www.mobidic.ru/>!» может выходить один раз в неделю по мере накопления полезной информации и информации о новых поступлениях и скидках!

Письма бесплатных электронных курсов необходимо зарядить в сервис «Умные почтовые рассылки и автоответчики» <http://bizzon.info/smartresponder.htm> и настроить периодичность их рассылки. Теперь каждый, кто подпишется на любой из бесплатных электронных курсов, будет получать его с указанной периодичностью на полном автомате, а у Вас освободится время на ведение других дел!

В каждом бесплатном электронном курсе может быть от 6 до 12 писем. Информации опубликованной в этих письмах хватит для того, чтобы дать начальную информацию о данной группе товаров, заинтересовать и расположить к себе потенциального покупателя.

Может показаться, что предстоит сделать слишком много работы. Не нужно пугаться. Работа предстоит, как же без нее! Но она будет интересна Вам, так как Вы продаете в магазине те товары, которые вызывают у вас симпатию.

Не забывайте и о том, что ведение почтовых рассылок и бесплатных электронных курсов положительно скажется на имидже Вашего проекта и уровне продаж! Ваш магазин будет не только продавать товары, но и давать интересную дополнительную информацию.

Если Вас заинтересовала тема ведения и создания собственной почтовой рассылки, рекомендую прочитать электронную книгу «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Познакомится с ней Вы можете на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

## На какую тему открыть почтовую рассылку, если фирма занимается обучением иностранным языкам?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Уважаемый Александр!

У меня есть вопрос, посвященный теме домашнего бизнеса в Интернет.

Я являюсь руководителем фирмы, которая занимается обучением английскому и немецкому языкам, переводами различных текстов с английского или немецкого на русский, организацией поездок в летние и зимние лагеря американского английского языка.

Прошу Вас, пожалуйста, ответить мне, на какие темы можно сделать рассылку, и что в ней нужно писать.

Заранее благодарен Вам за подробный ответ.

С Уважением к Вам, Бутук Артем Владимирович.  
Россия, г. Пятигорск

### **Ответ:**

Артем Владимирович, спасибо за вопрос. Мне очень приятно, что Вы решили продвигать услуги Вашей компании через Интернет. Для установления «теплого» контакта с Вашей целевой аудиторией и доверия к Вашей команде необходимо открыть почтовую рассылку.

Прежде всего, необходимо решить, какие услуги Вы будете продвигать через Интернет. Вы занимаетесь и обучением языкам, и переводами, и организацией поездок в летние и зимние лагеря. Нельзя продвигать все и сразу. Необходимо начать продвигать одно направление и после того, как Вы добьетесь результата, переходить к реализации следующего.

Рассмотрим вариант продвижения платных курсов по изучению английского языка. Но сначала Вы должны решить, какой способ платного изучения английского языка Вы предложите потенциальному клиенту. Это может быть изучение языка через Интернет, дистанционное обучение посредством отправки обучающего материала обычной почтой (обучение по типу ЕШКО) или же очное обучение в учебных классах Вашей компании.

После того, как Вы определитесь со способом преподавания английского языка, необходимо открыть почтовую рассылку. Она может называться, например, «Изучаем

английский язык легко и просто!» В ней необходимо давать информацию по самостоятельному изучению английского языка.

В рассылке можно публиковать информацию на такие темы:

- как быстро учить английские слова;
- как правильно пользоваться словарем;
- как учить формы глаголов;
- как изучать английский язык, используя самоучители;
- некоторые части платного курса по изучению языка;
- литература для самостоятельного изучения;
- ссылки на аудиоуроки с правильным произношением;
- и т.д. и т.п.

Для того чтобы Ваша рассылка была интересна Вашим подписчикам и являлась эффективным инструментом для продвижения платных услуг по изучению английского языка необходимо поставить себя на место клиента. Только зная, что думает клиент и то, в чем он нуждается, можно растопить лед недоверия между ним и Вами.

Нужно знать, чем «дышит» Ваш потенциальный клиент? Какие он испытывает проблемы? Почему он хочет изучить язык? Для чего?

Лучше всего сделать небольшой опрос среди клиентов, которые в данный момент проходят платное обучение английскому языку в Вашей фирме. Вам нужно правильно составить анкету и попросить ответить их на Ваши вопросы. На основании ответов Вы сможете понять, что нужно публиковать в почтовой рассылке и почему данные люди обратились именно к Вам!

И только после того, как Вы полностью отработаете данное направление деятельности Вашей компании, приступайте к реализации следующего!

Если Вас заинтересовала тема ведения и создания собственной почтовой рассылки, рекомендую прочитать электронную книгу «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Познакомится с ней Вы можете на сайте <http://e-zine.bizzon.info>

## Платежные системы

### Как электронные деньги WebMoney перевести в наличные?

#### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуй, Александр.

Скажите, а можно электронные деньги WebMoney перевести в наличные? И как это сделать? Заранее спасибо за ответ!

Алина Белова

#### **Ответ:**

Алина, спасибо за вопрос. Электронные деньги платежной системы WebMoney можно вывести пятью различными способами.

Способ #1. Обмен электронных денег платежной системы WebMoney на наличные в одном из аттестованных обменных пунктов.

Воспользоваться данным способом вывода денег могут жители России, Украины, Азербайджана, Армении, Великобритании, Германии, Греции, Грузии, Израиля, Казахстана, Канады, Кыргызстана, Латвии, Литвы, Молдовы, ОАЭ, США, Таджикистана, Таиланда, Узбекистана, Чехии и Эстонии.

Обмен денег осуществляется через аттестованные обменные пункты. Их список можно посмотреть на странице <http://webmoney.ru/rus/cooperation/exchange/interexchange.shtml>

Способ #2. Обмен электронных денег платежной системы WebMoney на российские рубли посредством почтового перевода.

Условия данного обмена можно прочитать на странице <http://webmoney.ru/rus/withdrawfunds/wmr/index.shtml>

Способ #3. Обмен электронных денег платежной системы WebMoney путем перевода денег на рублевый или валютный банковский счет.

Условия данного обмена можно прочитать на странице <http://webmoney.ru/rus/withdrawfunds/wmr/banking.shtml>

Способ #4. Обмен электронных денег платежной системы WebMoney путем перевода

---

денег через систему платежей Контакт.

Условия данного обмена можно прочитать на странице <http://sdp.wmtransfer.com/>

Способ #5. Обмен электронных денег платежной системы WebMoney путем перевода денег на банковскую карту, полученную через сервис Платежные карты+WebMoney.

Условия данного обмена можно прочитать на странице <http://cards.webmoney.ru/asp/default.asp>

Изучив приведенные выше ссылки, Вы сможете выбрать для себя самый оптимальный способ вывода электронных денег платежной системы WebMoney и превращения их в наличные деньги.

## Партнерские программы

### Можно ли заработать в партнерских программах?

#### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуй Александр.

Я хочу начать заниматься электронной коммерцией.

Но денег у меня маловато.

И решил для начала заняться партнёрскими программами.

Как вы думаете, это может принести доход!

Кравченко Данил.

#### **Ответ:**

Спасибо за вопрос. Очень хорошо, что Вы приняли решение заняться электронной коммерцией, а в частности – партнерскими программами. При правильном подходе это занятие может приносить стабильный доход. Но как показывает практика – не всем.

Одни участники партнерских программ каждый месяц получают приличные суммы комиссионных, имеют право первой рекламной компании при продвижении нового партнерского продукта через свои коммерческие ресурсы, а так же получают более высокий процент комиссии (как правило, он больше того, что получает обычный партнер) за каждый проданный продукт по собственной партнерской ссылке. Другие же участники партнерских программ делают несколько продаж партнерского продукта в месяц. Третьи – ничего не зарабатывают...

Для заработка в партнерских программах нужно обладать определенными знаниями и опытом ведения бизнеса в сети. Без этого Вы не сможете заработать нормальные деньги в Интернет.

Я бы конечно мог ответить Вам примерно так:

«Денис, в партнерских программах без знания и опыта можно заработать много денег! Очень много! Подключайтесь и зарабатывайте!»

Но это был бы обман с моей стороны. Я не хочу делать этого. Я говорю Вам чистую правду! В партнерских программах зарабатывают не все, а только те, кто понимает, как

вообще делается бизнес в сети! Для заработка в партнерских программах нужны опыт и знания. Без этого никак!

Приведу несколько рекомендаций, которые будут Вам полезны при работе в партнерских программах интернет-предпринимателей.

**Рекомендация #1. Правильно выберите партнерскую программу.**

Не секрет, что в Интернете очень много партнерских программ и с каждым месяцем их количество увеличивается. И Ваша задача не ошибиться в выборе партнерской программы. По этому поводу у меня есть авторская статья «Как правильно выбрать хорошую партнерскую программу?», которую можно прочитать на этой странице <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=1511>

**Рекомендация #2. Необходимо иметь собственный коммерческий проект в Интернет, который будет пересекаться с темой партнерского продукта.**

Наличие собственного сайта – это один из самых важных факторов, который влияет на Ваш заработок в партнерских программах. На страницах сайта Вы можете разместить графический баннер, текстовые ссылки, полное описание партнерского продукта, свое личное мнение о нем и т.д. Таким образом Ваш коммерческий сайт будет рекламной площадкой для продукта, который Вы продвигаете в рамках партнерской программы.

**Рекомендация #3. Необходимо иметь собственную почтовую рассылку, которая будет пересекаться с темой партнерского продукта.**

Наличие собственной почтовой рассылки – это один из самых важных факторов, который влияет на Ваш заработок в партнерских программах. Через почтовую рассылку Вы будете знакомить собственных подписчиков с новым продуктом, рассказывать о его достоинствах и недостатках и т.д. Не зря говорят в Западной части Интернета: «Деньги находятся в почтовой рассылке!» Это действительно так!

**Рекомендация #4. Научитесь прятать партнерские ссылки на партнерские продукты.**

Рекомендую по этой теме прочитать мою авторскую статью «Три способа защиты партнерских ссылок!», размещенную на странице <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=1669>

**Рекомендация #5. При продвижении на рынок партнерского продукта будьте необычны, креативны и успех будет на Вашей стороне!**

Рекомендую по этому поводу прочитать мою авторскую статью «Секретная формула, приносящая прибыль и успех в партнерских программах!», размещенную на странице <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=2301>

Безусловно, эта статья не раскрывает всех секретов работы в партнерских программах, но она даст некоторую пищу для размышления и поиска собственных приемов и секретов!

---

**Рекомендация #6. Пробуйте новые схемы продвижения партнерского продукта и проводите анализ.**

Безусловно, чтобы продавать больше в партнерских программах нужно понимать, что хочет получить потенциальный клиент от данного продукта. Необходимо пробовать новые способы продвижения партнерского продукта.

После применения нового способа продвижения продукта анализируйте количество продаж. Если это количество продаж равно нулю – отбрасывайте его и применяйте новый способ продажи. Если же Вы получили отдачу – внесите в схему продажи небольшие изменения и анализируйте полученный результат. Только постоянный поиск и анализ ситуации может привести к успеху.

Подведем небольшой итог.

В партнерских программах зарабатывать реально. Это действительно приносит деньги, но не всем. Для получения прибыли от партнерских программ необходимо иметь собственный сайт, почтовую рассылку, а также обладать общими знаниями по ведению бизнеса в Интернете, уметь проводить анализ, разбираться на уровне «чайника» в html-коде, делать простейшие сайты и т.д.

Рекомендую также подписаться на мой новый бесплатный электронный курс «Секреты заработка в партнерских программах Рунета!» на сайте <http://bizzon.info/kurs/affiliate/>. В нем Вы найдете массу полезной и практичной информации, предназначенной для тех, кто хочет быть успешным в партнерских программах! Подписывайтесь и изучайте! Уверен, что в нем Вы найдете ответы на свои вопросы.

Денис, если Вы все это умеете делать и понимаете, как строится бизнес в Интернет, можете смело приступать к продвижению какого-либо партнерского продукта.

Если же таких знаний нет, рекомендую обратить внимание на три коммерческих продукта, которые Вам нужно изучить самым тщательным образом:

- бизнес-тренинг Павла Берестнева «Построй свой бизнес за три месяца!!! Интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли в Интернет!» (узнать больше о тренинге можно на сайте <http://training.bizzon.info/>);
- электронная книга Александра Доценко «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины» (узнать больше о книге можно на сайте <http://e-zine.bizzon.info/>);
- компакт-диск «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате». Эта коллекция видеокурсов за 36 часов и 45 минут сделает из Вас профессионала во всех технических моментах ведения бизнеса в сети! (узнать больше о компакт-диск можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>).

---

## Как написать собственное мнение о партнерском продукте

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Прочитал Вашу статью "Секретная формула, приносящая прибыль и успех в любой партнерской программе", посвященную партнерам.

Вот Вы говорите, что в собственном рекламном письме нужно написать свое мнение о данном продукте, на самом ли деле он ценен или нет. Но как я могу это написать, если я в глаза данный продукт не видел? Я могу судить о нем только по рекламным материалам! Ведь хозяин партнерки мне не даст данный продукт для ознакомления, а писать собственное мнение, зная о продукте только понаслышке мне кажется глупо.

Как написать собственное мнение? Основываясь на отзывах из рекламного письма?

Удачи Вам в Бизнесе!

С уважением, Темеков Айдын

<http://ebooksfree.narod.ru> - Создай Свой Собственный Бизнес!

<http://www.urldefender.com/aidyn/evizitor> - Evizitor - автоматизированная система раскрутки сайтов!

### **Ответ:**

Айдын, спасибо за вопрос.

Действительно, для того чтобы успешно продавать какой-либо партнерский продукт необходимо в собственном рекламном письме написать личное мнение о нем, указать какие достоинства и недостатки он имеет, чем может быть полезен потенциальному покупателю, какие проблемы решает и как быстро и т.д. и т.п.

И не забывайте про тот факт, что подписчики доверяют и уважают Вас. И они хотят знать именно Ваше мнение о данном продукте. Если они прочитают Ваш отзыв о продукте и найдут его полезным для себя, они приобретут его именно по Вашей партнерской ссылке!

Покупатель получит необходимую ему информацию, а Вы продажу партнерского продукта!

Для того, чтобы написать собственное мнение о партнерском продукте, его необходимо приобрести у автора и тщательно изучить.

---

Если же Вы обладаете серьезным и отзывчивым подписным листом, либо же раскрученным сайтом, автор партнерского продукта может предоставить его Вам для ознакомления совершенно бесплатно, при условии, если он Вам понравится – Вы будете продвигать его через собственные коммерческие ресурсы.

Некоторые начинающие интернет-предприниматели не имея денег для приобретения партнерского продукта, пишут отзыв о нем на основании отзывов других людей. В таком отзыве не чувствуется положительной энергетики, а прослеживается фальшь и недосказанность. До добра такие отзывы не доводят и, как правило, продаж нет!

Айдын, если Вы хотите научиться продавать партнерские продукты легко и быстро, рекомендую пройти бесплатный электронный курс «Секреты заработка в партнерских программах Рунета!», на который Вы можете подписаться на сайте <http://bizzon.info/kurs/affiliate/>

## Информационные продукты

### Какой продукт создать профессиональному фотографу?

#### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Знаете, я двадцать лет занимался фотографией, и что из этого можно извлечь? Кому сейчас нужна вся эта техника? Кого интересуют эти проявители, закрепители, метолы, гидрохиноны, когда достаточно нажать на кнопку, и все остальное сделает для тебя проявочная машина. Вы свои отпускные фото дома печатали или сдавали или они у Вас вообще цифровые? Вот и попробуй, создай информационный продукт.

Автор: aleks-6022

#### **Ответ:**

Отличный вопрос. Мне он очень понравился. Проведем небольшой анализ и распишем все возможности, которые можно извлечь из данной ситуации.

Итак. Что мы имеем?

Существует человек, который проработал фотографом 20 лет. На основании этой информации можно предположить, что человеку сейчас примерно 40-45 лет. Раз он все время имел опыт работы с проявителями, закрепителями и другими химикатами, следовательно, он работал на себя или же в фотостудии. Снимал утренники, свадьбы, вечерники, делал различные портфолио и т.д.

На основании полученной информации можно предположить, что данный человек имеет серьезный опыт проведения фотосъемки, работе с клиентами и всеми расходными материалами (бумага, реактивы и т.д.).

Нельзя и не констатировать и тот факт, что цифровая фотография прочно вошла в нашу жизнь. Эра проявителей и закрепителей уже прошла. На ее смену пришли новые технологии. Цифровые фотоаппараты продаются в любом магазине, встроены в мобильные телефоны. Они есть и от этого нельзя уже уйти.

Справедлив и тот факт, что никто уже не печатает цифровые фотографии дома старым дедовским методом с помощью проявителей и закрепителей. Существует два варианта печати. Первый – занести все файлы фотографий в фотоателье и заказать их печать. Второй – самостоятельно отпечатать файлы фотографий на фотобумаге на цветном принтере (струйном или же лазерном).

Но вместе с тем, очень много людей пользуются обычными фотоаппаратами с фотопленкой. В этом случае проявка и печать фотографий происходит только в фотоателье. Клиент приносит пленку и уже через пару часов получает отпечатанные фотографии.

На основании имеющихся вводных можно сделать множество цифровых информационных продуктов, которые будут востребованы в сети и продаваться как горячее кофе в самый холодный зимний вечер. Приведу несколько примеров таких информационных продуктов. Сразу же скажу, что это только примеры продуктов. Даны идеи, остальное уже за Вами. Развивать будете их Вы, а не я.

Итак ...

### **Идея продукта #1. Электронная книга «Секреты выбора цифрового фотоаппарата для «чайника!»**

Не смотря на то, что сейчас нет проблем с приобретением цифрового фотоаппарата, существует проблема его выбора. Если бы в продаже было бы всего несколько моделей фотоаппаратов - проблемы выбора не существовало бы. Купил и порядок. Но, когда в продаже находится несколько десятков моделей с различной разрешающей способностью матрицы от различных производителей и в разной ценовой категории – проблема выбора возникает сама собой и становится самой главной проблемой!

Я сам помню свои ощущения, когда еще несколько лет назад я принимал решение о приобретении для дома и семьи цифрового фотоаппарата. Мной было прочитано масса литературы на эту тему и после долгих и упорных усилий по изучению всех нюансов я принял правильное решение и выбрал цифровой фотоаппарат.

Ведь можно купить бренд и потратить солидную сумму денег. А можно купить и не бренд, сэкономив деньги, и получить при этом цифровой фотоаппарат ничем не хуже брендовой модели.

Данный информационный продукт в виде электронной книги будет востребован, но его придется постоянно обновлять. Технологии не стоят на месте. На смену старых моделей приходят новые. Придется учитывать тенденцию рынка и работать над содержанием электронной книги.

В такой электронной книге необходимо осветить множество вопросов, которые дали бы подробный и исчерпывающий ответ потенциальному покупателю цифрового фотоаппарата на один простой вопрос: «Как выбрать оптимальную модель цифрового фотоаппарата для дома и семьи, не переплатив при этом?»

Необходимо рассказать на «что» необходимо обратить внимание при покупке цифрового фотоаппарата. Если ли чехол, аккумулятор, зарядное устройство. Существуют ли различные типы настройки съемки (ручная и автоматическая). Какой максимальный объем используемой карты и т.д.

Было бы неплохо привести сравнительную характеристику брендовых и небрендовых моделей между собой. Опубликовать информацию о том, какие модели

оптимально подходят для любительской, полупрофессиональной и профессиональной фотосъемки. Указать их стоимость, достоинства и недостатки.

**Идея продукта #2. Электронная книга «Секреты выбора «мыльницы», для получения качественных снимков даже ребенком!»**

Несмотря на то, что в нашу жизнь уже вошла цифровая фотография, на полках магазинов все еще можно приобрести дешевые фотоаппараты, которые получили милое прозвище в народе «мыльница»!

Стоимость таких фотоаппаратов невелика и колеблется от 10 до 100 долларов. Как правило, фотоаппарат такого класса приобретается для детей. Если они его даже и поломают, не будет жалко потраченных денег на него. Количество продаж мыльниц возрастает в период отпусков в летнее время. Ведь многие проводят свой отпуск за рубежом, на море, в оздоровительных лагерях. И каждый ребенок отправляясь в увлекательное летнее путешествие, получает от своих родителей в придачу и фотоаппарат!

Выбрать оптимальную модель фотоаппарата в данной ситуации довольно непросто. Существует масса различных моделей: ручные, полуавтоматические, полный автомат. Мне самому пришлось совсем недавно приобретать «мыльницу» и я тоже столкнулся с проблемой выбора. В одном фотоаппарате есть автоперематка, в другом есть таймер, в третьем «присутствует» эффект красных глаз и т.д.

Что выбрать?

А ведь такие вопросы задаю не только я, а и большинство других покупателей.

Информационный продукт должен дать покупателю полную информацию о том, как правильно и оптимально выбрать фотоаппарат. В нем должны быть описаны наиболее распространенные модели фотоаппаратов известных фирм. Какие они выполняют функции. Как правильно ими пользоваться. От каких функций можно отказаться. Какая из функций должна присутствовать в фотоаппарате обязательно. Необходимо также провести анализ по различным модельным рядам, указать их стоимость и недостатки.

**Идея продукта #3. Электронная книга «Секреты проведения съемок торжественных мероприятий (свадеб, юбилеев, венчаний) с пользой для себя и людей!»**

В этом информационном продукте нужно рассказать о всех секретах проведения съемок на торжественных мероприятиях трех типов: свадьбы, юбилеи, венчания. Ведь многие фотографы зарабатывают приличные суммы денег именно при проведении данных торжеств. И именно эта информация будет интересна и полезна им. Они смогут улучшить качество предоставляемых ими услуг, и как следствие, свой доход.

В электронной книге необходимо самым подробным образом раскрыть массу важных вопросов. А их действительно очень много. Например. Какой лучше всего использовать фотоаппарат. Какие лучше всего использовать аккумуляторы и на какое количество времени их хватит. Какие дополнительные принадлежности нужны для проведения качественной фотосъемки в помещении. Как работать с клиентом и

принимать у него оплату. Как работать с фотографиями: печатать их в домашних условиях или же в фотоателье. Какие сопутствующие услуги можно предложить (создание свадебного альбома, фотографии в рамочке, фото на кружки, фото на футболки и т.д.). Каковы особенности проведения фотосъемки в ЗАГСе, ресторане, соборе. На что следует обращать внимание при первом общении с клиентом. Как работать с конкурентами. Как превратить конкурентов в партнеров. Как убедить потенциального клиента отказаться от услуг родственников и сделать заказ на обслуживание у профессионального фотографа.

Если данный информационный продукт будет содержать массу полезных сведений, он всегда будет востребован собственной целевой аудиторией и приносить своему автору приличную прибыль.

#### **Идея продукта #4. Электронная книга «Раскрытые секреты создания качественного портфолио!»**

Не секрет, что многие люди делают портфолио для модельных агентств, агентств знакомств, личной презентации себя в качестве модели и т.д.

В таком информационном продукте необходимо описать все нюансы, которые бы позволили фотографу сделать качественное портфолио для клиента.

В нем нужно осветить множество вопросов.

Например. Как подобрать правильное положение человека при съемке. Какие нужны осветительные приборы. Какой выбрать фотоаппарат для проведения такой съемки. С какой точки лучше всего снимать. Как убрать ненужную тень. Какие фоны лучше всего использовать и где их брать. Как работать с клиентом. Как имитировать различные природные явления, например, ветер, снег.

#### **Идея продукта #5. Электронная книга «Секреты обработки фотографий в домашних условиях!»**

В большинстве своем, обычные люди доверяют обработку цифровых фотографий представителю фотоателье, где непосредственно и происходит их печать. Этот процесс довольно прост. Клиент приходит в фотоателье, дает карту памяти ее работнику. Содержимое карты переписывается на компьютер. После этого каждая фотография просматривается, производится кадрирование, работа с контрастностью и только после этого происходит ее печать.

В результате такого подхода мы получим фотографии, как у всех. Стандартные и ничем не отличающиеся. Но могут получиться и плохие фотографии. Не у всех фотографов «одинаково правильные руки». Бывают и «кривые». За доведение фотографий до ума, не говоря уже о внесении в них каких-либо изменений (новых графических элементов, эффектов, виньеток, вензелей, надписей и т.д.) фотоателье возьмет довольно приличную сумму денег.

Выход из этой ситуации довольно простой. Необходимо самому в домашних условиях научиться секретам обработки фотографий в домашних условиях. А в фотоателье мы должны только печатать фотографии, а не производить над ними работу.

В информационном руководстве необходимо разместить информацию о том «как» и в какой компьютерной программе можно без каких-либо проблем производить различные манипуляции с фотографиями. Привести базовые знания работы с такой программой. Показать, как убрать эффект «красных» глаз. Как убрать какой-либо объект из фотографии. Как дорисовать фон. Как нанести на фотографию новую надпись. В каком формате и разрешении сохранить фотографию для печати в фотоателье.

#### **Идея продукта #6. Электронная книга «Как продать собственные фотографии в Интернет!»**

Не секрет, что большинство профессиональных фотографов продают свои снимки в электронном формате используя возможности Интернета. Продажа происходит через специальные интернет-агентства, интернет-аукционы, специальные фотобанки и фотокаatalogи.

В информационном руководстве необходимо рассмотреть несколько вариантов продажи цифровых фотографий через Интернет. Указать какие требования предъявляются к фотографиям, их тематике. Как можно получить деньги за проданную фотографию. Как производится доставка фотографии покупателю и т.д.

#### **Идея продукта #7. «Секреты фотосъемки на торжествах для «чайников»!**

Не секрет, что все больше и больше людей отказываются от услуг профессиональных фотографов мотивируя тем, что в их «родне» есть люди с цифровыми фотоаппаратами. В этом случае они просто просят за чисто символическую плату или же совсем бесплатно, отснять всю торжественную церемонию. Мне не раз приходилось выполнять такие просьбы. Благо в нашей семье уже давно есть собственный цифровой фотоаппарат. И насколько я знаю, существует определенная проблема.

Большинство любителей фотографов не знают как снимать, где снимать, что снимать ... Я не раз наблюдал довольно интересную ситуацию. Молодой человек бежит с фотоаппаратом вокруг молодых и гостей и не знает, как их всех собрать вместе и как лучше все «это» сфотографировать. Такая ситуация повторяется каждые выходные в любом ЗАГСе любого города. Наши люди любят экономить на всем. Но ... в ущерб делу.

Если бы молодой человек сделал бы все как положено, он бы получил хорошую рекомендацию и возможность подработать на каком-либо другом торжестве. Но при условии, что он обладает базовыми знаниями.

Например, знает:

- как правильно снимать в ЗАГСе и не мешать при этом видеооператору;
- какие ракурсы выбрать при съемке в комнате жениха и невесты;
- как правильно и с какого места снимать молодых во время обмена кольцами;
- как правильно расставить людей во время съемки общей фотографии;
- как правильно расставить людей при съемке отдельных кадров с родителями и гостями невесты и жениха;
- как правильно снять молодых при возложении цветов к памятнику;
- как правильно снять молодых в парке;
- как правильно снять венчание в церкви;

- 
- что снимать во время празднования свадьбы;
  - как обработать цифровые фотографии;
  - как наложить на фотографии различные эффекты и изображения;
  - и т.д.

Обладая такой информацией, любой фотолюбитель сможет нормально отснять любое торжество, сохранив мгновения жизни в виде цветной фотографии.

Безусловно, чтобы создать такие информационные продукты нужен опыт работы с цифровым фотоаппаратом. Если же такого опыта нет – нужно читать специальную литературу и постоянно пользоваться цифровым фотоаппаратом. Все равно, рано или поздно жизнь заставит перейти на работу с новой техникой.

Я привел только несколько идей создания информационных продуктов, которые могут быть созданы на основании имеющего 20 летнего опыта работы с фотографиями.

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

## Какой продукт создать профессионалу деревообработки?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр. Прошу извинить за банальный вопрос, который набил Вам оскомину. Но, что делать....

Хочется создать свой продукт, но не как не могу настроиться, в голове каша из мыслей. Читаю Вашу рассылку и не могу найти зацепку для мысли. Хотя идея для продукта есть.

Я, порядка десяти лет занимался деревообработкой, есть более-менее какой-то опыт и в работе с деревом, и в производстве мебели, как из массива, так и корпусной. Но как все это озвучить и изложить понятия не имею. Да и вообще востребовано это или нет?

С уважением, Петров Владимир.  
Россия, г.Чита, [ger.pva@mail.ru](mailto:ger.pva@mail.ru)

### **Ответ:**

Прекрасный вопрос. Начнем по порядку. Очень хорошо, что Вы имеете опыт работы с деревом и в производстве мебели. Это дает Вам огромные возможности для написания массы информационных продуктов. Причем они могут как в виде электронных книг, так и в виде видеофильмов.

Прежде всего, необходимо успокоиться и собраться с мыслями. Отведите один день для проведения одного, но очень важного мероприятия. Встаньте рано утром и возьмите две тетради и несколько ручек. В одну тетрадь запишите все Ваши идеи. Все, что приходит в Вашу голову. Просто запишите и все. Это могут быть идеи информационных продуктов, которые Вы можете создать на базе собственного опыта. Идеи статей. Идеи для создания собственного сайта, бесплатного электронного курса или же почтовой рассылки. Затем возьмите другую тетрадку и на каждый пункт, записанный в Вашей первой тетради, запишите развернутый план к действию.

Например, у Вас возникла идея создать собственную почтовую рассылку. Запишите, на каких бесплатных серверах почтовых рассылок будет производиться почтовая рассылка. Будет ли она производиться на базе сервиса «Русская служба умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm>. Какова будет периодичность ее выхода. Какие материалы Вы будете публиковать в ней: авторские или же других авторов и т.д.

Запись всех Ваших идей позволит Вам убрать «кашу» из головы и приступить к действию. Все идеи, записанные в первой тетрадке запишите еще раз по приоритетности. Выделите идеи, которые Вы должны сделать в первую очередь, во

вторую и т.д. Таким образом, Вы получите небольшой план к действию. Вам только придется выполнять все пункты Вашего плана. В этом нет ничего сложного. Двигаясь маленькими шажками, Вы обязательно создадите собственный успешный бизнес в Интернет.

Не забывайте одну простую жизненную истину:

**«Путь Длинной В Тысячи Километров Начинается С Простого Шага!»**

Вам его нужно сделать. И сделать прямо сейчас.

Приведу несколько идей информационных продуктов, которые Вы можете создать на базе своего 10-ти летнего опыта работы с деревом и в производстве мебели.

**Идея продукта #1. Электронная книга «Как обновить собственные деревянные окна и подготовиться к зиме!»**

В каждой доме и квартире установлены окна. Семьи, которые имеют приличный доход, устанавливают деревянные окна со стеклопакетами или же, в крайнем случае, металлопластиковые окна. Остальные же жители, устанавливают обычные деревянные окна или же используют те, которые были установлены совсем давно. Вот для тех категорий людей, которые используют старые окна и предназначена данная электронная книга.

Ведь не секрет, что со временем деревянные окна рассыхаются, появляются щели, краска лущится ... Они принимают не презентабельный вид. И только некоторая часть населения может заменить старые окна на новые. Остальные же красят старые окна из года в год, но от этого их внешний вид не изменяется. Зимой, как не заклеивай окна, из них все равно дует, а в квартире становится очень холодно!

В этой электронной книге необходимо описать технологию восстановления деревянных окон и технологию их подготовки к зиме. Выгоды от применения данной технологии налицо! Восстанавливается то окно, которое есть в наличии. Нет необходимости приобретать новое. Внешний вид будет такой, как у нового. Теплоизоляция в зимнее время будет задействована на все 100%. А это значит, что в квартире будет тепло и уютно! Каждый человек, проживающий в такой квартире, будет спешить зимой домой – здесь его будет ждать тепло и уют!

В книге необходимо раскрыть профессиональные секреты восстановления и работы с древесиной – восстановление окон и самих рам. Необходимо подробно описать процесс снятия старой краски. Как и чем производить шпаклевку, последующую покраску. Как производить установку уплотнителей и т.д.

Необходимо дать рекомендации по применению материалов, указать их особенности и примерную стоимость.

Отличным бонусом к данной электронной книге может послужить видео мастер-класс. Суть его сводится к следующему. Вы показываете на практике как происходит процесс восстановления самого окна и деревянной рамы. Показываете, как и чем снимаете старую краску. Как работает со шпаклевкой: как и чем ее наносите. Как и какой шкуркой

затираете поверхность изделия. Как и чем производите покраску. Какие врезки и где нужно сделать для установки уплотнителя и т.д. Т.е. все, что Вы делаете, Вы снимаете на видеокамеру.

Такой небольшой фильм будет отличным дополнением к Вашей электронной книге и послужит еще большим стимулом для ее приобретения.

### **Идея продукта #2. Электронная книга «Основы изготовления корпусной мебели своими руками!»**

В этом информационном продукте необходимо рассказать об основах изготовления корпусной мебели своими руками. Ведь не секрет, что современные кухни, шкафы-купе, рабочие места, детские уголки и другие предметы интерьера являются корпусной мебелью. Т.е. они собираются из отдельных элементов, которые в результате сборки предстают перед нами в виде готового изделия.

Вы должны рассказать о том, какие материалы используются при изготовлении корпусной мебели. Какая используется фурнитура. Какие приспособления и инструменты необходимы для сборки готового изделия. Какие типы дополнительного оборудования могут быть использованы в зависимости от вида изготавливаемой корпусной мебели. Материалы и фурнитура, каких фирм заслуживает доверия, а каких нет. Почему. Как при разработке эскиза будущего проекта просчитать реальный расход материала и комплектующих. Какая бывает кромка и как она наносится. Чем отличается одна кромка от другой. Как составить карту раскроя и что это такое. Какие существуют готовые типы фасадов. Где они применяются и в чем между ними отличия. И т.д.

Любой читатель этой книги, прочитав ее, должен получить представление о том как делается корпусная мебель и что для этого нужно.

### **Идея продукта #3. Электронная книга «Как сделать компьютерный стол своими руками за 7 дней!»**

Компьютер уже прочно вошел в нашу жизнь. Все больше и больше людей пользуются им. Но для его размещения в домашних условиях мы все же часто используем подручные средства: журнальный, кухонный или обеденный стол и т.д. В результате использования таких подручных средств мы портим собственное здоровье. Нарушается осанка, теряем зрение и т.д.

Лучше всего для размещения компьютера в домашних условиях использовать специальный компьютерный стол. Но, к сожалению, не все могут приобрести себе такой стол.

Причин для этого две.

Причина первая. Компьютерный стол слишком дорог.

Причина вторая. В продаже нет такого компьютерного стола, который подошел бы лично каждому. В одном столе слишком много тумбочек, в другом – нет места под принтер и т.д.

Самый оптимальный вариант – это разработать и сделать стол собственными руками. При этом он обойдется в несколько раз дешевле, чем его покупать в магазине.

В этой электронной книге необходимо рассказать простыми и доступными словами каждому, кто умеет держать в руках отвертку и дрель, как сделать компьютерный стол собственными руками.

В ней нужно описать какие правила эргономики необходимо учитывать при разработке собственного компьютерного стола. Какие материалы и фурнитура должна использоваться. Как составить карту раскроя. Где приобрести материал и произвести его раскрой и т.д.

Книга должна содержать 10 чертежей компьютерных столов со всей технической документацией. Если же человек не сможет сам спроектировать компьютерный стол, он сможет использовать готовые решения и сделать для себя тот стол, который ему понравился.

Также необходимо опубликовать целый ряд советов, которые могут пригодиться при подборе материала, фурнитуры, сборке стола, его проектировании и т.д.

#### **Идея продукта #4. Электронная книга «Как сделать кухню собственными руками!»**

Любой домашний умелец при определенной сноровке и наличии специальных знаний сможет сделать кухню собственными руками. Ведь не секрет, что те кухни, которые продаются в магазинах, в 95 случаях из 100 не подходят потенциальному покупателю. Каждый хочет иметь ту кухню, которая гармонично вписывается в существующий интерьер и учитывает ее особенности.

В некоторых домах кухни настолько маленькие, что приходится ломать голову, как уместить в столь небольшом пространстве холодильник, стол, кухонную мебель, мойку, четыре стула ... Чтобы все это уместить на нескольких квадратных метрах, необходимо проектировать кухню на заказ.

В этом информационном продукте должна освещена информация по очень многим направлениям. Например. Как спроектировать кухню под свои запросы. Какую встроенную технику можно использовать. Каких фирм. Как составить карту раскроя. Какую использовать фурнитуру. Как произвести крепление подвесных ящичков. Как правильно выбрать материал. Какие бывают фасады и как их правильно подобрать. Как правильно выбрать столешницу. Как правильно и с минимальными усилиями собрать все элементы кухни. Где приобрести материал и сделать его раскрой. Какую кромку и где использовать и т.д.

Было бы неплохо привести несколько проектов нетиповых кухонь. Привести их фотографии, карты раскроя. Рассказать по каким причинам был использован тот или иной компонент или принято то или иное решение. Читатель данной книги должен получить исчерпывающий ответ на один вопрос: «Как сделать кухню собственными руками?»

#### **Идея продукта #5. Электронная книга «Секреты тонирования и покрытия лаком изделий из древесины в домашних условиях»**

Многие домашние умельцы самостоятельно изготавливают в домашних условиях различные деревянные изделия: двери, столы, табуретки и т.д. Некоторая часть населения заказывает изделия из дерева, в основном двери с дверным блоком, без тонирования и покрытия лаком.

В обоих случаях, после того как изделие готово или же будет установлено, ему необходимо сначала придать определенный цвет, а потом покрыть лаком. В этом информационном продукте необходимо рассказать, как это сделать максимально быстро с минимальными потерями, не потеряв при этом в качестве покрытия.

Необходимо указать какими способами и как можно придать изделию нужный цвет. Какой из способов тонирования лучше, какой хуже. Какие для этого необходимо применять красители и растворы. Как правильно покрыть изделие лаком. Какие для этого использовать приспособления. Как долго такое изделие будет сохнуть и т.д.

В этой электронной книге необходимо раскрыть все секреты и хитрости по тонированию и покрытию лаком из древесины в домашних условиях.

**Идея продукта #6. Электронная книга «Как быстро и эффективно с минимальными денежными затратами организовать собственный цех по обработке древесины!»**

Не секрет, что многие предприниматели ломают голову над несколькими вопросами: «Чем заняться? В какой бизнес вложить имеющиеся свободные средства?»

Самый оптимальный способ вложения денег – это вложение денег в производство. В нашем случае – в цех по обработке древесины. С каждым днем все больше и больше людей отдают предпочтение натуральному дереву, а не пластику. Люди заказывают мебель, балконные рамы, двери, столы, лавки, скамейки, беседки и т.д. Спектр производимых изделий из дерева велик. Дерево есть дерево! Оно дышит! Оно приятно на ощупь! Радует глаз!

В данной электронной книге необходимо рассказать о всех нюансах открытия и организации цеха по обработке древесины. Необходимо осветить множество вопросов. Например. Как правильно выбрать месторасположение для установки цеха. Какое лучше всего использовать оборудование и почему. Как правильно провести электричество в цех. Какие средства безопасности необходимо предпринять. Как выбрать честного поставщика древесины. Как и чем распилить бревна на доски. Как правильно их высушить. Как правильно рассчитать заработную плату рабочему и стоимость конечного изделия. Какой тип изделий приносит максимальную прибыль, а какой минимальную. Как правильно работать с заказчиком. Какой тип налогообложения оптимален в этом случае и т.д.

Данный информационный продукт должен давать исчерпывающую информацию по данному вопросу. Было бы неплохо все текстовые материалы снабдить фотографиями, рисунками, диаграммами.

Как видите, я привел лишь несколько идей создания информационных продуктов, которые могут быть созданы на основании имеющего 10 летнего опыта работы с деревом.

Дам еще несколько рекомендаций.

Прежде всего, необходимо создать небольшой тематический центр и открыть собственную почтовую рассылку. Это позволит Вам на начальном этапе собрать вокруг собственного проекта целевую аудиторию и посредством почтовой рассылки контактировать с ней. После этого необходимо приступить к созданию собственного информационного продукта.

Приведу несколько ресурсов, которые Вы должны изучить в первую очередь:

- бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» (узнать больше о тренинге можно на сайте <http://trening.bizzon.info>);
- Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины» (узнать больше о книге можно на сайте <http://e-zine.bizzon.info>).

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

## Информационный продукт и мобильный телефон. Какая связь?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуй, Александр.

Хочу поблагодарить вас за рубрику "читатели спрашивают". Она по чуть-чуть развеивает мифы того, что мы ни в чем не являемся профессионалами. Она очень познавательная, но мне все равно не приходит в голову идея для создания продукта.

Я несколько месяцев работал в фирме, чинил сотовые телефоны. Сейчас продолжаю чинить, практически каждый день приносят. Но понятия не имею, какие тут можно создать товары.

Буду вам очень признателен, если вы подкинете несколько идей.

С уважением, Вова.  
[e-bizn@bk.ru](mailto:e-bizn@bk.ru)

#### **Ответ:**

Мне очень приятно, что данная рубрика нравится моим читателям, и они находят ее полезной. Действительно, многим людям не приходят в голову идеи для создания собственного информационного продукта. Хотя на самом деле, в их голове находится очень много полезной информации, которая может быть представлена в виде электронной книги, платного курса, аудиолекции или же видеоурока.

Рассмотрим Ваш пример. Вы умеете чинить мобильные телефоны. Делаете это на протяжении продолжительного времени и насколько понимаю, достигли в этой области определенных успехов (иначе бы Вам не несли телефоны на ремонт). На основании собственного опыта Вы можете без каких-либо проблем придумать и создать массу информационных продуктов.

Приведу нескольких примеров.

**Идея продукта #1. Электронная книга «Секреты ремонта мобильных телефонов, которые побывали в воде!»**

Многие из нас оказываются в довольно неприятной ситуации – мобильный телефон попадает в воду и перестает работать. Вы можете попасть под сильный дождь, уронить телефон в лужу, случайно обронить в туалете и т.д. Это жизнь и ничего с этим не сделаешь!

У каждого, кто имеет телефон, побывавший в воде, возникает вопрос: отремонтировать старый телефон или же приобрести новый.

Что выбрать?

В большинстве случаев, многие выбирают первый вариант – ремонт мобильного телефона. Но ремонт такого телефона имеет свои особенности. Не всегда такой телефон можно починить. Все зависит от профессионализма мастера. Какое он имеет оборудование. Как и чем промывает печатную плату мобильного телефона. Какие жидкости использует для промывки. Как определяет неисправность в телефоне. Как выявленную неисправность лучше всего устранить.

Секретов ремонта таких мобильных телефонов очень много! Вот их и нужно раскрыть в этой электронной книге. Дать исчерпывающую информацию по данному вопросу.

В первую очередь, данная электронная книга будет интересна тем людям, которые занимаются каждый день ремонтом мобильных телефонов. Было бы не плохо привести ряд фотографий, диаграмм, схем.

**Идея продукта #2. Электронная книга «Что необходимо знать потенциальному клиенту, прежде чем отдать собственный телефон в ремонт»**

Этот информационный продукт, прежде всего, будет интересен обычному пользователю мобильного телефона. Не секрет, что многие из нас не знают о том, какие последствия могут ожидать нас после того, как мы отдаем собственный телефон в мастерскую для его последующего ремонта. Мы можем отдать в ремонт телефон, а получить оттуда груды пластика и металла.

В этой электронной книге необходимо осветить множество вопросов. Например. Должен ли человек получить документы о том, что его телефон взят в ремонт. Какая информация должна быть отражена в нем (дата приемки, номер мобильного телефона и аккумулятора, данные о мастере и т.д.). Какую сумму должен платить клиент за выполненный ремонт: оговоренную во время сдачи телефона или же по факту осуществления ремонта. Существует ли гарантия на ремонт. Каковы реальные сроки ремонта. Как потенциальный клиент может узнать является ли мастер профессионалом в данной области. Какое он имеет оборудование для ремонта. Какие подвохи и ловушки могут ожидать потенциального клиента, сдавшего телефон в ремонтную мастерскую.

**Идея продукта #3. Электронная книга «10 секретов ремонта мобильных телефонов фирмы Nokia»**

Не секрет, что каждая модель мобильного телефона имеет свои особенности и секреты ремонта. В одной модели телефона необходимо обратить внимание на шлейф, в другом - на контакты, в третьем – на резинку клавиатуры и плату, в четвертом ...

В этой электронной книге необходимо описать 10 секретов ремонта мобильных телефонов какой-либо одной фирмы-производителя. Если автор книги обладает опытом ремонта мобильных телефонов различных производителей, можно сделать целую серию

электронных книг. Например, «10 секретов ремонта мобильных телефонов фирмы Samsung», «10 секретов ремонта мобильных телефонов фирмы LG» и т.д.

Было бы не плохо привести адреса компаний, где можно брать комплектующие к мобильным телефонам по реальным ценам. Лучше всего от производителя. А также список рекомендуемого оборудования, которое используется при ремонте мобильных телефонов конкретных фирм-производителей.

#### **Идея продукта #4. Электронная книга «Как организовать собственную мастерскую по ремонту мобильных телефонов»**

Многие частные предприниматели и просто люди, связанные с радиоэлектроникой, ищут возможность организовать собственное дело и вложить в него свои сбережения. В этой электронной книге Вы должны дать полную информацию о том, как открыть мастерскую по ремонту мобильных телефонов.

В ней Вы должны осветить массу вопросов. Например. Как правильно оформиться частным предпринимателем. Какие виды деятельности необходимо зарегистрировать. Как правильно найти и арендовать место для приема заказов и выполнения ремонтных работ. Как правильно оборудовать рабочее место. Какое использовать оборудование. Какими знаниями должен обладать мастер по ремонту мобильных телефонов. Как взаимодействовать с клиентом. Как взаимодействовать с поставщиками расходных материалов. Где брать литературу по ремонту мобильных телефонов. Какие больше всего неисправности встречаются. Как их определять. Какие существуют особенности ремонта телефонов, побывавших в воде. Какие хитрости существуют при ремонте определенных моделей мобильных телефонов.

Данный информационный продукт должен осветить массу вопросов. Это должна быть своеобразная энциклопедия, в которой каждый желающий открыть собственную ремонтную мастерскую сможет найти ответ на свой вопрос.

#### **Идея продукта #5. Электронная книга «Как выбрать мобильную «рабочую» лошадку!»**

На самом деле не всегда многие люди выбирают и покупают тот мобильный телефон, который им нужен. В большинстве случаев, выбор мобильного телефона происходит по нескольким критериям: дизайн телефона, наличие камеры, наличие приемника, мультимедийные возможности, стоимость.

На практике происходит следующее. Покупатель переплачивает за те функции, которыми он не будет пользоваться. Это относится к приемнику, мультимедийным возможностям и т.д. На самом деле потребителю нужен нормальный рабочий телефон, который выполнял бы основные функции, держал уверенный прием, имел удобный календарь и т.д.

В линейке моделей любого производителя есть такие модели. В народе их еще называют – рабочие лошадки (телефоны, которые имеют оптимальное соотношение цена/качество).

В данном информационном продукте необходимо привести список, например, 5 «рабочих» лошадок каждого производителя. Первую пятерку телефонов можно посвятить фирме-производителю Nokia, вторую – Samsung, третью – LG, четвертую – Siemens и т.д.

Необходимо подробно описать функции каждого из телефонов. Указать достоинства и недостатки. Привести их стоимость. Провести сравнительную характеристику телефонов в данной линейке одного производителя. Указать имеется ли у телефона гарнитура. На какой промежуток времени хватает аккумулятора в режиме ожидания и в режиме разговора. Насколько уверенно телефон держит связь. Насколько надежна данная модель. Как часто она бывает в ремонте. На что следует обратить при эксплуатации данной модели.

Обладая такой информацией, потребитель сможет легко и быстро выбрать «рабочую» лошадку по минимальной цене, не переплатив за никому не нужные функции (которые никогда не будут использоваться владельцем телефона)!

**Идея продукта #6. Электронная книга «Как приобрести мобильный телефон б/у и не «попасть» при этом на деньги!»**

Как правило, пользователи приобретают телефоны двух видов: новые и бывшие в употреблении. Бывшие в употреблении телефоны, в большинстве случаев, покупают для детей, в качестве второго телефона и когда нет денег на покупку нового телефона.

Покупка телефона бывшего в употреблении, это своего рода лотерея. Один раз может повести, второй – нет. Телефон проработает ровно одну неделю. Потом может сесть аккумулятор, вылететь экран, ухудшится качество приема и т.д. Одним словом, может возникнуть масса проблем. В конце концов, покупатель такого телефона испортит себе нервы и потеряет деньги.

Данный информационный продукт должен дать полную информацию о том, на что следует обращать при покупке телефона бывшего в употреблении. Как произвести визуальный осмотр. На что обратить внимание. Какие документы требовать у покупателя. Где покупать телефон: на рынке или в магазине. У кого покупать телефон: у частного человека, у предпринимателя, у фирмы. Нужно ли брать у покупателя копию чека. Имеет ли право покупатель вернуть телефон продавцу.

Данный информационный продукт должен научить человека правильно выбрать телефон бывший в употреблении, и если это необходимо, защитить себя как потребителя.

Я привел только несколько идей создания информационных продуктов, которые могут быть созданы на основании Вашего опыта ремонта мобильных телефонов.

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;

- 
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
  - электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

## Я перестала покупать электронные книги! Что делать?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Относится ли он к бизнесу? Да, его неразрешенность определенно мешает мне эффективно продвигать бизнес.

Я перестала покупать эл. книги в формате ehe по той причине, что мой компьютер настроен на "родное" для него разрешение 1024x2048, но при этом буквы в таких книгах становятся столь мелкими, что и в мелкоскоп не разберешь, а настройки размера шрифта в таких книгах обычно отсутствуют.

Приходится перестраивать компьютер, делать меньшее разрешение, и при этом перемешиваются все значки на рабочем столе, ухудшается изображение... и т.д. Дергать настройки туда-сюда очень неудобно.

Например, сейчас я готова купить скрипт Вадима Ласто "Почтовый Дятел". Но мануал к этому скрипту написан столь мелко, что разобрать я ничего не могу. От напряжения болят глаза, а текст длинный. Такой эффект мне совсем не нужен.

Если Вы можете что-то мне посоветовать, я буду крайне признательна. А я, со своей стороны, посоветовала бы издателям книг придумать способ регулировки размера шрифта в книгах формата ehe, как это делается (очень удобно!) в книгах формата pdf.

А второй вопрос (в дополнение): многие книги, полученные мной в качестве бонуса (бесплатно) открываются только до уровня обложки, так как надо скачать какой-то патч, которого у меня нет. (Windows XP).

Если бы Вы подсказали мне, где его скачать, я бы очень обрадовалась :-). И, конечно, от души поблагодарила бы Вас.

Успехов Вам.

--

С уважением, Лариса Федоровна.

<http://www.slovorit.ru> , [rikazor@mail.ru](mailto:rikazor@mail.ru)

Центр гармоничного общения "Зеленая Линия"

Речевой тренинг "СЛОВО и ОБЩЕНИЕ".

### **Ответ:**

Спасибо за Ваш вопрос. Давайте разберем его и разложим, как говорится, все «по полочкам». Насколько понимаю я, Вы неправильно указали в тексте своего вопроса

разрешение экрана Вашего монитора. Такого разрешения с такими данными не существует. Возможно, Вы ошиблись в цифрах. Но по сути, это неважно. Описанная Вами проблема существует на самом деле.

Изменить размер шрифта текстовой информации в электронной книге в ехе формате, если нет для этого предусмотренных инструментов в самой книге, невозможно.

В Вашем случае подходит вариант, которым Вы уже пользуетесь – изменение разрешения экрана Вашего монитора. Это позволяет Вам читать такие электронные книги без каких-либо проблем и напряжения для глаз. Но при этом необходимо учесть, что при переходе в «родное» разрешение экрана, Вам придется вручную заново расставлять все ярлыки на рабочем столе так, как они были расставлены до изменения разрешения экрана (при смене разрешения экрана они переместятся в другое место на экране Вашего монитора!).

Но это, как говорится, дело вкуса!

Если Вы привыкли видеть ярлыки в строго отведенном для этого месте на рабочем столе – лучше всего расставить их так, как они были расставлены до изменения размера экрана. Если же Вам все равно, где ярлыки программ будут расположены на рабочем столе – можно оставить и так. Как я уже говорил, это дело вкуса и личных предпочтений.

При разработке электронных книг необходимо учитывать в каком разрешении экрана целевая аудитория просматривает сайты в Интернет. Это выяснить очень просто при помощи различных систем сбора статистической информации. Для этого можно использовать собственные инструменты для сбора статистики, статистические инструменты платного хостинга или же воспользоваться услугами стороннего сервиса сбора статистической информации, как на платной, так и на бесплатной основе.

Конечно же, для сбора статистической информации необходимо иметь собственный сайт. Без сайта собрать статистическую информацию будет невозможно. Нет сайта – не статистики! Как правило, разработчики электронных книг в ехе формате имеют собственные сайты и доступ к статистическим данным.

Во всем объеме статистической информации находится и информация о том, с каким разрешением экрана просматривает данный сайт его целевая аудитория. Это очень важная информация.

Проанализировав данную информацию можно принять решение с каким разрешением создавать сайт, электронную книгу или же любой другой документ в html-формате для собственной целевой аудитории.

Приведу статистические данные сайта <http://bizzon.info>.

В марте 2007 года моя целевая аудитория просматривала сайт <http://bizzon.info> с таким разрешением экрана:

- 1024x768 - 55.6% всей целевой аудитории;
- 1280x1024 - 28.9% всей целевой аудитории;
- 800x600 - 8.2% всей целевой аудитории;

- 1152x864 - 3.9% всей целевой аудитории;
- 1600x1200 - 1.8% всей целевой аудитории;
- Другие - 1.5% всей целевой аудитории;
- 640x480 - 0.1% всей целевой аудитории.

Проанализировав данную статистическую информацию можно сделать вывод:

При разработке собственного сайта или же электронной книги в ехе формате необходимо ориентироваться на целевую аудиторию, которая имеет разрешение 1024x768, 1280x1024, 800x600, что составляет 92.7% всей целевой аудитории.

Что происходит в реальности?

Многие вебмастера просто игнорируют подобные статистические данные и создают сайты и электронные книги в ехе формате так, как им удобно. При этом они не задаются вопросом: «А будет ли комфортно человеку изучать их материал в данных разрешениях экрана? Сможет ли читатель нормально прочитать текст без напряжения глаз? Не будет ли текст книги сливаться в одну сплошную «кашу» и т.д.»

Для того, чтобы электронная книга в ехе формате всегда нормально воспринималась потребителем, следует придерживаться нескольких пунктов.

**Пункт #1. Проанализируйте в каком разрешении Ваша целевая аудитория просматривает Ваш коммерческий проект.** Выделите несколько разрешений экрана, которые в большинстве случаев используются Вашей целевой аудиторией. На основании этой информации создайте электронную книгу, которая бы поддерживала данные разрешения и текстовая информация в ней воспринималась бы без каких-либо проблем.

**Пункт #2. При оформлении электронной книги используйте прямой шрифт, без засечек, например, Verdana, Arial и т.д.** Данные шрифты хорошо воспринимаются глазом человека и читатель не напрягается при чтении текста. При использовании шрифтов с засечками, например, шрифт TimeNewRoman, человеческий глаз напрягается, в результате чего глаза устают быстрее и человек испытывает дискомфорт при чтении такой электронной книги.

**Пункт #3. Разбивайте большие абзацы текста на несколько маленьких.** Между абзацами вставляйте пустую строку. Это позволит проще и без напряжения для глаз читать большие массивы текстовой информации.

**Пункт #4. При компилировании электронной книги в ехе формат, предусмотрите возможность изменения размера шрифта пользователем электронной книги.** Это сделать очень просто при помощи компилятора электронных книг. Например, в компиляторе электронных книг EbookEditPro в вкладке «Toolbar» есть кнопка «Font Size». С помощью этой кнопки в скомпилированной электронной книге читатель сможет самостоятельно увеличивать или уменьшать размер шрифта текстовой информации.

По поводу второго вопроса. Действительно, не все электронные книги работают так как нужно. Они запускаются, появляется обложка и все ... Как правило, такие электронные книги созданы компилятором EbookCreator и если на Вашем компьютере установлена

---

операционная система Windows XP, 2 Service Pack – они работать не будут. Это небольшой недосмотр разработчиков данного компилятора электронных книг.

Для того, чтобы данные книги заработали, необходимо скачать и запустить на своем компьютере маленький патч. Скачать его можно здесь <http://bizzon.info/ebook/ebook-fix-compiler.reg>. Патч очень маленький. Его размер всего 328 Байт. После его установки, все книги будут работать без каких либо проблем.

## **А может ли терапевт-ревматолог создать собственный продукт?**

### ***Рубрика «Читатели спрашивают ...»***

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### ***Вопрос:***

Здравствуйте, Александр. Спасибо за вашу рубрику. Читая ее, начинаешь понемногу верить, что книга есть в каждом. Но я пока ее найти не могу.

Я терапевт-ревматолог со стажем более 25 лет. Какие руководства можно составить на основе моего опыта?

Заранее спасибо за ответ.

Лушникова Светлана, Россия, г. Находка  
[revm@mail.ru](mailto:revm@mail.ru)

### ***Ответ:***

Спасибо за Ваш вопрос. Действительно многие из нас уверены в том, что у каждого из нас нет знаний для создания собственного информационного продукта. Это не так на самом деле. Информационный продукт может создать каждый! Самое главное – это вытянуть свои способности и знания наверх!

Светлана, Вы имеете очень довольно приличный стаж работы по своей специальности – терапевт-ревматолог. Это очень хорошо. Я уверен, что Вы встречали в процессе собственной работы множество людей с различными заболеваниями по Вашей специализации. Вы встречали людей, которые страдали от болезней, но при этом всегда держали «хвост пистолетом» и надеялись на лучшее. В результате чего они хорошо переносили терапию и всегда получали положительный результат от лечения. Я также уверен, что в Вашей практике встречались и люди, у которых руки опускались, они боялись своей болезни и т.д. Вы имеете огромный практический опыт лечения людей! Огромный!

По роду своей деятельности Ваша область знаний подразумевает лечение целого списка заболеваний. Вам следует проанализировать статистику обращений по тому или иному заболеванию в Вашем территориальном округе. И на основании полученных данных выбрать одно заболевание, на базе которого будут созданы информационные продукты.

Приведу пример, чтобы было ясно о чем идет речь. Предположим, что Вы выбрали заболевание ревматоидный артрит (это заболевание, при котором у человека ломит кости, болят ноги, трудно утром встать с кровати, пальцы на руках пухнут и т.д.) Это очень неприятное заболевание. Очень. К нему склоны люди среднего и пенсионного возраста.

---

**Идея информационного продукта #1. «Как «побороть» ревматоидный артрит с помощью позитивных аффирмаций!»**

Позитивные аффирмации (позитивные утверждения) уже много лет используются бизнесменами, спортсменами, врачами и т.д. для создания положительного настроения и решения определенных проблем. И всякий, кто применяет их на практике, как правило, получает положительный результат. Не зря же говорят, что мысль материальна. То о чем мы думаем, то мы и получаем!

В этом информационном продукте необходимо привести тексты позитивных аффирмаций. Объяснить, как ими пользоваться. Сколько раз читать в течение дня. Когда. Как читать. Где их можно читать. Что это даст в конечном итоге. Привести реальные примеры людей, которые занимаются по данной программе. Рассказать каких результатов они достигли в лечении данного заболевания, используя положительные аффирмации.

**Идея информационного продукта #2. Электронная книга «Как правильно питаться при заболевании ревматоидный артрит»**

Не секрет, что многие наши заболевания во многом зависят от образа жизни человека и от того, чем он питается. В этой электронной книге необходимо дать упор на правильное питание при ревматоидном артрите. Например, какие продукты питания необходимо исключить из рациона. Какие продукты питания необходимо ограничить, а какие нужно принимать в максимальном количестве. Сколько жидкости пить в день. Что пить. Как пить. Сколько раз в день принимать пищу. Как прием пищи влияет на течение болезни. Привести примерный перечень продуктов, которые человек может принимать на завтрак, обед и ужин в течение 7 дней.

**Идея информационного продукта #3. «Поднимаем жизненный тонус человека, страдающего ревматоидным артритом!»**

В этой книге необходимо рассказать о средствах, которые поднимают жизненный тонус человека, страдающего ревматоидным артритом. В первую очередь следует описать комплекс физических упражнений, которые необходимо делать утром. Было бы неплохо привести комплекс упражнений, которые можно было делать и на рабочем месте в течение дня. Если возможно, можно снять все эти упражнения на видеокамеру и добавить их к электронной книге в виде небольшого тематического бонуса.

Также было бы неплохо описать, как можно поднять жизненный тонус человека при помощи различных настоек на травах, например, на женьшене и т.д. Привести список таких препаратов, указать график их приема и т.д. Нелишне было бы упомянуть о положительных аффирмациях. Они также, в комплексе, с другими действиями, повышают жизненный тонус человека.

**Идея информационного продукта #4. «Ревматоидный артрит – от А до Я!»**

Этот информационный продукт должен вобрать в себя информацию из всех описанных выше информационных продуктов. Это должна быть, своего рода, энциклопедия о данном заболевании, методам лечения и т.д. В нем читатель должен найти ответы на многие вопросы, которые он не смог бы задать участковому терапевту.

Например, какие существуют народные средства лечения данного заболевания. Какие существуют методы лечения традиционной медицины ревматоидного артрита. Какие лекарства для лечения этого заболевания существуют на рынке. Какие из них лучше, какие хуже. Какие побочные эффекты можно получить после применения данных лекарств. Чем это выражается. Как правильно сдать анализ крови. Как расшифровать полученный результат. Какие витамины принимать. В какой дозировке и т.д.

Одним словом, данный информационный продукт должен вобрать в себя полную информацию о лечении данного заболевания. И Ваш практический опыт, как нельзя лучше, описанный в этом информационном продукте даст достоверную информацию по данному вопросу каждому, кто страдает от этого заболевания.

Расскажу еще о таком факте. Как-то, блуждая по зарубежной части Интернета, я обнаружил сайт бабушки пенсионного возраста, которая с его страниц продавала электронную книгу, посвященную артриту. И по всей вероятности, продавала хорошо. На сайте было размещено очень много положительных отзывов. К сожалению, адреса сайта я не помню. Но сам факт продажи такой информации завораживает!

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

## Какой продукт может сделать мастер домашних ремонтов?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр.

Зовут меня Евгений Чурилов, живу в городе Кемерово (Россия).

У меня к вам есть вопрос по поводу идеи создания цифрового товара.

Интересуюсь я электроникой, компьютерами (и всем что с ними связано), современной историей, Forex-ом, бизнесом в Интернет, работаю на хим. предприятии мастером КИПиА. Однако, назвать себя специалистом в какой-либо области язык не поворачивается (может велика критика к себе).

Поэтому трудно придумать какой-то цифровой товар, НО у меня есть старший брат. У моего брата за спиной опыта отделочных работ (ремонт квартир) лет 20.

Вопрос заключается в следующем:

Если вас не затруднит, помогите с идеями, которые помогут создать цифровой товар. Хотя, я сам понимаю, что можно создать руководство, например, "Как сделать ремонт в своей квартире своими силами" и т.д. Прочитав данную рубрику в выпусках рассылки, приходивших ко мне, решил написать данное письмо, так как хочу узнать Ваше мнение.

Евгений Чурилов, Россия, г. Кемерово

### **Ответ:**

Спасибо за вопрос. Действительно, многие люди к себе очень критичны. Считают, что они не могут на основании собственного опыта и знаний создать информационный продукт. Но это не так. Информационный продукт есть в каждом из нас. Главное – это научиться вытягивать наверх собственные способности, умения и опыт.

Давайте рассмотрим ситуацию с Вашим братом. Он обладает огромным практическим опытом проведения ремонтных работ. На основании этого опыта можно сделать массу информационных продуктов. Приведу несколько примеров.

**Идея информационного продукта #1. Электронная книга «100 советов для тех, кто решил сделать ремонт собственными силами»**

Не секрет, что многие, кто решил сделать собственный ремонт своими силами допускают массу ошибок, которые в конечном результате забирают массу времени, происходит лишняя трата денег и нервов, которые, к сожалению, не восстанавливаются.

В этой электронной книге необходимо дать 100 советов для тех, кто решил сделать ремонт собственными силами. Имея 20-ти летний опыт проведения ремонтов, Ваш брат сможет записать эти советы без каких-либо проблем. Например, как подготовить квартиру к ремонту. В какой последовательности необходимо начинать ремонт и почему. Где лучше всего покупать стройматериалы. Каких производителей. На что обратить внимание при покупке кафеля, напольного покрытия. Как лучше всего подготовить стены квартиры к оклейке обоями. Как правильно выбрать обои.

Данная электронная книга должна содержать 100 советов, которые дадут ответы на самые насущные проблемы при проведении ремонта собственными силами.

**Идея информационного продукта #2. Электронная книга «Как нанять бригаду для проведения ремонта собственной квартиры, не потеряв при этом деньги и сам ремонт!»**

Большинство людей, которые желают сделать ремонт в собственной квартире, пользуются услугами сторонних мастеров или же, так называемых, бригад. В этом случае бригадир берет на себя доставку материала, вывоз строительного мусора, работу с расходными материалами, оклейку обоями, настил напольного покрытия, покраску дверей, окон и т.д. Бригада выполняет все ремонтные работы.

С одной стороны это очень удобно. Отпадает большинство проблем и все ремонтные работы делаются одной группой людей. С другой стороны, проблема существует. Ремонтники могут сделать некачественный ремонт, обмануть при приобретении строительных материалов, взять предоплату и пропасть.

В этой электронной книге необходимо дать полную информацию о том, как нанять бригаду ремонтников, не потеряв при этом деньги и сам ремонт. На что следует при этом обратить внимание. Как производить контроль за бригадой на различных этапах работы. Как производить расчет: сразу, частями или после окончания всех работ. Как правильно заключить договор на проведение ремонтных работ.

**Идея информационного продукта #3. Электронная книга «Секреты работы с гипсокартонном!»**

Многие владельцы квартир всегда хотят сделать ремонт необычным. Отличным от всех! Для этого они придумывают проекты различных арок, фигурных стеновых перегородок, потолочные конструкции и т.д. Все эти фантазии легко воплотить в жизнь при помощи гипсокартона. Но не все умеют правильно это делать и работать с ним.

В этой электронной книге необходимо раскрыть секреты работы с гипсокартонном и осветить множество вопросов по этой теме. Например, гипсокартон каких фирм-производителей лучше всего. Почему. Какова его стоимость. Какие элементы конструкций необходимо приобрести для крепления гипсокартона. Какие приспособления и инструменты для этого понадобятся. Как лучше всего перевозить гипсокартон. Как его лучше резать. Чем. Как заделывать швы между листами. Как подготовить поверхность к покраске. Как правильно рассчитать его расход. В каких случаях необходимо применять гипсокартон, а в каких нет. Почему.

Было бы неплохо привести несколько примеров использования гипсокартона во время проведения ремонта в квартире. Это может быть, например, создание из гипсокартона какой-либо арки или любой другой настенной конструкции. В этом случае лучше всего произвести съемку проводимых ремонтных работ на видеокамеру. В процессе работы необходимо показывать и комментировать «что» и «как» Вы делаете с гипсокартонном. Почему. Потом Вы сможете использовать данную видеосъемку в качестве бонуса к электронной книге, который сразу же повысит ценность электронной книги в несколько раз!

**Идея информационного продукта #4. Электронная книга «Напольное покрытие: паркет, паркетная доска, ламинат, ковровое покрытие, линолеум, кафельная плитка»**

Не секрет, что многие владельцы квартир не могут ответить на очень простой, но в то же время, и очень сложный вопрос: «Какое напольное покрытие использовать в спальне, детской, гостиной, кухне, ванной комнате и туалете?»

Безусловно, времена, когда везде в качестве напольного покрытия использовался ДВП проходят. Люди хотят иметь современный пол, который принесет в квартиру тепло и уют. Но какое напольное покрытие выбрать? Какое? Вариантов очень много, а определиться довольно трудно!

В этой электронной книге необходимо рассказать в каких случаях применяется в качестве напольного покрытия паркет, паркетная доска, ламинат, ковровое покрытие, линолеум и кафельная плитка. Необходимо заострить внимание на экологичность используемого покрытия, его долговечность, стоимость, особенности укладки. Привести примеры использования напольного покрытия для спальни, детской, гостиной, кухни, ванной комнаты и туалета. Указать какие требования должны предъявляться к материалам, которые будут использоваться в качестве покрытия в данных комнатах. Привести стоимость покрытия и стоимость подготовки пола к его укладке.

Одним словом, данная электронная книга должна вобрать в себя максимум информации по данному вопросу. Желательно в книге опубликовать фотографии напольного покрытия, подготовленного пола и всех процессов, которые присутствуют при укладке напольного покрытия.

**Идея информационного продукта #5. Электронная книга «Как положить кафельную плитку своими руками!»**

В этой электронной книге необходимо рассказать все о том, как положить кафельную плитку в ванной комнате, туалете и кухне своими руками.

Она должна дать ответ на массу вопросов. Например, как правильно подобрать кафельную плитку для стены и пола. На что обратить внимание в первую очередь при выборе плитки. Как правильно подобрать цветовую гамму для пола и стен ванной комнаты, кухни, туалета. Каких фирм-производителей кафельная плитка лучше всего. Почему. Какие клеи необходимо использовать для укладки плитки. Как подготовить стену или пол для последующей укладки кафельной плитки. Как правильно и точно разрезать плитку. Чем. Какие существуют особенности укладки кафельной плитки в виде

орнамента. Какие приспособления необходимо использовать при укладке плитки (уровень, крестики и т.д.). Чем и как затирать швы.

Было бы неплохо в качестве бонуса приложить видео мастер-класс. В нем Вы должны на практике показать, как нужно правильно укладывать кафельную плитку. Как разводить клей. Какой он должен быть консистенции и т.д.

#### **Идея информационного продукта #6. Электронная книга «Секреты укладки линолеума»**

Все больше и больше людей используют линолеум в собственных квартирах. В этой электронной книге необходимо рассказать о том, как правильно положить линолеум на пол. Как его правильно выбрать. Как прикрепить к полу. При помощи чего. В каких случаях используется линолеум. Где. Какую основу имеет линолеум. Правила ухода за линолеумом. Как правильно произвести расчет необходимого количества линолеума для настила пола в коридоре, кухне и т.д. Как разрезать линолеум. Чем. Как правильно сделать выкройку и т.д.

Евгений, Вы правильно заметили, что можно создать информационный продукт с названием «Как сделать ремонт в квартире своими силами». Это должен быть продукт, который вобрал бы в себя информацию из продуктов, описанных мной выше по тексту, и содержал бы в себе массу иллюстративного материала. Было бы неплохо данный информационный продукт снабдить видео мастер-классами по различным темам. Например, «Как правильно положить кафельную плитку», «Как правильно клеить обои», «Как правильно выровнять пол», «Как работать с гипсокартоном» и т.д. и т.п.

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

---

## Может ли рукодельница создать инфопродукт! Да или Нет?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Меня зовут Настя Кудрина. Я из Нижнего Новгорода, Россия.

Очень нравится эта рубрика в Вашей рассылке. Часто встречаются полезные советы. Вот, тоже решила воспользоваться этой возможностью и задать Вам вопрос.

Кратко опишу ситуацию и тему. Не так давно решила заняться электронным бизнесом.

По жизни я - неисправимая рукодельница, вяжу уже более 15 лет (с 6 лет правда). Опыта набралась в этой области предостаточно - это и есть тема моего электронного бизнеса.

Сейчас нахожусь на этапе поиска темы для информационного товара по рекомендациям Павла Берестнева их тренинга "ПОСТРОЙ СВОЙ БИЗНЕС В ИНТЕРНЕТ ЗА ТРИ МЕСЯЦА!"

Вопрос мой заключается вот в чем:

Изучив свою целевую аудиторию я сделала следующий вывод: рукодельниц в сети достаточно много, все желают обучаться и в основном через форумы, то есть бесплатно.

А на форумах в принципе достаточно много информации. Вся она конечно не упорядоченная. Но при желании можно найти все, что интересует. К тому же в книжных магазинах тоже множество литературы на разные темы.

Так вот, чем больше я читаю форумов, тем прочнее осознаю, что эта аудитория не будет платить деньги за инфо-товары или платный контент сайта, а будет упорно искать бесплатно нужную информацию или пойдет покупать книжку. Конечно, это субъективное мнение, вполне может быть, что это не так.

Александр, подскажите, пожалуйста, как можно исправить такую ситуацию? Вообще, как начать работать с аудиторией, которая в большинстве своем состоит из людей (99,99% из которых женщины), плохо знающих структуру сети, платежные системы, да и вообще не принимающих оплату информации всерьез, а предпочитающих бумажные носители?

Или помогите развеять это впечатление от моей целевой аудитории...

Александр, не обижусь, если вы посчитаете мой вопрос глупым и не ответите на него. Но все же надеюсь...

С уважением, Настя.

**Ответ:**

Настя спасибо за вопрос. Я уверен, что глупых вопросов не бывает. Это прежде всего. Каждый вопрос имеет право на жизнь. Похвально, что Вы занимаетесь по материалам бизнес-тренинга «Построй свой бизнес за три месяца» Это очень хорошо. Уверен, что у Вас все получится. Главное не отчаиваться и постоянно двигаться вперед и только вперед! Помните - удача любит смелых и решительных!

А теперь непосредственно перейду к теме вопроса.

Проблема многих начинающих интернет-предпринимателей состоит в том, что они закидываются на одной модели ведения бизнеса в Интернет: продажа цифрового продукта. Это действительно очень хорошая и прибыльная модель. Я сам использую ее. Но бывают такие ситуации, когда построить собственный бизнес в сети на базе такой модели «в лоб» просто невозможно. Происходит ситуация описанная Вами. Есть целевая аудитория, есть интерес, но платить никто за информационный продукт, по данным исследования, не будет.

В этой ситуации работать прямо «в лоб» глупо и не имеет абсолютно никакого смысла. Необходимо использовать другую модель для организации собственного бизнеса в Интернет.

Что мы имеем?

1. Существует целевая аудитория, которая интересуется вопросами рукоделия.
2. Целевая аудитория представлена в основном женщинами.
3. Целевая аудитория не умеет пользоваться платежными системами Рунета.
4. Целевая аудитория не готова платить за информацию. Она предпочитает ее получать из бесплатных источников информации: сайты, форумы, личная переписка, обмен опытом и т.д.
5. Целевая аудитория предпочитает изучать информацию на бумажном носителе.

Довольно не плохие вводные. Самый главный из этих пяти пунктов, пункт номер один. Очень хорошо, что существует огромный пласт целевой аудитории. Это просто прекрасно!

В Вашем случае я бы порекомендовал отложить создание информационного продукта на некоторое время и все силы бросить на создание тематического центра и ведение собственной тематической рассылки.

Выберите какую-либо тему, которая будет интересна Вам и Вашей целевой аудитории. Продумайте навигацию собственного тематического сайта. Особое внимание уделите подборке информации, которую Вы будете размещать на страницах тематического центра. Это очень важно. Постарайтесь «отделить зерна от плевел». Публикуйте все в логической последовательности. Обратите внимание на тот факт, что информация должна быть написана обычным человеческим языком, без жаргонизма и научных терминов. Кроме этого, неплохо было бы написать серию авторских публикаций по теме Ваших интересов. Привести фотографии Ваших поделок, схемы, рекомендации по изготовлению, выбору материала, уходу за готовым изделием и т.д.

Когда тематический центр будет готов к публикации в Интернет, Вам необходимо придумать доменное имя для Вашего проекта, зарегистрировать его и воспользоваться услугами платного хостинга. После этого Вы просто «зальете» на сервер Вашего платного хостинга локальную версию тематического центра с Вашего компьютера.

Когда тематический центр будет опубликован в Интернете, разместите на его страницах контекстную рекламу одной рекламной сети: Бегуна, Adwords Google или же Яндекс.Директ. Это позволит Вам не только окупить стоимость платного хостинга, но и получить определенную прибыль.

После этого Вам необходимо начать вести на регулярной основе собственную почтовую рассылку. Это позволит растопить лед между Вами и Вашей целевой аудиторией. Это сблизит Вас. Вы начнете получать массу писем от своих подписчиков. Анализируя их Вы сможете понять на какую тему Вашей целевой аудитории нужен информационный продукт.

При разработке информационного продукта необходимо учитывать и тот факт, что часть информации можно найти в книжных магазинах. Для того, чтобы Ваш продукт был востребован на рынке, необходимо предложить нечто такое, что заставит Вашу целевую аудиторию обратить на него внимание и приобрести.

Ваш продукт должен быть уникальным! Вы должны сделать такое предложение, от которого потенциальный покупатель не смог бы отказаться!

Учитывая специфику Вашего увлечения, можно сказать, что Ваш информационный продукт должен содержать не только информацию в виде электронной книги, но и информацию в видеоформате. Тема Вашего увлечения – рукоделие. Прочитать это одно, а вот увидеть своими глазами - это совсем другое. Здесь можно показать на практике, как сделать ту или иную петлю, рассказать об используемых материалах, показать их образцы и т.д. Сделайте Ваш продукт уникальным. Можно также сделать небольшую серию таких видео-руководств по различным темам. Например, «Вяжем собственными руками. Шарфики, шапочки и варежки! Подробное видеоруководство в деталях!», «Стильные вязанные сумочки для мобильных телефонов. Подробное видеоруководство в деталях!». Будьте оригинальными и предложите то, что никто до Вас не предлагал!

Теперь рассмотрим вопрос с оплатой продукта. Я уверен, что Ваша целевая аудитория не слышала о платежной системе Рупау, а если даже и слышала, то не придавала этому значения. Вам придется заняться просветительской работой и рассказать им о платежной системе Рупау. Безусловно, это потребует усилий с Вашей стороны, но это нужно сделать обязательно. Также необходимо предложить альтернативные оплаты за

Ваш информационный продукт вне платежной системы Ripay – оплата почтовым переводом и наложенный платеж. На первом этапе можно использовать эти два варианта оплаты, а чуть позже подключить платежную систему Ripay.

Теперь рассмотрим идею платного доступа к информации.

Если Вы придерживаетесь мнения, что продать Вашей целевой аудитории информационный продукт невозможно, необходимо создать vip-раздел на Вашем проекте. Это может быть vip-раздел на форуме или же vip-раздел на Вашем тематическом центре. Вход в него будет осуществляться по индивидуальному паролю. Он будет уникальным для каждого пользователя vip-раздела. Для того, чтобы получить доступ к vip-разделу, Вы можете взять с его посетителя одноразовую плату, скажем, в размере 5 долларов. Это позволит Вашему проекту динамично развиваться и двигаться вперед.

В vip-разделе Вашего проекта необходимо публиковать только эксклюзивную информацию, например, схемы и выкройки реальных моделей, полезные советы. Кроме этого, можно сделать площадку общения участников, которые имеют доступ в vip-раздел. В этом разделе будут обсуждаться различные проблемы и темы, которые не могут быть размещены в бесплатном доступе.

Безусловно, при предложенном мною развитии проекта придется поработать. Но это в будущем послужит хорошим стартом для Ваших коммерческих проектов. Кроме этого, придется научиться многому. Это и ведение почтовых рассылок, создание собственного сайта, администрирование форума, искусство общения с целевой аудиторией и т.д. и т.п. Вам придется заново сесть за школьную парту и начать обучение. Порекомендую Вам несколько продуктов, которые Вы должны изучить в первую очередь:

- электронную книгу «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины» (узнать больше о книге можно здесь <http://e-zine.bizzon.info>);
- электронную книгу «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров» (узнать больше о книге можно здесь <http://infoproduct.bizzon.info>);
- видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видео-формате» (узнать больше о курсе можно здесь <http://bizzon.info/video.htm>).

---

## Программы для создания электронных книг

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Скажите, пожалуйста, какими программами вы пользуетесь для создания ваших электронных книг? Спасибо!

Крик Инна, Украина, г. Николаев

### **Ответ:**

Инна, спасибо за вопрос. Мне он очень понравился :)

Действительно, при разработке собственных электронных книг я использую различное специальное программное обеспечение. Для создания электронных книг в exe-формате я использую одно, для создания книг в pdf-формате – другое.

Рассмотрим какое программное обеспечение используется для создания электронных книг данных форматов.

### **Электронные книги в exe-формате.**

Прежде всего, необходимо дать определение, что такое электронная книга в exe-формате.

Электронная книга в exe-формате представляет из себя сайт со сквозной навигацией и локальными ссылками внутри себя, скомпилированный специальной программой-компилятором в exe-формат.

Для создания каркаса электронной книги в виде сайта необходимо уметь пользоваться любым визуальным html-редактором. Таким редактором может быть программа FrontPage, Dreamweaver или же любая другая.

Лично я пользуюсь программой FrontPage. Вы же можете пользоваться любым другим визуальным html-редактором, либо же создавать каркас будущей электронной книги в виде сайта вручную в «Блокноте». Каждый выбирает для себя, что ему удобно.

После того, как книга уже готова, проверены все внутренние и внешние ссылки, необходимо перекодировать ее в exe-формат. Сделать это можно при помощи любого компилятора электронных книг. В Интернете представлено очень много таких программ. Свой выбор я остановил на программе EbookEditPro. Сайт программы <http://ebookedit.com>

Если Ваша электронная книга предназначена для бесплатного распространения – над ней уже не нужно производить какие-либо действия. Выкладываете ссылку на скачивание и все.

Если же Вы создаете коммерческую книгу, которую планируете продавать в Интернете, необходимо установить на нее защиту. Безусловно, можно использовать защиту самого компилятора EbookEditPro, но в Рунете есть «умники», которые могут сломать такую электронную книгу. Последствия непредсказуемы ... Она может быть выложена в бесплатный доступ, может продаваться за 1 доллар и т.д.

Для защиты собственных коммерческих книг я использую программу SecurEbook. Пользоваться ей очень просто. Запускаете программу, вводите исходные данные (текстовые сообщения и ссылку на книгу в exe-формате без защиты) и уже через несколько минут получаете коммерческую копию электронной книги в exe-формате с надежной защитой. Узнать больше о программе SecurEbook можно на сайте ее разработчика <http://securebook.ru/shop/page2-securebook.html> Рекомендую посетить данный сайт и внимательно прочитать все, что там написано!

### **Электронные книги в pdf-формате.**

Прежде всего, необходимо дать определение, что такое электронная книга в pdf - формате.

Электронная книга в pdf-формате представляет из себя текстовый документ, созданный при помощи программы-компилятора pdf-файлов из любого исходного файла: текстового файла редактора Microsoft Word, графического файла и т.д.

Для создания электронных книг в pdf-формате существует множество различных компиляторов. В своей работе я использую программу pdfFactoryPro. Она позволяет создать pdf-документ как с паролем, так и без пароля доступа. Сайт программы <http://www.pdffactory.com/>

Любая электронная книга нуждается в графической обложке. Это необходимый атрибут любого цифрового продукта. Он представляет продукт потенциальному покупателю. Для создания графических обложек я использую программу EcoverStudio. Сайт программы <http://EcoverStudio.com>

Вот в принципе и все программы, которые используются мной при создании электронных книг в exe- и pdf-формате.

И напоследок, я хочу порекомендовать Вам два продукта, которые необходимо изучить на практике и взять на вооружение полученные знания:

- электронная книга «Секреты создания eCover. Раскрытые тайны создания графических обложек для ваших цифровых продуктов». Узнать больше о ней можно на сайте <http://ecover.bizzon.info>;
- коллекция видеокурсов «Все технические моменты онлайн бизнеса в видеоформате». Узнать больше о них можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>.

## Ни как не могу найти идею для собственного продукта?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуй, Александр!

Я - давняя ваша подписчица и покупательница - Алла , занимаюсь уже 3 года поиском направления интернет-бизнеса, брожу по просторам рунета в поиске подсказок , читаю Ваши рассылки, рассылки Азамата, Константина Феста и других мастеров. Купила диски Евгения Попова с видеоуроками, имею много программ для компиляции эл. книг. Но идею информационного товара никак не найду. Мои интересы - профессиональная астрология, фэн-шуй, журналистика. Этим я зарабатываю на жизнь, у меня есть дипломы о соответствующем образовании и куча документов о праве на эту деятельность.

Работаю в газете - отвечаю на письма читателей, пишу статьи на темы оздоровления, питания, гармонизации жилища и окружающего пространства, веду рубрику «Вы мне писали». В последнее время увлеклась печатанием брошюр с моими же советами по красоте и здоровью, есть принтер, сканер, сайт <http://astrosvet.m-sk.ru> . Подскажите мне, пожалуйста, как создать инфопродукт, исходя из моих знаний.

Гордовая Алла Петровна, Россия, г. Новокузнецк  
[svet@rikt.ru](mailto:svet@rikt.ru) , [agor18@yandex.ru](mailto:agor18@yandex.ru)  
<http://astrosvet.m-sk.ru>

### **Ответ:**

Алла Петровна, спасибо за вопрос. Прежде всего, хочу сказать, что Вы правильно сделали, что остановили свой выбор на видеоуроках «Все технические моменты» онлайн бизнеса в видеоформате» (узнать больше о них можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>). Уверен, что Вы их внимательно изучили и у Вас уже нет проблем с технической частью ведения бизнеса в Интернет.

На основании Вашего вопроса я понимаю, что Вы имеете очень огромный пласт знаний в области астрологии, фэн-шуй, журналистики, оздоровления, питания и т.д., что подтверждается различными документами и дипломами. Это очень хорошо.

Ваша проблема в том, что Вы не можете выбрать тему для создания информационного продукта. Вы знаете очень много, но определиться на какую тему его написать Вы не можете.

Прежде всего, проанализируйте какая область знаний, в которой Вы работаете, пользуется огромной популярностью у Вашей целевой аудитории и только после этого приступайте к созданию собственного информационного продукта.

После того, как Вы определитесь с областью знаний, Вам необходимо проанализировать на какие вопросы аудитория хочет получить ответы. Вы можете проанализировать свою собственную почтовую переписку, материалы почтовых рассылок, сообщения на тематических форумах, опросить ближайшее к Вам окружение, Ваших клиентов, проанализировать динамику Ваших консультаций и т.д. И только после того, как Вы определитесь в какой области знаний и о чем писать, приступайте к созданию собственного информационного продукта.

Скажу сразу, объем Вашего информационного продукта может быть разным. Это может быть несколько страниц, а может быть и 30-40 страниц. Главное, что освещаемая в нем информация раскрывала полностью решение проблемы потенциального покупателя, и не важно, если эта информация будет размещена на нескольких страницах. Главное чтобы она решала проблему клиента!

Приведу несколько идей создания информационных продуктов, которые Вы можете создать на базе собственных знаний.

### **Красота и здоровье**

Судя по письму, в этой области знаний у Вас накоплено очень материала, так как Вы занимаетесь выпуском брошюр в реальной жизни. По сути, Вы можете все эти брошюры перевести в формат электронной книги и, один в один по информационному наполнению, продавать в сети.

Вы также можете сделать несколько тематических сборников, например, «Секреты ухода за кожей лица», «1000 советов красоты», «Советы для тех, кто решил прожить долго» и т.д.

### **Журналистика**

По роду своей деятельности Вы работаете в газете, ведете собственную рубрику «Вы мне писали», постоянно пишете статьи. Вы можете создать несколько информационных продуктов с примерно такими названиями: «Как написать собственную статью, опубликовать ее в печатном издании и получить гонорар!», «Секреты работы журналиста!», «Как увеличить популярность информационного издания» и т.д.

Еще дам одну идею. По материалам рубрики «Вы мне писали» Вы можете создать отличный информационный продукт. Он должен в себя вобрать все вопросы, на которые Вы отвечали на странице Вашего издания.

### **Фен-шуй**

В последнее время все больше людей обращают внимание на мудрость Востока. На основании собственного опыта и полученных знаний в области фен-шуй Вы можете создать информационные товары примерно с таким содержанием: «Как привлечь к себе деньги», «Как правильно обустроить собственное жилье, чтобы в нем всегда царил мир, достаток и гармония!», «Секреты Востока в Вашем доме» и т.д.

---

## Астрология

В этой области знаний Вы можете сделать информационный продукт, который можно назвать «Как выбрать свою половинку согласно звезд!», «Астрология и брак», «Астрология и бизнес», «Астрология для чайников» и т.д.

Дам Вам напоследок простой, но очень полезный совет. Так как Вы являетесь профессионалом в данных областях знаний и имеете подтверждающие документы, разместите их на продающем сайте. Этим Вы покажете потенциальному клиенту, что Вы являетесь профессионалом в данной области знаний, а не шарлатаном.

Например, если Вы будете продавать информационный продукт, посвященный фен-шуй, разместите на сайте диплом об образовании в данной области знаний.

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

---

## Вышивка и бизнес в Интернет! Что общего? Как заработать?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр.

Прочитала Ваши ответы - мне и врачу. Как хорошо вы разложили всё по полочкам: что можно и как (главное).

Могу я попросить рассмотреть и мою ситуацию. А то я, как слепой котёнок, тычу носик, а всё не туда. Я педагог, старшие классы, дошкольники. Науки у меня серьёзные - математика, физика, информатика. Люблю прикладное искусство. И умею в этом многое. Увлекаюсь вышивкой, рисованием, росписью по дереву. Делаю поделки из бересты, бумаги и из других материалов.

С уважением, Алёна.

Заранее благодарю.

Сашина Алёна, [koger18@yandex.ru](mailto:koger18@yandex.ru)

### **Ответ:**

Алена, спасибо за вопрос. Рассмотрим Вашу ситуацию более подробнее. У Вас слишком много интересов. Нужно определиться, что Вам больше по душе. Если Вы будете заниматься всем – Вы не сможете ничего довести до ума. Необходимо заняться одним направлением.

Рассмотрим только одно направление, в котором Вы можете двигаться - вышивка. Аналогию для других направлений (рисование, роспись по дереву, математика, физика, информатика) Вы сможете расписать самостоятельно. Это не так сложно, как кажется на первый взгляд.

Итак ... Вышивка.

Это очень перспективное направление. Моя супруга, Лариса Богдановна, уже давно увлекается вышивкой и в нашей квартире очень много ее работ. Так что об этом увлечении я могу говорить много и долго.

Прежде всего, Вам необходимо сделать тематический центр, посвященный вышиванию. На нем Вы можете опубликовать как авторские статьи, так и статьи других авторов. При этом Вы должны подбирать материал таким образом, чтобы он раскрывал какую-либо конкретную тему и давал конкретную информацию. Статьи, в которых много «воды» не стоит публиковать. Они не будут интересны Вашей аудитории. Размещая статьи на собственном тематическом центре, рекомендую придерживаться моего

принципа: «Я публикую на сайте только те статьи, которые интересны мне и несут в себе полезную информацию!»

Кроме размещения статей, Вы можете разместить на сайте фотографии собственных вышивок, их схемы и т.д. Было бы неплохо устроить галерею вышивок посетителей Вашего сайта. С их согласия можно публиковать также и схемы для их вышивания, рекомендации по подбору ниток.

Что даст тематический центр?

Вы сможете собрать вокруг собственного проекта целевую аудиторию. Это очень большой плюс для Вас. Имея собственную целевую аудиторию Вы всегда сможете с ней поделиться интересной информацией, узнать что-то новое. Она более лояльнее отнесется к коммерческим предложениям, которые будут исходить от Вас.

Как Вы будете зарабатывать на тематическом центре?

1. Вы можете разместить на сайте блоки контекстной рекламы. Если посетителя Вашего сайта заинтересует опубликованная в блоке рекламы какое-либо объявление, он кликнет по нему чтобы узнать больше, а Вы получите зачисление определенной суммы денег на Ваш внутренний счет у данного рекламного агента. Кстати, я сам использую данную модель получения прибыли на собственном сайте <http://bizzon.info>. Можете внимательно посмотреть, как это реализовано на страницах моего проекта.
2. За определенную плату Вы можете разместить на страницах собственного тематического центра рекламные блоки сторонних рекламодателей, которые тесно связаны с темой Вашего проекта. Они получают рекламу «прямо в цель», а Вы получите прибыль.
3. Вы можете разместить ссылки на продукты, которые Вы продвигаете в рамках партнерской программы какого-нибудь интернет-предпринимателя или же компании. Вы будете получать процент от прибыли за продажу каждого продукта, осуществленного по Вашей партнерской ссылке.
4. Вы можете оказывать платные услуги по преобразованию фотографий клиентов в схемы для вышиваний. Очень многие люди хотят вышить понравившиеся им картины, фотографии и просто картинки, но не знают, как преобразовать их в схемы для вышивания. Вы можете это делать легко и просто при использовании специализированных программ.
5. Вы можете организовать продажу специализированных наборов для вышивания каких-либо картин. В комплект поставки такого набора должна входить цветная картинка, цветная схема для вышивания, необходимое количество канвы и нити, а также подробные инструкции для вышивания.
6. Вы можете организовать продажу различных компонентов, которые используются при вышивании. Это и канва, и нити, и пяльца, и иголки.
7. Вы можете организовать продажу собственного информационного продукта.

Как видите, тематический центр несет в себе одну сплошную выгоду. Это необходимый элемент Вашего бизнеса. Но кроме него существует еще один элемент, о котором я еще не упомянул – это почтовая рассылка и бесплатный электронный курс. Он позволит доносить Вашу информацию Вашей целевой аудитории и постоянно поддерживать с ней контакт.

Вам необходимо открыть почтовую рассылку с примерно таким названием «Вышивка для всех!» В нем будете публиковать различные статьи, полезные советы, схемы для вышивок, вопросы и ответы своих читателей и т.д.

Кроме почтовой рассылки, необходимо организовать бесплатный электронный курс, например, «Вышивка для начинающих». Подготовьте 7 писем, в которых Вы будете знакомить начинающих с Вашим увлечением. В нем Вы можете дать практические советы по выбору канвы, нитей, иголок, пяльцев и т.д. После того, как письма бесплатного электронного курса будут готовы, необходимо «зарядить» их в автоответчик, например, можно использовать «Русскую службу умных рассылок и автоответчиков» <http://bizzon.info/smartresponder.htm> Таким образом все заботы по подписке и рассылке писем бесплатного электронного курса подписчикам Вы переложите на руки умного сервиса.

Открывать почтовую рассылку и бесплатный электронный курс нужно обязательно. Это не обсуждается и не подлежит сомнению!

Теперь вернемся к вопросу о создании собственного информационного продукта.

Возможно, Вы испытываете трудности с его написанием, но эта проблема решается очень легко и быстро (при условии, что Вы обладаете собственной почтовой рассылкой).

Вам необходимо просто спросить у своих подписчиков, ответы на какие вопросы они хотели бы получить. Собрав вопросы собственных читателей, Вы сможете объединить ответы на них в виде информационного продукта, который уже будет востребован собственной целевой аудиторией.

Приведу одну идею создания информационного продукта. Называться он будет «Секреты вышивания от А до Я». В нем необходимо раскрыть все секреты вышивания, а именно:

1. Как правильно выбрать канву. Какая она бывает. Какие существуют особенности вышивания в зависимости от типа канвы.
2. Какие существуют типы ниток для вышивания. Какие фирмы их производят. На что следует обратить внимание при их покупке в магазине, на базаре, в специализированном отделе. Выгорают ли они на солнце. Каких фирм-производителей нитки для вышивания лучше всего. Почему. Нитки каких фирм-производителей отвечают требованию оптимальное соотношение цена/качество.
3. Какие существуют особенности вышивки картин по схемам, опубликованным в специализированных журналах. Как правильно подобрать нитки для таких схем. На

что следует обратить внимание во время вышивки по таким схемам. Существуют ли ошибки в схемах. Если «Да», как их найти и устранить до начала работы.

4. Как правильно выбрать инструменты для работы: иголки и пяльца. Какие они бывают. В каких случаях используются.
5. Как подобрать рамочку для готовой вышивки. На что следует обратить внимание. В каких случаях применяется паспарту, в каких нет. Как подготовить вышивку для ее последующего оформления в рамочку.
6. И т.д. и т.п.

Безусловно, выполнение всего того, что описано мной выше потребует от Вас определенных знаний. Вам придется научиться вести почтовую рассылку, работать с аудиторией, создавать собственный тематический центр, работать над созданием собственного информационного продукта и т.д.

Приведу несколько ресурсов, которые Вы должны изучить в первую очередь:

1. Бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» Узнать больше о нем Вы можете на сайте <http://trening.bizzon.info>
2. Электронная книга «Как быстро и эффективно создать и раскрутить свою собственную рассылку в Интернет. Пошаговое руководство по построению своей денежной машины». Узнать больше об этой книге Вы можете на сайте <http://e-zine.bizzon.info>
3. Видеокурс «Все технические моменты онлайн бизнеса в видео-формате». Узнать больше о нем можно на сайте <http://bizzon.info/video.htm>

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

## Какой продукт создать преподавателю компьютерных курсов?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

#### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр.

Мне очень интересно читать рубрику "читатели спрашивают". Большое спасибо, что Вы подробно отвечаете на вопросы. Надеюсь и на мой вопрос Вы ответите так же.

Я уже несколько лет преподаю на компьютерных курсах (раньше - информатика в школе). Создавать продукт на тему "Работа в Word'e или в Excel'e" мне кажется бесперспективным, поскольку в книжных магазинах масса книг на эти темы.

Буду весьма вам благодарен, если Вы поделитесь своими мыслями.

С уважением, Александр Кириллов.  
Россия, г. Туапсе, [alexander64@yandex.ru](mailto:alexander64@yandex.ru)

#### **Ответ:**

Александр, спасибо за вопрос. Он достаточно интересен.

Свой ответ начну с небольшой истории.

Одни мои знакомые купили себе современный компьютер, со сканером, лазерным принтером и жидкокристаллическим монитором. Все как положено. Серьезный компьютер за серьезные деньги.

Только возникла небольшая проблема. Пользоваться на профессиональном уровне они им не умели. Они могли его включить и выключить, запустить видеофильм, послушать музыку. Все. О работе в текстовом редакторе Microsoft Word или в какой-либо другой программе не шло и речи.

По сути, компьютер приобретался для одной цели – работе с текстовым редактором Microsoft Word. Им необходимо было ввести слишком много текстовой информации с таблицами, графиками и диаграммами. Но пользоваться данным редактором они не умели. Они не знали: на какие кнопки нажимать, как проверить орфографию, как сделать таблицу или диаграмму, как распечатать ...

Возникало слишком много «как», но ответа они не выходили ... В конце концов, они позвонили мне и попросили прийти к ним и объяснить хотя бы азы пользования текстовым редактором Microsoft Word. Безусловно, я пришел к ним в гости. Показал основные моменты работы в данном текстовом редакторе и посоветовал приобрести

обычный самоучитель по работе с этой программой. Через день они приобрели самоучитель. Самый толстый.

Вроде бы все встало на свои места. Они приобрели самоучитель. Изучай и делай. Но совсем недавно раздался телефонный звонок. Они просили меня подойти к ним опять и показать еще раз азы работы в текстовом редакторе.

Как выяснилось, чуть позже, они купили самоучитель, но не смогли по нему научиться работать с данным редактором. Безусловно, кое-что поняли, но вопросов все равно осталось много ... В нем все было описано заумными словами, без примеров и подробного объяснения. Не смотря на то, что в нем были опубликованы скриншоты и описания, они не могли полностью понять, «что» и «как» нужно делать в текстовом редакторе для решения определенной задачи. Они хотели, чтобы им все объяснили на нормальном человеческом языке с подробным рассказом, на «что» нажимать и «как» делать различные операции в нем. Они хотели, чтобы я сидел вместе с ними и показывал, как в нем работать.

Мораль этой истории проста - многие люди, не смотря на то, что прочитали самоучители и прошли курсы, не могут нормально работать в текстовом редакторе и использовать его мощности для решения своих проблем. Они теряются в сложных терминах и понятиях. Они хотят объяснения человеческим языком.

И таких историй я могу привести еще много. Опыт общения с людьми у меня большой. Еще замечу и тот факт, если человек прошел курсы обучения и не смог применить полученные знания на практике – он их просто через несколько месяцев забывает. Он помнит, что можно сделать все, но не помнит «как». Такова реальность.

Из этого следует простой вывод:

Самоучители и курсы хороши, но лучше всего создать коллекцию видео-уроков по работе с данным текстовым редактором.

Я порекомендовал бы Вам создать компакт-диск с видеоуроками по работе с текстовым редактором Microsoft Word. В каждом уроке Вы должны рассмотреть какую-то одну тему. Например, в одном уроке Вы разбираете тему настройки текстового редактора под себя; во втором уроке – основы работы с текстом; в третьем уроке – проверку орфографии; в четвертом уроке – работу с формулами; в пятом уроке – работу с таблицами и т.д. Записать такие уроки очень просто с помощью программы Camtasia Studio.

Назвать такой курс можно по-разному. Например, «30 уроков для новичков текстового редактора Microsoft Word», «Microsoft Word без проблем!», «100 видеоуроков по работе в текстовом редакторе Microsoft Word», «Microsoft Word для чайников!»

Еще небольшой, но очень полезный совет.

Так как Вы ведете курсы компьютерной грамотности, Вы можете без проблем и совершенно бесплатно проверить жизнеспособность данной идеи. Для этого составьте небольшую анкету и раздайте ее Вашим слушателям.

---

В анкете распишите идею Вашего продукта. Укажите, какие темы будут в нем рассмотрены. В каком формате будет происходить обучение. На что будет обращено внимание и сделан упор в обучении.

Попросите Ваших слушателей внимательно изучить данную анкету и ответить на несколько вопросов: «Интересен ли Вам данный продукт?», «Хотели бы они иметь его всегда под рукой?», «По какой цене они бы его приобрели» и т.д.

Проанализировав ответы Ваших слушателей, Вы поймете, жизнеспособна Ваша идея или нет. Кроме этого, Вы можете обсудить содержание Вашего будущего курса с Вашими слушателями, что позволит понять какие стороны обучения необходимо осветить подробнее, на что обратить внимание и т.д.

Посетители Ваших курсов дадут Вам всю необходимую информацию. И не придется гадать на кофейной гуще! Вот такие вот дела!

Кстати, такие же видео-уроки можно сделать не только на текстовый редактор Microsoft Word, но и на другие редакторы пакета Microsoft Office.

---

## Какой информационный продукт может создать сотрудник милиции

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр. Практически во всех курсах по интернет-коммерции пишется, что найти тему для своего информационного продукта очень легко. Но я пока что не могу ничего придумать.

Я работаю участковым уполномоченным милиции около пяти лет. Какие руководства можно создать на основе моего опыта.

Спасибо.

Латыпов Руслан, Россия, г. Омск  
[ment79@mail.ru](mailto:ment79@mail.ru)

### **Ответ:**

Руслан, спасибо за вопрос.

Ваша проблема мне понятна. Многие сомневаются, что они могут создать собственный информационный продукт. Но это не так! Продукт есть в каждом из нас.

Давайте рассмотрим Вашу ситуацию. Вы работаете участковым уполномоченным милиции около пяти лет. На самом деле Вы обладаете массой ценной информации, которая может быть представлена в виде небольших специальных отчетов. И то, что они будут пользоваться популярностью – это факт!

Все мы люди и ходим под Богом. Не даром в народе есть пословица: «От сумы и от тюрьмы не зарекайся!» Жизнь штука сложная. Но только это понимаешь уже с возрастом.

Как я уже говорил, на основе собственных знаний Вы можете создать целый ряд специальных отчетов. Приведу несколько примеров.

### **Информационный продукт #1. Специальный отчет «Как вести себя, когда ты попал в милицию!»**

В данном отчете необходимо описать как должен себя вести человек, который попал в милицию. Не секрет, что многие граждане не знают своих прав и обязанностей. Не знают как вести себя в милиции. На что следует обращать внимание при заполнении протоколов допроса. Как не попасть на удочку следователя. Вот об этом и о многом другом должно быть написано в специальном отчете «Как вести себя, когда ты попал в милицию!»

---

**Информационный продукт #2. Специальный отчет «Как обезопасить собственную квартиру от кражи, когда Вы в отпуске!»**

Не секрет, что пик краж квартир приходит на летний период отпусков граждан. В этом информационном продукте необходимо рассмотреть меры предосторожности, которые могут быть предприняты семьями, когда они оставляют собственную квартиру без присмотра, уезжая отдыхать на дачу, море, круиз, путешествия, командировки и т.д.

**Информационный продукт #3. Специальный отчет «Как защитить ребенка от улицы и дворовой компании»**

Большинство родителей заняты заработком денег и своими проблемами, не обращая внимания на своих подрастающих детей. Приходит такой момент, когда родители начинают пожирать плоды своего отношения к собственному ребенку. Он находит пристанище в дворовой компании. Последствия могут быть различны ... ухудшения результатов учебы, отношений с родителями, привязанность к наркотикам, ранние половые отношения, приводы в милицию и т.д.

В этом информационном продукте необходимо дать полную информацию как защитить ребенка от улицы и дворовой компании. Как определить, что он уже «вляпался» во что-то не очень хорошее. Как помочь ему выйти из замкнутого круга. Можно ли рассчитывать на помощь участкового и в каком случае.

**Информационный продукт #4. Специальный отчет «Как успокоить своих соседей, если они нарушают покой Вашей семьи»**

Довольно часто бывает такая ситуация. Вдруг в Вашем подъезде поселяется сосед или соседи, от которых одни проблемы. Музыка играет слишком громко. Днем и ночью к ним шастают странные личности, постоянно устраиваются пьяные дебоши. В подъезде постоянно накурено и грязно, не смотря на то, что уборщица каждый день убирает его. Это не фантастика. Такое может быть с каждым.

В специальном отчете «Как успокоить своих соседей, если они нарушают покой Вашей семьи» должна быть дана конкретная и проверенная информация по решению данной проблемы.

**Информационный продукт #5. Специальный отчет «Что делать, если Вас обокрали»**

В этом информационном продукте необходимо описать все действия, которые должен выполнить человек, которого обокрали. К кому обращаться. Как написать заявление. Что делать, если заявление не приняли к регистрации в отделении милиции. Как вести себя при заполнении протокола. Как вести себя с работниками милиции при осмотре места кражи. Чего не следует говорить. На что следует обратить внимание и т.д.

**Информационный продукт #6. Специальный отчет «100 мест, где не следует прятать деньги в собственной квартире»**

Не секрет, что многие граждане хранят собственные сбережения не в банке, а в пределах собственной квартиры. Они прячут деньги в самых неожиданных местах: под

картиной, в банке с крупой, в туалетной бачке, в платяном шкафу среди белья, в холодильнике и т.д. В определенных случаях это не помогает. Домушники знают такие места и когда они попадают в квартиру, в первую очередь, проверяют их ... и лишают граждан заработанных денег.

В этом информационном продукте необходимо дать список мест, в которых не рекомендуется хранить заработанные деньги. Кто предупрежден, тот вооружен!

### **Информационный продукт #7. Специальный отчет «Как правильно выбрать дверной замок и дверь, избежав квартирной кражи!»**

В большинстве своем, квартирные кражи совершаются путем проникновения в квартиру через дверь. В этом случае, дверь взламывается фомкой, подбирается ключ или же высверливается замок.

От двери и установленного в него замка зависит сохранность имущества квартиры. По этой причине, многие люди устанавливают самые хитрые запоры, серьезные двери со стальной обшивкой и т.д. Но это не всегда помогает! Причина проста – это не те двери и не те замки, которые могут защитить жилье от воров.

В специальном отчете «Как правильно выбрать дверной замок и дверь, избежав квартирной кражи!» необходимо дать рекомендации по выбору замка, двери, особенностей их установки.

Как видите, на основании собственного опыта, Вы можете создать массу востребованных информационных продуктов.

Если же Вы хотите узнать больше о создании информационных продуктов и как находить идеи для их создания, рекомендую самым внимательным образом прочитать три электронные книги:

- электронная книга Джеймса Джексона «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров»;
- электронная книга Александра Доценко «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко».

Узнать больше о данных книгах Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

## Как русской девушке оформить документы для заключения брака

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте, Александр!

Так как я живу много лет в Австрии, мне приходилось помогать русским девушкам с оформлением документов для заключения брака в Австрии с гражданином этой страны. Как правило, у девушек совсем нет никакой информации, и они даже не знают с чего начать.

И я подумала, что это может быть хорошим материалом для информационного продукта.

Вот только как это оформить? Если книга, то получается очень маленький объём. А распространять ведь можно по брачным агентствам.

Спасибо.

С уважением, Анастасия Хауер.

### **Ответ:**

Анастасия, большое спасибо за вопрос. Действительно то, чем Вы занимаетесь, может быть представлено в виде информационного продукта. Многие девушки из стран СНГ ищут любимого и счастья в жизни за рубежом. Для этого они пользуются услугами различных брачных контор, агентств и частных лиц. В некоторых случаях девушки вместо счастливого брака попадают в различные проблемные ситуации, как с документами, так и с деньгами. Ведь за свои услуги посредники требуют значительные суммы денег.

Прочитав Ваш вопрос, я понял, что Вы переживаете из-за объема книги. Она может быть маленькой. Переживать по этому поводу не следует. Информация, размещенная в книге должна решать определенную проблему. И не важно, сколько будет в этой книге страниц – 10 или 50! Главное, чтобы информация, размещенная в ней, решала данную проблему.

При продаже этой электронной книги через Интернет для придания ей большей потребительской ценности можно ввести дополнительный бонус – персональные консультации. Если же у девушки возникнут какие-либо вопросы (а я уверен на 100%, что они возникнут) по данной теме, Вы сможете персонально ее проконсультировать. Кроме этого, ответами на данные вопросы Вы сможете дополнить электронную книгу, введя в нее раздел «Вопрос - ответ». Таким образом, Вы не только увеличите ее объем, но и воспринимаемую ценность потенциальным покупателем.

---

### Как оформить электронную книгу?

Электронную книгу можно оформить в виде книги в pdf- или exe-формате. Все зависит от того, какой формат Вам нравится больше всего и от личных предпочтений. Например, мне больше всего нравятся электронные книги в exe-формате.

Теперь по вопросу распространения. Вам необходимо изначально решить лично для себя, какие каналы для продвижения книги Вы будете использовать: продажа через Интернет или же в реальной жизни.

С продажей электронной книги через Интернет все более или менее понятно. Необходимо сделать электронную книгу, создать собственный мини-сайт, вести почтовую рассылку ...

Если же Вы будете продавать печатный вариант книги в реальной жизни, Вам придется решить множество проблем и вопросов. Например, каким тиражом отпечатать книгу? Какова ее будет стоимость для конечного потребителя? Какие каналы для ее реализации будут задействованы (книжные организации, ларьки продажи печатных периодических изданий, брачные агентства и т.д.)? На территории, какой страны будет продаваться Ваша книга (на территории Австрии, стран СНГ и т.д.)? Если книга будет продаваться на территории стран СНГ, кто будет представлять Ваши интересы? Придется решить очень много и много вопросов и проблем.

Но самая главная проблема, с которой Вы столкнетесь – придется за свой счет сверстать печатный вариант электронной книги, отпечатать первый тираж и решить проблему с ее складированием.

Я бы на Вашем месте все-таки начал продвигать данный продукт через Интернет. Все-таки Интернет не имеет границ. О Вашей книге сможет узнать много людей, проживающих на территории бывшего СССР!

## Сколько страниц должен иметь информационный продукт?

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуйте! Александр мне очень понравилась Ваш электронный курс. В нем я нашел много ценной информации. Недавно я прочитал последний выпуск и у меня есть вопрос. Сколько страниц минимум должен иметь информационный продукт.

Заранее спасибо.

С уважением Дмитрий.

### **Ответ:**

Дмитрий, спасибо за Ваш вопрос. Ответом на него послужит моя статья «Какой должен быть объем электронной книги для коммерческого использования?»

## **КАКОЙ ДОЛЖЕН БЫТЬ ОБЪЕМ ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГИ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ?**

Автор: Доценко Александра

Сайт: <http://bizzon.info>

Большинство начинающих авторов электронных книг входят в ступор при поиске ответа на один единственный вопрос: «Какой оптимальный объем должна иметь коммерческая электронная книга?»

Бытует мнение, что хорошая электронная книга должна иметь, как минимум, 80-100 страниц печатного текста. Плохая же электронная книга должна содержать от 2 до 20 страниц. Среднего не дано.

Кто прав?

Скажу честно, данное мнение не верно в корне и ошибочно. Очень жаль, что многие авторы электронных книг забывают об одном утверждении, которое не подлежит сомнению и оспариванию:

«Не важно, сколько страниц печатного текста имеет электронная книга (5, 10, 100 и более!)! Важно, чтобы она давала исчерпывающую информацию читателю по рассматриваемым в ней вопросам!»

Если автор электронной книги может раскрыть рассматриваемую тему полностью и понятно, разложив все «по полочкам», на 10 или же 20 листах печатного текста – это очень здорово! Если количество листов больше – тоже хорошо!

В своей практике я видел множество небольших по объему электронных книг по 10 – 20 страниц печатного текста, но не смотря на столь малый объем, они раскрывают суть описанных в них проблем и конкретно показывают их решение!

В то же время есть много электронных книг, которые имеют довольно внушительные объемы, но на самом деле толку от таких книг очень мало (не смотря на то, что они имеют приличный объем). В них автор «переливает воду из пустого в порожнее».

Довольно часто случается следующая ситуация. Автор написал полезную коммерческую электронную книгу. Ее объем составил всего лишь 15 страниц, но зато каких страниц! Ни капли «воды», все по делу и конкретно! Автор решает продавать ее, скажем, за 10 долларов. При этом его светлую голову посещают примерно такие мысли:

«Моя книга стоит 10 долларов, в ней 15 страниц. Получается, что за каждую страницу моей книги покупатель платит 66 центов. Крутовато! Страниц в книге мало, объем книги маленький. Мне будет стыдно перед покупателем за свою книгу. Дай-ка я увеличу объем своей электронной книги. Вот тогда это будет круто!»

Примерно такие же мысли посещают практически каждого начинающего автора электронных книг. Но это не страшно. Через это прошел каждый автор. Вы избавитесь от них после написания своей первой электронной книги и больше не будете думать об этом.

Как правило, увеличение объема электронной книги (неважно в каком формате она выполнена: в ехе или же в pdf), происходит за счет:

- увеличения размера используемого шрифта;
- использования различных графических элементов (фотографии, диаграммы, схемы, скриншоты сайтов и т.д.).

Рассмотрим каждый из способов увеличения объема электронной книги более подробно.

**Способ #1. Увеличения объема электронной книги за счет увеличения размера используемого шрифта.**

Это действительно не плохой способ увеличения объема электронной книги, но нужно его использовать в меру. Рассмотрим это на примере книги в pdf-формате.

Нормальная электронная книга в pdf-формате имеет следующие параметры:

- формат листа А4;
- границы поля: справа – 1,5 см, снизу, сверху – 2 см, слева – 3 см;
- используемый шрифт TimeNewRoman;
- размер шрифта – 12-14 пунктов;
- одинарный интервал.

Созданная электронная книга в pdf-формате с такими параметрами всегда будет иметь профессионально оформленный вид как на экране монитора, так и в виде распечатки. И не важно, имеет она 10 страниц текста или же 100.

Что делают некоторые начинающие авторы для увеличения объема электронной книги?

Они изменяют параметры страницы, а именно ее границы – ставят с каждой стороны отступы по 3 см. Затем используют различные шрифты и устанавливают размер шрифта от 14 пунктов и выше.

Что получается в результате таких преобразований?

Мы получим электронную книгу, которая из 15 классически оформленных страниц, превратится в супер-монстра, состоящего из 40-45 страниц! Вид такой книги будет желать лучшего. И у читателя сразу же возникнет мысль: «Меня обманули. Книга на самом деле имеет меньший объем. Весь текст специально растянули на 40 страниц!»

И что самое интересное – я уже видел не одну книгу, объем которой увеличен по данному принципу. Больше шрифт – больше объем.

Необходимо запомнить простое правило:

«Не зависимо от того, сколько страниц имеет Ваша электронная книга, она должна иметь привлекательный и опрятный вид, как на экране монитора, так и в виде распечатки (при условии, что электронная книга поддерживает функцию «Печать»).

**Способ #2. Увеличения объема электронной книги за счет использования различных графических элементов (фотографии, диаграммы, схемы, скриншоты сайтов и т.д.).**

Это довольно простой способ увеличить объем электронной книги, но только при условии, что данные графические элементы несут смысловую нагрузку и помогут читателю книги более лучше усвоить материал, изложенный в ней. В большинстве случаев, авторы поступают именно так. И правильно делают.

Но публиковать графические элементы необходимо там, где они нужны, а не по принципу: «Что бы было!».

Приведу простой пример. Как бы Вы отнеслись к тому, если бы Вы приобрели электронную книгу по ремонту карбюратора легкового автомобиля в которой не было ни одной поясняющей фотографии, а был бы только один голый текст?

Вы были бы разочарованы, получили бы отрицательные эмоции и обязательно (в этом я уверен на 100%) написали бы гневное письмо автору данной книги. В душе остался бы только горький и неприятный осадок от приобретения электронной книги.

Необходимо запомнить простое правило:

«Электронная книга должна содержать графические изображения, которые несут в себе смысловую нагрузку, что позволит читателю изучить изложенные в ней материалы максимально быстро и понятно!»

Конечно же, бывают и довольно интересные случаи использования графических элементов в электронных книгах. Мне приходилось встречать электронные книги, авторы которых размещали графические картинки на каждой странице, но при этом данные изображения не несли ни какой смысловой нагрузки. Они были размещены просто для красоты. Но от использования этих картинок, размер электронной книги увеличивался до неприличных размеров и в глазах такого автора, книга выглядела более солидно.

Исходя из вышеизложенного можно сделать три важных вывода:

**Вывод #1.** Электронная книга должна содержать именно столько страниц печатного текста, сколько необходимо для раскрытия изложенной в ней идеи.

**Вывод #2.** При оформлении электронной книги придерживайтесь правил оформления текстовой документации, что позволит Вашим произведениям выглядеть на должном профессиональном уровне.

**Вывод #3.** Каждый размещенный в электронной книге графический элемент (фотография, скриншот, диаграмма и т.д.) должен нести смысловую нагрузку. И напоследок, если Вы интересуетесь созданием информационных продуктов или же не знаете с чего начать их создание, рекомендую самым внимательным образом прочитать электронную книгу Джеймса Джексона "Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров" на сайте <http://infoproduct.bizzon.info> В ней Вы узнаете 18 (восемнадцать!) способов создания собственного информационного товара в течении нескольких часов.

Обсудить эту тему можно на форуме <http://bizzon-board.com> «Точка опоры Вашего бизнеса в Интернет!» по этой ссылке <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=1689>

-----

Александр Доценко - руководитель проекта Bizzon.Info: Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет <http://bizzon.info>, автор многочисленных публикаций в области электронного бизнеса, в том числе статей, электронных книг и онлайн-курсов обучения.

---

## Какой информационный продукт может создать мастер стиральных машин?!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://training.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Доброго времени суток, Александр.  
Буданов Роман, мой -mail [roma@ukrbit.net](mailto:roma@ukrbit.net)

Я писал ответ на сообщение от Павла Берестнева и отправил Вам копию письма о получении ссылок и ключей к тренингу: Построй свой бизнес за три месяца!!! Интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли в Интернет!

Вам направил копию сообщения.

Всё закачал, ввёл ключи, порядок, приступил к изучению, очень интересно. Я активно начал учиться зарабатывать в Интернете примерно 2 недели назад, после изучения бесплатных рассылок А.Доценко, до этого месяц кликал по спонсорам, ничего не заработал. А благодаря тренингу за 3 дня уже появилась первая идея по созданию темы сайта: "Как отремонтировать автоматическую стиральную машину самому, сэкономив кучу денег". Над названием нужно будет ещё поработать.

У меня друг 10-15 лет занимается сборкой рабочих ст. машин из нескольких нерабочих и знает о них почти всё, ремонт у него на несколько порядков ниже, чем в мастерских, а качество не уступает, кстати, у меня его стиральная машина работает уже 5 лет без какого-либо ремонта.

Я думаю, с его помощью можно создать руководство по ремонту разных типов стиральных машин, с подробным описанием особенностей в их конструкции, дать схемы, полезные советы по организации бизнеса по ремонту и т.п. Дать рекомендации по выбору бытовой техники, создать каталог интернет-магазинов по регионам СНГ и многое другое в перспективе.

Александр, буду рад услышать Ваше мнение, а главное, как на Ваш взгляд, будет ли интересна пользователям в сети эта тема, я в Интернете не нашёл ничего похожего, только рекламу мастерских по ремонту бытовой техники, правда искал только в верхних 30-40 рядах.

Большое спасибо за тренинг!  
С уважением, Буданов Роман.

### **Ответ:**

Роман, спасибо за вопрос. Очень хорошо, что Вы приступили к изучению материалов

бизнес-тренинга «Построй свой бизнес в Интернет за 3 месяца!» <http://trening.bizzon.info>  
Уверен, что с его помощью Вы получите новую информацию, систематизируете старую и приступите к созданию собственного бизнеса в Интернет!

Очень хорошо, что при изучении материалов тренинга у Вас возникла идея создания собственного информационного продукта. Идея очень хорошая, но плохо, что Вы смотрите на нее только с точки зрения человека, который может научить других людей чинить стиральные машины. В этом нет ничего плохо, но есть еще сегмент, который не будет охвачен Вами.

Я бы на Вашем месте создал бы два информационных продукта на эту тему.

**Продукт #1. «Как правильно выбрать стиральную машину для семьи, сэкономив время, деньги и нервы!»**

Рядовому потребителю сейчас очень трудно выбрать именно ту стиральную машину, которая отвечает всем его требованиям. С экрана телевизоров мы видим рекламу, которая убеждает потенциального клиента, что именно эта стиральная машина прослужит долго, обеспечит качественную стирку при минимальных затратах электроэнергии и воды! В ход идут различные маркетинговые штучки и приемы! Лишь бы купили!

Но на самом деле, все совсем по-другому. Человек не может выбрать именно ту модель машинки, которая необходимо именно ему. Модельный ряд стиральных машинок очень большой. Если бы на рынке присутствовало две-три модели – проблемы выбора не существовало бы! А на рынке сейчас очень много моделей и с каждым годом их количество увеличивается. Потребитель не может выбрать машинку! Он просто теряется в обилии информации. Кроме этого, каждый консультант хвалит именно ту модель, которую продает!

Потенциальному покупателю нужна объективная информация от незаинтересованных лиц! Вы должны дать в этом руководстве именно такую информацию. Информация, которая позволит человеку приобрести ту модель стиральной машинки, которая идеально подходит именно для него, сэкономив время, нервы и деньги!

В руководстве должна быть представлена информация:

- о фирмах-производителях («кто» есть «кто» на рынке и какую часть рынка они занимают);
- о преимуществах и недостатках различных способов загрузки белья в машину;
- о преимуществах и недостатках различных типов привода;
- о том, как выбрать машинку для семьи, состоящую из 1-го, 2-х, 3-х или 5-ти человек;
- о том стиральные машинки, каких фирм-производителей чаще всего попадают в ремонт;
- о том, чем отличаются стиральные машинки, собранные в Европе, Турции, странах СНГ и как это влияет на качество стирки и их работу;

- о том, в каком случае стоит обратить внимание на приобретение стиральной машинки б.у., а в каком необходимо обязательно покупать новую;
- о том, на что следует обратить внимание при покупке стиральной машинки б.у.;
- о том, какие следует применять порошки и отбеливатели, для качественной стирки;
- о том, стоит ли применять во время стирки средства против образования накипи на нагревательном элементе;
- о том, как подключить стиральную машинку в ванной комнате, кухне или в любом другом жилом помещении;
- и т.д. и т.п.

Это руководство должно давать полную информацию о том, как приобрести стиральную машинку и запустить ее в эксплуатацию, сэкономив время, деньги и нервы!

**Продукт #2. «Как отремонтировать автоматическую стиральную машину самому, сэкономив кучу денег!»**

В этом руководстве Вы должны дать информацию о том, как обычный человек может выявить неисправность в собственной стиральной машинке и устранить ее в самые кратчайшие сроки. Необходимо привести электрические схемы различных типов машинок; указать типичные неисправности, которые могут возникнуть; привести полезные советы по ремонту и организации собственного ремонтного бизнеса и т.д. и т.п.

Уверен, что данная идея работоспособна и ее можно начать реализовывать в Интернете. Можно для начала создать небольшой тематический центр, посвященный стиральным машинам. На его страницах можно опубликовать информацию о стиральных машинах, их описание, привести сравнительный анализ моделей и т.д. Далее привести ссылки на магазины, в которых можно их приобрести.

Получать прибыль этот проект может от размещения контекстной рекламы, партнерских программ по продаже стиральных машин и принадлежностей, размещения прямой рекламы рекламодателя, продажи собственных информационных продуктов!

Как говорится, идея хорошая! Ее только нужно реализовать на практике!  
Удачи Вам и веры в свои силы!

## Не Боги горшки обжигают, а обычные люди!

### *Рубрика «Читатели спрашивают ...»*

Спонсор данной рубрики – бизнес-тренинг «Построй свой бизнес в Интернет за три месяца!» 1081 печатная машинописная страница бесценной и редкой информации! Только для вас! <http://trening.bizzon.info>

### **Вопрос:**

Здравствуй, Александр.

Курс хороший и интересный, только пока вижу, что надо быть крутым специалистом хотя бы в какой-нибудь области, иметь печатные труды, или хотя бы публикации и т.д. Я не думаю, что найдется много людей, обладающих этими данными.

--

С уважением, Владимир.

### **Ответ:**

Владимир, спасибо за Ваше письмо! Я очень рад, что Вам понравился мой курс «Как заработать кучу денег, продавая информацию в Интернет (не имея большого таланта и опыта)» (на него можно подписаться совершенно бесплатно на этом сайте <http://business-on-line.bizzon.info> ).

Я не согласен с тем, что для создания информационного продукта необходимо быть крутым специалистом, иметь печатные труды и т.д. Информационный продукт может создать каждый. Главное уметь что-либо делать и решать какую-либо конкретную проблему!

Сразу же предвижу, что многие скажут, что они ничего не умеют! Это совершенно не так! То, что человек умеет делать хорошо, он этого не замечает и считает это обычным явлением! Он считает, что это должен уметь каждый! Но это в корне не так!

Если Вы умеете, что-либо хорошо делать, решая этим какую-либо проблему, Вы уже можете создать информационный продукт. И при этом не нужно быть крутым специалистом и иметь публикации в печати. Мы сами на себя накладываем эти ограничения и находимся в рамках комфортной зоны!

Приведу несколько примеров, какие информационные продукты может создать каждый человека, имеющий опыт в каком-либо деле.

Пример #1. Если Вы умеете вкусно и быстро готовить из самых обычных продуктов, которые имеются в холодильнике каждой семьи, Вы можете создать информационный продукт «Как быстро и вкусно накормить собственную семью из простых продуктов за 30 минут!»

Пример #2. Если Вы умеете правильно выбирать бытовую технику для себя и своей семьи, Вы можете создать информационный продукт «Как выбрать бытовую технику для

своей семьи, сэкономив время, деньги и нервы!»

Пример #3. Если Вы умеете правильно планировать собственное время, Вы можете создать информационный продукт «Как планировать собственное время и выполнять в два раза больше дел, чем кто-нибудь!»

Пример #4. Если у Вас высокое давление, и Вы решили эту проблему немедикаментозными методами, Вы можете создать информационный продукт «Как нормализовать кровяное давление в домашних условиях без химии и таблеток!»

Пример #5. Если Вы умеете организовывать различные вечеринки, дни рождения, их вести и просто создавать окружающим хорошее настроение, Вы можете создать информационный продукт «Как организовать веселое День Рождения или Вечеринку!»

Пример #6. Если Вы хорошо разбираетесь в автомобилях, умеете быстро определять различные неисправности и их устранять, Вы можете создать информационный продукт «Как выявить и устранить неисправность в автомобиле в короткое время без помощи специалистов!»

Пример #7. Если Вы следите за своим здоровьем, умеете поддерживать организм в тонусе и т.д., Вы можете создать информационный продукт «Секреты здоровья на каждый день!»

Пример #8. Если Вы раньше имели избыточную массу тела и теперь вошли в норму, Вы можете создать информационный продукт «Как похудеть за 6 месяцев и не вернуть избыточный вес!»

Пример #9. Если Вы умеете хорошо готовить кофе и разбираетесь в нем, Вы можете создать информационный продукт «Как приготовить бодрящий кофе для себя и своей семьи!»

Пример #10. Если Вы успешны в сетевом маркетинге, умеете продавать продукт, рекрутировать, работать в команде и т.д., Вы можете создать информационный продукт «Как стать успешным в MLM!»

Я бы мог продолжать и продолжать приводить примеры, но нужно ли ...

Информационный продукт может создать каждый человек! Главное – снять негативные блоки по отношению к себе и своим знаниям! И не нужно быть при этом быть крутым профессионалом!

Если Вы хотите научиться создавать качественные и востребованные информационные продукты для продажи в Интернет, рекомендую прочитать три электронные книги: «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров», Рабочая тетрадь «Быстрое создание высокодоходных нишевых товаров», «Как найти идею для собственного цифрового продукта! Эксклюзивное интервью Андрея Скоробогатова с Александром Доценко». Получить эти книги Вы можете на сайте <http://infoproduct.bizzon.info>

И помните, не Боги горшки обжигают, а обычные люди!

## **Авторские статьи Александра Доценко с правом перепечатки!**

В этой главе я подготовил для Вас ссылки на мои авторские статьи с правом перепечатки. Вы можете использовать их в качестве контента для собственных почтовых рассылок, сайтов, электронных книг и курсов!

Это значит, что Вы имеете право публиковать их на страницах собственных коммерческих проектов и за это платить мне не нужно. Достаточно лишь соблюдать условия перепечатки, с которыми Вы можете познакомиться на странице <http://bizzon.info/article/reprint.htm>. Они достаточно просты и я уверен, что у Вас с их выполнением проблем не будет.

Полный список моих статей в правом перепечатки я размещаю ниже по тексту. Для того, чтобы получить новые статьи, рекомендую периодически посещать сайт <http://bizzon.info/article/>. Внесите его в "Избранное" или "Закладки" Вашего интернет-браузера, чтобы у Вас не было проблем с запоминанием его адреса. Это позволит Вам следить за обновлениями на данном сайте легко и просто!

Итак ...

### **Раз, два, три! Плаггиатор умри или горькая правда об информационных товарах с правами перепродажи!**

Как известно, для организации информационного бизнеса в Интернет необходимо иметь собственный информационный продукт в виде электронной книги, аудио- или же видеозаписи. Продавая информационный продукт целевой аудитории, Вы всегда сможете получать прибыль, которая будет поддерживать не только Ваш коммерческий проект, но и Вашу семью. А для этого нужно иметь собственный информационный продукт.

Но, реальность жестока ...

Не все могут быстро сделать качественный информационный продукт, который будет пользоваться гарантированным спросом. Некоторые стопорятся на выборе темы, другие на этапе компиляции, третьи на процессе создания сайта, четвертые не могут написать рекламный текст и т.д. и т.п.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/01.htm>**

### **Восемь причин, почему бесплатный хостинг не подходит для бизнеса в Интернет!**

Среди начинающих интернет-предпринимателей распространено ошибочное мнение, что для создания и ведения собственного бизнеса в Интернет не нужно иметь собственного доменного имени и платить за услуги платного хостинга. Достаточно расположить сайт на бесплатном хостинге и деньги потекут рекой!

В реальной жизни все совсем по-другому. Начиная интернет-предприниматель создает собственный сайт на бесплатном хостинге. Вкладывает некоторую сумму денег в

его раскрутку и продвижение. Через некоторое время он обнаруживает, что его сайт не доступен в сети и баланс его прибыли равен ноль долларов ноль центов, а возможно уже ушел и в минус.

Почему так произошло? Почему?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/02.htm>**

### **Простой способ увеличить количество подписчиков в несколько раз, используя ресурсы собственного сайта!**

В этой статье пойдет речь о простом способе увеличения количества подписчиков почтовой рассылки, используя ресурсы собственного сайта. Отмечу и тот факт, что многие начинающие интернет-предприниматели не используют данный способ. А зря!

Почему они этого не делают?

Мне не понятно. Увеличение количества подписчиков собственной почтовой рассылки положительно влияет на увеличение прибыли, получаемой от коммерческого проекта в целом.

Что же это за способ?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/03.htm>**

### **Пошаговый план создания собственного сайта в Интернет!**

Сайт для интернет-предпринимателя является одним из самых главных инструментов, с помощью которого продвигается собственный продукт на рынок, формируется общественное мнение, собирается вокруг проекта целевая аудитория и т.д.

Сайт необходим каждому интернет-предпринимателю «как воздух». Без него никак! Он нужен и точка! Но, несмотря на понимание этого факта, многие начинающие интернет-предприниматели «затыкаются» именно на фазе его создания. Они создают сайт. Потом его переделывают. Удаляют. Начинают заново. Замкнутый круг. Уверен, что Вам знакома эта ситуация!

Почему происходит именно так?

Причин для этого множество, но самая главная причина, почему это происходит – нет пошагового плана создания собственного сайта в Интернет.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/04.htm>**

### **9 советов для тех, кто решил создать собственный сайт**

Сегодня в этой статье я хочу дать 9 советов тем, кто решил создать собственный сайт.

---

### Совет #1. Запишите на бумаге структуру будущего сайта.

Прежде, чем приступить к созданию собственного сайта, необходимо записать на бумаге его структуру. Это позволит избежать множества ошибок, которые совершают практически все новички. Они создают сайт и на ходу придумывают его структуру. В результате чего сайт постоянно переделывается, переделывается и еще раз переделывается. Теряется очень много времени, сил и материальных ресурсов. А результата нет ...

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/05.htm>**

### **Как быстро и просто привлечь внимание к собственной статье!**

Каждая статья, опубликованная в почтовой рассылке, на страницах тематического центра, он-лайн журнала или же блога, прежде всего, предназначена для читателя. Она несет в себе полезную информацию, решение какой-либо проблемы, рассуждения о чем-либо ...

Но не всегда читатели читают статью и приступают к ее внимательному изучению. Это действительно так бывает! Не привлекает внимания статья к себе и точка!

Вот здесь-то и возникает вопрос: «Как быстро и просто привлечь внимание к собственной статье?»

Привлечь к себе внимание статья может только с помощью названия. Если название интригующее, читатель внимательно прочтает ее и сделает для себя определенные выводы.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/06.htm>**

### **Статистика для вебсайта. Просто о сложном!**

Каждый владелец коммерческого сайта для повышения прибыльности собственного проекта должен собирать и изучать статистические данные о нем. К статистическим данным относятся данные о посетителях, откуда они пришли, куда пошли, по какому поисковому запросу они попали на сайт, какие страницы пользуются максимальной популярностью и т.д. и т.п. Владельцу коммерческого проекта вся эта информация необходима как воздух. Она важна для него!

Для сбора статистических данных используются различные скрипты, сервисы компаний платного и бесплатного хостинга, бесплатные и платные независимые сервисы.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/07.htm>**

### **Пять способов получения прибыли с помощью вебсайта в Интернет!**

Большинство новичков обеспокоены один вопросом: «Как я буду зарабатывать с помощью собственного сайта? Как? За что буду получать деньги?» При этом их не волнуют вопросы: «Какая информация будет размещена на сайте? Как она будет представлена на нем? Будет ли она интересна посетителям проекта?»

Новичков волнует вопрос получения прибыли. Происходит ситуация, когда лошадь ставят позади телеги и пытаются двигаться вперед. Бывает и такое в нашей жизни. Жизнь – игра, а мы – актеры!

Предположим, что Вы все таки имеете собственный тематический центр с качественным содержанием. Теперь перед Вами стоит действительно важный вопрос: «Как получить прибыль с помощью собственного сайта? Как?»

Рассмотрим основные способы получения прибыли с помощью собственного сайта.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/08.htm>**

### **Две ошибки, стоившие мне несколько тысяч долларов!**

В этой статье я хотел бы поговорить о двух ошибках, которые были совершены мной в начальной фазе построения собственного бизнеса в Интернет. Было это давно, ошибки исправлены, но, тем не менее, их совершают многие начинающие интернет-предприниматели, ставя под удар собственный бизнес, не заботясь о его стабильности и процветании в будущем.

Что же это за ошибки?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/09.htm>**

### **Автоматизация бизнеса в Интернет. Что это такое и с чем ее едят?**

Слухи об автоматизации бизнеса в Интернет муссируются уже давно, со времен первого заработанного кем-то доллара! Многие из нас уверены в том, что, автоматизируя собственный бизнес в Интернет можно «загрести деньги лопатой» ничего не делая! Да, это так! Но для начала нужно потрудиться и выявить те процессы, которые поддаются автоматизации.

Правильно настроив бизнес-систему и автоматизировав основные процессы, можно не только высвободить рабочее время, но и получать прибыль на полном автомате.

Автоматизацию бизнеса в Интернет можно условно разделить на четыре направления:

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/10.htm>**

### **Семь способов заработка с помощью собственного блога!**

Каждый начинающий блогер задает себе вопрос: «Как я буду зарабатывать с помощью собственного блога? Как?»

Это действительно серьезный вопрос. Ведь блог отнимает время и силы: необходимо постоянно создавать новый контент, приводить полезные ссылки, принимать участие в обсуждениях ...

Каждый блогер должен заранее продумать план получения прибыли от собственного проекта. От этого зависит многое ... Будет ли блог динамично развиваться или же просто прекратит свое существование через пару месяцев после старта!

В этой статье я расскажу только о некоторых способах получения прибыли с помощью собственного блога (остальные способы представляют собой вариации или комбинации описанных ниже), используя которые автор проекта сможет не только окупить затраты на хостинг и ведение проекта, но и заработает определенную сумму денег.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/11.htm>**

## **Как превратить виртуальные деньги в наличные - 2!**

Многие украинцы приходят в Интернет с целью заработать дополнительные денежные средства для того, чтобы потратить их на приобретение какой-либо вещи, пополнить семейный бюджет, открыть собственный бизнес и т.д. и т.п.

Для этого они начинают принимать участие в различных партнерских программах, продавать рекламу со страниц собственных сайтов, создавать различные сервисы, оказывать услуги, выполнять определенные поручения и работы в Интернет ...

В большинстве случаев, денежные средства за выполненную работу оплачиваются путем перевода электронных денег одной из платежных систем с одного счета на другой. Для расчетов используются такие платежные системы как Webmoney <http://webmoney.ru> , Яндекс.Деньги <http://money.yandex.ru> , Rupay <http://bizzon.info/new-e-rupay.htm> , E-Gold <http://e-gold.com> и т.д.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/12.htm>**

## **Пять тактик получения максимальной прибыли от продажи собственного информационного продукта в Интернет в самые короткие сроки!**

Перед каждым интернет-предпринимателем, имеющем в своем арсенале собственный информационный продукт, стоит одна очень непростая задача, которую приходится постоянно решать:

«Как получить максимальную прибыль от продажи собственного информационного продукта в Интернет в самые короткие сроки? Как?»

В этой статье я расскажу о пяти тактиках повышения продаж информационного продукта, которые позволят Вам в кратчайшие сроки совершить множество продаж и получить максимальную прибыль.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/13.htm>**

## **Какой формат выбрать для электронной книги: exe или pdf?**

После разработки общей структуры будущей электронной книги, проработки ее отдельных частей, разделов и глав, подготовки иллюстраций и графических изображений, перед интернет-предпринимателем возникает серьезный вопрос: «В каком формате создать собственную электронную книгу? В ehe или же в pdf? Какому формату отдать свое предпочтение? Как быть в этой ситуации?»

Прежде, чем Вы узнаете ответ на этот вопрос, и сможете самостоятельно выбрать какой из форматов наиболее для Вас предпочтительнее, необходимо дать определение электронным книгам данных форматов.

Электронная книга в ehe-формате представляет из себя сайт со сквозной навигацией и локальными ссылками внутри себя, скомпилированный специальной программой-компилятором в ehe-формат.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/14.htm>**

## **Как быстро и эффективно начать собственный бизнес в Интернет!**

Все больше и больше пользователей Интернета задает себе один единственный вопрос: «Как быстро и эффективно начать собственный бизнес в Интернет?» И это не смотря на множество материалов на эту тему, которые имеются в сети, как в платном, так и в бесплатном доступе. Материалов очень много. Один хорошие, другие не очень, третьи вообще не заслуживают ни какого внимания ... Информации так много, что человек теряется и не знает, что делать, в какой последовательности и как!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/15.htm>**

## **Как превратить виртуальные деньги в хрустящие наличности!**

Большинство людей, осуществляющих предпринимательскую деятельность в Интернете, для приема денег от покупателей за свои товары и услуги используют платежную систему Rupay <http://bizzon.info/new-e-rupay.htm>

Именно на счетах этой платежной системы происходит накопление денежных средств. И именно со счета в платежной системе Rupay виртуальные деньги выводятся и превращаются в хрустящие наличные!

О том, как производить вывод денег и пойдет речь в этой статье.

Пользоваться услугами платежной системы Rupay <http://bizzon.info/new-e-rupay.htm> может гражданин любой страны, но при этом существуют некоторые особенности, которые необходимо учитывать. Только граждане Украины и России могут вывести виртуальные деньги и превратить их в наличные, минуя различных посредников. Граждане других стран для вывода денег должны использовать специализированные пункты, которые позволят получить деньги на территории страны их проживания.

Рассмотрим процедуру вывода виртуальных денег и превращения их в наличные гражданами России и Украины.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/16.htm>**

## **Восемь выгод, которые Вы получите от умения писать собственные статьи!**

Для ведения успешного бизнеса в сети каждый интернет-предприниматель должен уметь многое, например, создавать сайты, вести собственную почтовую рассылку, уметь слушать, понимать потребности читателей и т.д. Об этом пишут многие интернет-предприниматели. Это действительно так! Но при этом почему-то многие умалчивают о том, что успешный интернет-предприниматель должен уметь при всем при этом и писать статьи. Да, писать собственные статьи. С первого взгляда может показаться, что это не так уж и важно. Но это только на первый взгляд.

Чтобы развеять Ваши сомнения по этому поводу, я приведу восемь выгод, которые получит каждый интернет-предприниматель, в том числе и Вы, от умения писать собственные статьи!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/17.htm>**

## **Как обеспечить 100% оплату заказчиком информационного продукта на компакт-диске, отправленным наложенным платежом!**

В Рунете все большей популярностью пользуются информационные продукты, записанные на диски CD и DVD формата. Это могут быть аудиокурсы, аудиотренинги, видеоуроки, обучающее видео и т.п.

Для того, чтобы увеличить уровень продаж собственного информационного продукта на данных носителях, многие интернет-предприниматели вводят новый способ оплаты – наложенный платеж.

Суть данного способа оплаты состоит в следующем.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/18.htm>**

## **Какой автоответчик выбрать для собственного коммерческого сайта в Интернет: "Почтовый дятел" или Смартреспондер?**

Не секрет, что для успешного ведения бизнеса в Интернет и его автоматизации большинство успешных интернет-предпринимателей используют автореспондеры или так называемые автоответчики.

Что представляет из себя автоответчик?

Это скрипт или же сервис, который отправляет заранее подготовленные персонализированные сообщения подписчику с заранее заданной периодичностью. При этом подписчик может получить персонализированное письмо как txt-формате, так и в html-формате с графическим изображением и любым приложенным файлом к этому письму.

Автоответчики находят широкое применение среди интернет-предпринимателей. Они принимают и оформляют подписку на почтовую рассылку или же бесплатный электронный курс, выдают ссылки на скачивание электронной книги, меняя его на электронный адрес подписчика и т.д. и т.п.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/19.htm>**

## **Пошаговый план запуска в продажу информационного продукта с правами перепродажи!**

В Рунете все больше и больше людей создают собственный бизнес, продавая электронные книги с правами перепродажи. Это на самом деле выгодный бизнес. Человек получает готовый информационный продукт, готовый сайт. Ему остается только чуть подправить информацию, размещенную на сайте и установить его на собственный сервер. Но не все запускают такой бизнес, не смотря на то, что и приобрели какой-либо продукт с правами перепродажи.

Почему это происходит?

Причин очень много, и, наверное, самая главная причина – они не представляют какую последовательность шагов необходимо выполнить для организации продажи продукта с правами перепродажи. Они не имеют плана действий.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/20.htm>**

## **Двенадцать факторов, которые необходимо учитывать при выборе компании платного хостинга!**

При выборе компании платного хостинга каждый начинающий интернет-предприниматель испытывает массу сомнений, которые не дают ему покоя и постоянно заставляют задумываться о том, правильный ли выбор он сделал. В Интернете представлена масса различных компаний, оказывающих услуги платного хостинга. Некоторые компании готовы предоставить платный хостинг от 1 доллара в месяц, другие от 4, третьи от 20 ...

Услугами, какой компании воспользоваться?

Где здесь подводные камни?

Как сделать правильный выбор хостинговой компании и не ошибиться?

В подобной ситуации с необходимостью выбора был и я некоторое время назад. Я тоже мучился и не знал, услугами, какой компании воспользоваться, кому доверить свой коммерческий проект? Безусловно, я нашел компанию платного хостинга, которой и отдал свое предпочтение.

На основании собственного опыта я приведу двенадцать факторов, которые необходимо учитывать при выборе компании, оказывающей услуги платного хостинга.

---

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/21.htm>**

## **Как правильно выбрать время для открытия собственного форума и не потерпеть при этом поражения!**

О значении собственного форума для коммерческого проекта в Интернете можно говорить и говорить. Это действительно эффективный инструмент, который позволяет собрать вокруг себя целевую аудиторию, которой интересна Ваша информация и предложения.

Большинство владельцев коммерческих проектов, понимая эти выгоды, сразу же после старта тематического центра, отрывают свой форум. И терпят фиаско! Поражение! Уверен, что Вы не раз наблюдали мертвые форумы в Интернет. На них всего лишь десяток зарегистрированных пользователей и несколько созданных тем. Количество посещений таких форумов целевой аудиторией стремится к нулю. И все. Полный штиль!

Вот и возникает вопрос:

«Когда же необходимо приступить к созданию и открытию собственного тематического форума? Как правильно выбрать этот момент и не потерпеть поражение?»

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/22.htm>**

## **А нужна ли почтовой рассылке собственная страничка в Интернет?**

Многие начинающие интернет-предприниматели, прежде, чем принять решение об открытии собственной почтовой рассылки на базе бесплатного сервиса почтовых рассылок, задают себе множество вопросов, один из которых звучит примерно так:

«А нужна ли почтовой рассылке собственная страничка в Интернет, если почтовая рассылка выходит на бесплатном сервисе почтовых рассылок?»

На этот вопрос очень сложно ответить однозначно. Все зависит от того, какие цели преследует автор почтовой рассылки. Рассмотрим данную ситуацию более подробно.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/23.htm>**

## **Простой прием, позволяющий снять тормоз при написании собственной статьи!**

Не смотря на то, что написание статей процесс реально простой, многие начинающие интернет-предприниматели не могут сдвинуться с мертвой точки и приступить к их написанию. Вроде бы все данные для написания статьи известны, но нельзя написать ни слова, ни точки. Полный ступор! Уверен, что эта ситуация знакома и Вам!

Как решить эту проблему? Как выйти из ступора и выразить все свои мысли на бумаге?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/24.htm>**

## **Война титанов: мини-сайт или тематический центр?**

Многие начинающие интернет-предприниматели прежде, чем принять решение о создании собственного сайта, задают себе множество вопросов, один из которых звучит примерно так:

«Что создавать раньше: мини-сайт или тематический центр? Что важнее? Как быть?»

Прежде всего, необходимо понять какую функцию выполняет мини-сайт и тематический центр.

Разберем в отдельности каждый из сайтов.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/25.htm>**

## **Ударный файл интернет-предпринимателя. Что это такое и "с чем его едят"?**

Во многих материалах по копирайтингу встречается информация об ударном файле. Копирайтеры используют его при работе над рекламным текстом для какого-либо продукта при продвижении его в своей рыночной нише. Но для многих интернет-предпринимателей ударный файл представляет собой «черный ящик, покрытый мраком»...

Ударный файл ... Одни загадки вокруг этих двух слов ...

А что на самом деле представляет собой ударный файл?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/26.htm>**

## **Секретная формула, приносящая прибыль и успех в любой партнерской программе!**

Не секрет, что многие интернет-предприниматели зарабатывают деньги и получают неплохой доход, продвигая на рынок информационные продукты и сервисы других предпринимателей, в рамках их партнерских программ. Я сам участвую в нескольких партнерских программах и получаю дополнительный доход от продажи рекомендуемых мною продуктов.

В этой статье я расскажу о собственной формуле продвижения информационного продукта, которая приносит мне прибыль и успех в партнерских программах других интернет-предпринимателей. Отмечу тот факт, что данная формула проверена мной на практике не один раз и каждый раз применяя ее, я получаю положительный результат!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/27.htm>**

## **Как удерживать вокруг собственного проекта постоянную целевую аудиторию!**

Успех любого проекта в Интернет напрямую зависит от целевой аудитории. Т.е. от тех людей, которые постоянно возвращаются на сайт для получения новой информации по теме их интересов. Такие посетители очень легко становятся из постоянных посетителей в постоянных покупателей. Они видят работу проекта, видят, что он живет и развивается. Они доверяют тем, кто стоит за данным проектом, и, в конце концов, покупают их продукты.

У многих интернет-предпринимателей возникает один, но очень серьезный вопрос: «Как удержать вокруг собственного проекта постоянную целевую аудиторию? Как?»

Ответ на этот вопрос есть. Я расскажу о пяти способах, которые позволят удержать вокруг собственного проекта в Интернет постоянную целевую аудиторию. Используя эти способы на практике, Вы заставите возвращаться посетителей на страницы Вашего проекта каждый день.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/28.htm>**

### **Восемь способов удержать посетителя вокруг собственного коммерческого проекта в Интернет!**

Многие из нас знают, что постоянные посетители коммерческого проекта являются той аудиторией, которая отзывчиво относится к его владельцу, принимает его предложения, доверяет ему и покупает его коммерческие продукты!

Вот тут и возникает перед владельцем коммерческого проекта вопрос: «Как удержать посетителей вокруг собственного проекта?»

Существует масса различных способов удержания посетителя вокруг собственного проекта в Интернет, но только о некоторых из них я сейчас расскажу.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/29.htm>**

### **Шесть способов использования мобильного телефона в собственном интернет-бизнесе!**

Мобильная связь уже прочно вошла в нашу жизнь. Количество мобильных операторов увеличивается, стоимость разговора уменьшается. Мобильные телефоны «обрастают» новыми функциями. Они уже могут снимать видео, фотографировать, записывать музыку, проигрывать видеофайлы и т.д. Мы уже не можем мыслить себя без этого маленького любимца. Он есть у многих людей: у ребенка, у учителя, у домохозяйки, у предпринимателя ... Думаю, что и у Вас, мой дорогой читатель, есть мобильный телефон. А если его у Вас нет – уверен, что он у Вас появится в самое ближайшее время.

В этой статье я расскажу о том, как Вы можете использовать мобильный телефон в собственном интернет-бизнесе.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/30.htm>**

## **Пять советов вебмастеру, использующему графику на собственном сайте**

Каждый владелец сайта при его проектировании стремится создать такой сайт, который бы быстро загружался в браузере посетителя. Для этого он идет на различные хитрости, оптимизируя код страницы, но забывает о графике. Он использует на страницах сайта различные графические элементы, меню, «приколы», забывая о том, что все это увеличивает время его загрузки в браузере посетителя.

Наверняка Вам уже такие сайты встречались. Вроде все хорошо, а сайт грузится очень долго. Ждете его загрузки минуту, две, три ... и после этого закрываете его страницу в браузере.

Владелец сайта потерял посетителя!

Это факт! И произошло это из-за того, что на сайте опубликовано слишком много графических элементов, которые увеличивают время его загрузки!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/31.htm>**

## **Пять ошибок, которые совершают начинающие интернет-предприниматели, выпуская собственную почтовую рассылку!**

Почтовая рассылка является неотъемлемым элементом системы заработка в Интернет. С ее помощью владелец коммерческого проекта контактирует с собственной целевой аудиторией, высылает ей дополнительную информацию по тому или иному вопросу, продает собственные товары и услуги, рекомендует что-либо и т.д. и т.п.

Все больше и больше интернет-предпринимателей понимают волшебную силу почтовой рассылки и используют ее для продвижения собственного бренда, товаров и услуг. Некоторая часть интернет-предпринимателей работает с почтовой рассылкой грамотно, но очень большой процент предпринимателей не умеет работать с собственным подписным листом, совершая раз за разом различные ошибки, способные привести к смерти почтовой рассылки.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/32.htm>**

## **Как стать кулинарной звездой за 7 дней и применить это к бизнесу в Интернет!**

Многие интернет-предприниматели уже понимают, что оригинальная и востребованная идея домашнего бизнеса может принести приличные суммы денег. Они постоянно находятся в поисках таких идей, но почему-то в упор не замечают идей, которые уже реализованы в реальной жизни. Они думают, что подобные проекты, реализованные в Интернет, не будут востребованы. А зря!

Расскажу одну историю, которая произошла с моей семьей и выводы, которые я сделал.

Все началось с того, что моя жена приобрела в книжном магазине для нашей дочери книгу «Как стать кулинарной звездой за 7 дней», автором которой является певица украинской эстрады Ани Лорак.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/33.htm>**

### **Девять способов формирования контента тематического центра**

Перед многими начинающими интернет-предпринимателями возникает проблема формирования контента для собственного тематического центра (сайта). У опытных интернет-предпринимателей такой проблемы не существует. Они знают и используют различные приемы и хитрости, что позволяют им наполнять собственный сайт большим количеством качественного и полезного контента.

В этой статье я раскрою девять способов получения контента для собственного тематического центра.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/34.htm>**

### **Девять стратегий, которые обеспечат мгновенную загрузку Вашей бесплатной электронной книги!**

Практически каждый автор бесплатной электронной книги сталкивается с одной проблемой – как обеспечить ее загрузку подписчиками собственной почтовой рассылки. Для этого применяются различные приемы и хитрости. Одни из них не работают, другие дают слишком маленький результат, третьи ...

В этой статье я расскажу о 9 стратегиях, которые обеспечат мгновенную загрузку Вашей бесплатной электронной книги! Но есть одно «Но!» Для этого необходимо иметь собственный подписной лист, иными словами, собственную почтовую рассылку. Если у Вас ее нет, можно заказать платную публикацию анонса Вашей бесплатной электронной книги в почтовых рассылках, тематика которых пересекается с темой Вашей специализации.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/35.htm>**

### **Как сократить расходы за Интернет, используя модемное соединение!**

Не смотря на то, что интернет-технологии развиваются семимильными шагами, нельзя не признать тот факт, что многие пользователи русскоязычной части Интернета используют модемное соединение для входа в сеть. В связи с этим возникает вопрос, как сэкономить на оплате услуг по доступу в Интернет. Ведь многие люди платят огромные суммы за пользование сетью ...

Как сэкономить расходы за Интернет, используя модемное соединение? Как?

И возможно ли?

Возможно! Это не тайна, которую нужно прятать за семью печатями. Сейчас я поделюсь личным опытом, как это сделать.

Прежде всего, необходимо понять за счет чего берутся большие счета на оплату услуг Интернета, используя модемное соединение для входа в сеть.

Получая доступ к сети с помощью модема, пользователь платит не за создаваемый им трафик (входящий и исходящий), а за время, проведенное в Интернете. Чем больше пользователь находится в сети, тем больше счета! Чтобы уменьшить расходы за Интернет, необходимо уменьшить время, проведенное в сети.

Все очень просто! Не правда ли?

Как осуществить это на практике?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/36.htm>**

### **Пять качеств, которыми должен обладать интернет-предприниматель, участвующий в партнерских программах!**

Все больше и больше интернет-предпринимателей принимают участие в различных партнерских программах по продвижению товаров, услуг и сервисов, но не все из них зарабатывают! Большинство из них перебивается периодическими продажами, а стабильность в продажах есть только у профессионалов своего дела!

Почему так происходит? Почему очень много людей не зарабатывают в партнерских программах? Почему?

Все зависит от человека, который занимается продвижением партнерских продуктов и от его умения делать это.

Какими же качествами должен обладать успешный Интернет-предприниматель, участвующий в партнерских программах?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/37.htm>**

### **Пять способов получения целевого трафика на коммерческий проект в Интернете на платной основе!**

Любой коммерческий проект в Интернете нуждается в целевом трафике – посетителях, которым интересно Ваше предложение и публикуемая Вами информация. Только благодаря целевым посетителям коммерческий проект может существовать и динамически развиваться.

Где же взять целевых посетителей?

Ответ на этот вопрос непрост. Целевых посетителей можно получить как бесплатными способами, так и платными. В этой статье мы поговорим о получении

целевого трафика на коммерческий ресурс на платной основе. О бесплатных способах мы поговорим чуть позже и в другой статье.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/38.htm>**

## **Четыре причины, почему Вы должны иметь собственную почтовую рассылку**

Большинство начинающих интернет-предпринимателей не понимают мощную силу почтовой рассылки! Это очень плохо! Когда они понимают свою ошибку – начинают жалеть об утраченном времени и упущенных выгодах.

Почтовую рассылку должен иметь любой проект в Интернет, будь он коммерческим, либо поддерживающийся на голом энтузиазме его владельца.

Если же Вы имеете свой сайт, но не имеете собственной почтовой рассылки, Вы недополучаете круглую сумму прибыли каждый год! Это действительно так!

Так почему же важно иметь свою собственную почтовую рассылку?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/39.htm>**

## **Внимание! Ваш счет в Яндекс.Деньгах заблокирован!**

Вчера вечером (24.07.2007) я как обычно подключился к Интернету и скачал на свой компьютер всю входящую почту и приступил к ее разбору. Среди новых писем мной было обнаружено письмо в html-формате с темой «Пожалуйста, активируйте ваш аккаунт!», отправленное адресатом "Яндекс.Деньги" <[support@yandex.ru](mailto:support@yandex.ru)>

Судя по обратному адресу, письмо было отправлено администрацией платежной системы Яндекс.Деньги. Я с большим интересом приступил к его чтению, потому что имею счет в данной платежной системе.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/40.htm>**

## **Почему мы такие бедные? Потому, что мы такие умные!**

Мне не раз приходилось задумываться над тем фактом, почему люди из необеспеченных слоев достигают успеха во всех сферах жизни намного чаще, чем люди среднего класса! Они строят собственный бизнес, получают признание, деньги, здоровье и т.д. и т.п.

Почему они добиваются всего? Почему?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/41.htm>**

## **Как получить сотни целевых посетителей на свой проект в Интернете совершенно бесплатно, используя силу простой статьи!**

Все интернет-предприниматели озабочены одной проблемой – получением целевого трафика на собственный коммерческий ресурс в Интернет. Для этого они используют различные способы: покупку ссылок на свой коммерческий ресурс, размещение платной рекламы в почтовых рассылках и на сайтах, размещение платных объявлений в системах контекстной рекламы и т.д. Все эти способы хороши. Но они приносят лишь временный результат. Платишь деньги – есть целевой трафик. Не платишь деньги – нет трафика!

Каждому интернет-предпринимателю хотелось бы получать качественный целевой трафик на собственный коммерческий ресурс совершенно бесплатно.

Бывает ли такое?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/42.htm>**

## **Где взять информационные продукты для собственного интернет-магазина?**

Многие начинающие интернет-предприниматели, которые установили на своем коммерческом ресурсе интернет-магазин «LastoShopGold - магазин электронных товаров с дважды интегрированной партнёрской программой» [http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop\\_gold.html](http://bizzon.info/shop/lasto.com.shop_gold.html) испытывают проблему с его наполнением. Они постоянно думают об этом и задают себе вопрос: «Где же взять информационные продукты для собственного интернет-магазина? Где?»

На самом деле ответ на этот вопрос очень прост. Существует четыре варианта наполнения интернет-магазина информационными продуктами, о которых я сейчас и расскажу. Используя приведенную мной информацию, Вы сможете в течение короткого промежутка времени наполнить собственный магазин востребованными и качественными электронными товарами.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/43.htm>**

## **Пошаговый план создания собственной почтовой рассылки**

О важности почтовой рассылки для интернет-предпринимателя в Интернете написано не мало публикаций. Многие уже понимают, что это неотъемлемый элемент всей бизнес системы. Рассылка нужна как воздух! Она связывает владельца коммерческого проекта с его целевой аудиторией. Позволяет донести ей свои мысли и идеи. Служит источником вдохновения.

Большинство новичков, понимая все преимущества почтовой рассылки, бросаются в «омут с головой» и начинают работать над ее созданием. Но не все «выплывают». Многие «затыкаются» на различных мелких препятствиях, со временем вырастающих в огромный снежный ком, который катится с самой высокой горы, сметая все на своем пути, в том числе и желание создать собственную почтовую рассылку.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/44.htm>**

## **Три формата информационного продукта, которые пользуются максимальным спросом у целевой аудитории в Интернет!**

Информационный бизнес в Рунете с каждым днем набирает свои обороты. Все больше и больше простых людей понимают, что построить бизнес по продаже информации в сети под силу каждому желающему. Уже никого не удивит продажей различных обучающих пособий, видеокурсов, аудиолекций и т.д. То, что раньше было мечтой – стало уже реальностью.

Принимая решение о создании собственного информационного бизнеса, каждый начинающий интернет-предприниматель задумывается о формате собственного информационного продукта. Он постоянно задает себе массу вопросов:

«В каком формате должен быть мой информационный продукт? Какой формат лучше и почему? Как в зависимости от вида формата информационного продукта производить его доставку покупателю? Как?»

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/45.htm>**

## **Как выделиться среди сотен других сайтов и привлечь к себе внимание!**

Каждый из нас посещает в течении дня множество сайтов в Интернет. Некоторые из них не заслуживают внимания, а некоторые мы пытаемся запомнить, и сохраняем ссылку на них в «Избранное» или «Закладки» интернет-браузера. Когда количество таких полезных ссылок невелико, найти нужную ссылку в закладках интернет-браузера легко и просто. Когда же количество ссылок больше тридцати, найти нужную ссылку сложно, так как все ссылки похожи друг на друга. В результате чего тратится много времени на поиск, а возможно, упадет желание ее найти и посетить данный сайт в Интернет.

Вот здесь и нужно задуматься каждому владельцу сайта, как выделиться в списке полезных закладок и привлечь к себе внимание пользователя при поиске ссылки на его сайт. Сделать это очень просто, путем размещения в адресной строке сайта его иконки. Она может быть представлена в виде картинки доллара, компьютера, дискеты и т.д. и т.п. Графическое изображение должно соответствовать тематике сайта и по ней будет ориентироваться пользователь, в процессе поиска ссылки на нужный ему сайт в «Избранном» интернет-браузера.

Вот здесь и возникает очень важный вопрос: «Как создать иконку и разместить ее в адресной строке интернет-браузера? Как?»

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/46.htm>**

## **Осторожно! Почтовый сервер <http://mail.ru>!**

Сегодня я хочу поговорить с Вами об одной проблеме, возникающей практически у каждого пользователя Рунета, ведущего обширную переписку с друзьями, клиентами или же подписчиками, имеющими собственный электронный адрес на почтовом сервере <http://mail.ru>.

Эта проблема очень серьезная, хотя может показаться на первый взгляд, что это не так. Подобную проблему испытывает в жизни, хотя бы один раз, каждый пользователь Рунета. Одни забудут об этой проблеме; другие просто не смогут ее решить; третьи не поймут, что происходит; четвертые ...

И что самое интересное – о данной проблеме вслух ни кто не говорит!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/47.htm>**

## **Шесть способов получения бесплатного целевого трафика на коммерческие ресурсы в Интернет**

Каждый интернет-предприниматель имеющий собственный коммерческий проект в сети Интернет задумывается над получением целевого трафика. Ведь только благодаря целевому трафику коммерческий проект будет приносить прибыль, динамично развиваться, обеспечивать своих посетителей качественной и востребованной информацией.

Коммерческий проект без целевого трафика, скорее мертв, чем жив! Да, именно так. И это не зависит от того, продаете Вы какую-либо книгу, оказываете услуги, набираете слушателей на бесплатный электронный курс или занимаетесь еще чем-либо! Без посетителей проект мертв! Для того чтобы влить в него жизнь, необходимо направить на него целевой трафик – людей, которым интересна данная тема.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/48.htm>**

## **Простой способ получения пассивного дохода в Интернет!**

В этой статье пойдет речь о получении пассивного дохода в Интернет. Ведь многие из нас приходят в сеть, чтобы не только построить собственный бизнес, но и для того, чтобы получать различные виды пассивного дохода от своей деятельности. Вот об одном таком источнике пассивного дохода и пойдет речь.

Суть данного вида заработка состоит в том, чтобы размещать на страницах собственного сайта рекламные объявления рекламодателей. Для его реализации необходимо иметь две составляющие: собственный сайт и рекламодателя, который бы размещал на Вашем сайте собственные рекламные объявления.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/49.htm>**

## **Три способа получения уникального контента для собственного проекта в Интернет!**

Как известно, любой коммерческий проект в Интернете, будь это тематический центр или почтовая рассылка, нуждается в уникальном контенте – статьях. С помощью их продвигается коммерческий проект в Интернет, формируется общественное мнение, увеличивается количество подписчиков почтовой рассылки...

Выгод от публикации статей на страницах почтовой рассылки и тематического сайта масса! Но, не смотря на это, у каждого интернет-предпринимателя в определенный момент времени возникает резонный вопрос: «Где же взять в нужном количестве статьи для собственного коммерческого проекта?»

На самом деле, проблем со статьями не может быть, при условии, если Вы знаете три способа их получения для собственного проекта в Интернет.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/50.htm>**

### **Как поставить собственного хостера к стенке и заставить выполнять взятые на себя обязательства!**

Стабильность бизнеса в Интернет, в первую очередь, зависит от компании платного хостинга, которая предоставляет платные услуги по размещению сайта на их сервере.

Все компании платного хостинга на собственных ресурсах в один голос «кричат» о том, что их компания самая надежная, самая стабильная, самая самая ... Сбоев нет. Все просто отлично и прекрасно. Только воспользуйся услугами нашей компании и будет Вам счастье!

Как же дела обстоят в действительности?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/51.htm>**

### **Что делает успешный интернет-предприниматель, если ...**

Именно такой вопрос чаще всего задают себе многие начинающие интернет-предприниматели и в большинстве случаев не находят на него ответа.

Так, что же делает успешный интернет-предприниматель, если ...

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/52.htm>**

### **Как придумать доменное имя для собственного проекта в Интернет!**

Любой бизнес в Интернет начинается с доменного имени. Именно его первым видит потенциальный посетитель или клиент. Именно прочитав его, он принимает решение, будет ли интересен ему данный проект. Именно по нему у него выстраиваются первые ассоциации и впечатления о проекте... Не зря говорят, что театр начинается с вешалки. По ней можно судить о театре в целом. Так и о проекте в Интернет можно судить по его доменному имени.

Придумать доменное имя для собственного проекта в Интернет не очень простое занятие, как может показаться на первый взгляд. При выборе доменного имени необходимо учесть множество различных нюансов и тонкостей...

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/53.htm>**

## **Пять важных правил, которых должен придерживаться каждый покупатель любого товара в Интернет с оплатой через платежную систему Рупей**

Большинство интернет-магазинов, мини-сайтов и порталов принимают платежи от покупателей с помощью платежной системы Рупей (<http://bizzon.info/new-e-rupay.htm>). Она позволяет принимать оплату 20 различными способами с территории России, Украины, Ближнего и Дальнего Зарубежья. Использование платежной системы Рупей в качестве системы взаиморасчетов позволяет продавать продавцам свои продукты большому количеству людей, расширяя рынок сбыта своей продукции и получая дополнительную прибыль.

Многие пользователей Рунета уже знают о системе Рупей (<http://bizzon.info/new-e-rupay.htm>). Она не вызывает у них негативных эмоций и пользуются ею без каких-либо проблем. В то же время, существует некоторый процент пользователей, который не имеет понятия, что это за платежная система, как правильно оформлять заказ с ее использованием и что вообще необходимо делать с этими счетами.

В связи с тем, что я пользуюсь данной платежной системой довольно продолжительное время и имею опыт работы с ней, расскажу о пяти важных правилах, которых необходимо придерживаться каждому, кто захочет приобрести какой-либо товар с оплатой через Рупей.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/54.htm>**

## **Осторожно! Мошенники в Интернет!**

В последнее десятилетие Интернет развивается семимильными шагами. Перед людьми возникают новые возможности в поиске и обмене информацией, организации собственного бизнеса, реализации самых немыслимых планов и задумок. Интернет позволил многим людям реализовать собственные планы и мечты. Многие стали реальностью. Но в то же время, Интернет имеет и негативную сторону. В нем все больше и больше процветает мошенничество. Ведь в Интернете легче обмануть, чем в реальной жизни. Этим пользуются недобросовестные пользователи Интернета, которые и выманивают деньги у доверчивых людей.

Почему это происходит?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/55.htm>**

## **Трафиковый вирус и "Ласковый май"**

Вы совершенно правильно прочитали название статьи – «Трафиковый вирус и «Ласковый май». Уверен, что многие из нас помнят звездное восхождение в конце 80-х группы «Ласковый май». Она ворвалась в нашу жизнь как тайфун, все снося на своем пути, рана сердца многих девчонок, заставляя их плакать и «фанатеть» от Юры Шатунова! Многие помнят его песни «Белые розы», «Розовый вечер», «Пусть будет ночь», «На белом покрывале января»... Это часть нашей жизни, нашей молодости. Вспомните школьные дискотеки, первые любовные романы... и вокруг нас была эта музыка. Она звучала на

каждой дискотеке, в каждом кафе и баре, в каждом классе, у каждой девчонки в магнитофоне... Она была всюду.

Возможно, молодое поколение не помнит это время... Спросите у своих родных – они расскажут о том, какое это было время.

«Что же в этом такого, что об этом нужно было писать статью?» – спросите Вы.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/56.htm>**

## **Как организовать собственный домашний бизнес в Интернет по изготовлению графических обложек для информационных продуктов**

Интернет перед обычными людьми открывает массу возможностей по организации домашнего бизнеса в сети. При этом не нужно снимать офис, нанимать дорогостоящий персонал, тратить деньги на подвод различных коммуникаций, вкладывать громадные деньги в продукт.

Интернет позволяет организовать каждому человеку свой домашний бизнес без значительных вложений. Необходимо иметь всего лишь: компьютер, модем, доступ в Интернет, несколько сот долларов и, конечно же, «серое вещество», способное думать и принимать правильные решения.

В этой статье пойдет речь о создании собственного домашнего бизнеса по изготовлению графических обложек для информационных продуктов – электронных книг, бесплатных и платных курсов обучения, аудиосеминаров, лекций и т.д.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/57.htm>**

## **Как оплачивать товары по PayPal в зарубежной части Интернета из стран СНГ**

В зарубежной части Интернета, так как и в Рунете, существует множество платежных электронных систем, например, таких как PayPal, e-Gold и другие. Подавляющее большинство зарубежных Интернет-предпринимателей принимают оплату за свои товары и услуги посредством кредитных карт и платежной системы PayPal.

Но что делать, если человек хочет оплатить какой-либо лот на аукционе eBay или же хочет приобрести понравившуюся книгу на мини-сайте, а оплата принимается только титульными знаками платежной системы PayPal?

Что делать? Как быть?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/58.htm>**

## **Четыре причины, почему Вы должны иметь собственную почтовую рассылку**

Большинство начинающих интернет-предпринимателей не понимают мощную силу почтовой рассылки! Это очень плохо! Когда они понимают свою ошибку – начинают жалеть об утраченном времени и упущенных выгодах.

Почтовую рассылку должен иметь любой проект в Интернет, будь он коммерческим, либо поддерживающийся на голом энтузиазме его владельца.

Если же вы имеете свой сайт, но не имеете собственной почтовой рассылки, вы недополучаете круглую сумму прибыли каждый год! Это действительно так!

Так почему же важно иметь свою собственную почтовую рассылку?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/59.htm>**

## **Семь причин, почему люди не покупают Ваши товары и услуги!**

В Интернете каждый день появляется множество коммерческих проектов, целью которых является продвижение товаров и услуг с помощью сети. На сайтах таких проектов продаются электронные книги, бытовая техника, книги, аудио- и видео диски, различные приспособления и приборы, оказываются различные платные услуги по продвижению сайтов и т.д. и т.п.

Но не все так хорошо, как кажется на первый взгляд! Не все сайты выживают! Большинство владельцев, закроют собственный коммерческий проект уже через 3-6 месяцев и будут разочарованы в Интернет-бизнесе.

Все было бы хорошо, если бы они просто ушли из Интернет-бизнеса, но с завидной упорностью, они через некоторое время выводят новый коммерческий проект, который опять же спустя несколько месяцев будет закрыт.

Владельцу такого коммерческого проекта не может прийти в голову ответ на один простой вопрос: «Почему люди не покупают его товар или услугу, в то время, как другие коммерческие проекты уверенно чувствуют себя на рынке и продолжают набирать обороты продаж?»

Как говорится, комментарии излишни.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/60.htm>**

## **Шесть главных элементов графической обложки любого информационного продукта!**

Сегодня я хотел бы поговорить с Вами о том, какие элементы (надписи и рисунки) должны присутствовать на графической обложке информационного продукта.

Казалось бы, что в этом особенного - размещай надписи, используй картинки и все будет «Ок!» Но не тут то было. Периодически просматривая графические обложки новичков информационного бизнеса, я всегда удивляюсь тому, что размещено на них. Это и различные надписи, слоганы, призывы к действию, картинки, фотографии ... Все было хорошо, если бы все эти элементы отвечали теме информационного продукта или же, в

крайнем случае, перекликались с ней. Складывается впечатление, что все эти элементы размещены по одному лишь принципу: «Абы було!»

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/61.htm>**

## **Как быстро пополнить собственный кошелек в платежной системе Webmoney**

Электронные деньги все сильнее и сильнее входят в нашу жизнь. С их помощью в Интернете можно оплатить путешествие, приобрести книгу, программу, заказать доставку цветов и многое другое. Хотим мы или не хотим, но электронные деньги все же удобное средство для расчета за товары и услуги в сети.

В 1998 году с целью обеспечения интернет-пользователей универсальным средством расчета за товары и услуги, предоставляемые в сети, была открыта платежная система Webmoney Transfer. Ей может воспользоваться любой человек, который имеет доступ к Интернету в любой точке Земли.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/62.htm>**

## **Какое программное обеспечение необходимо иметь интернет-предпринимателю для успешного старта собственного домашнего онлайн-бизнеса в Интернет?**

Именно такой вопрос постоянно задает себе большинство начинающих интернет-предпринимателей. Они уверены в том, чтобы вести успешный и прибыльный бизнес в сети необходимо иметь какое-то особое и специальное программное обеспечение! Эта уверенность, порой, даже отталкивает воплощение их собственного бизнеса в жизнь. И только потому, что они считают, что необходимо использовать особое программное обеспечение.

Когда же в письмах или же в личных разговорах со мной по телефону они узнают о том, какое программное обеспечение используется для построения собственного домашнего бизнеса в Интернет, они берутся за голову и говорят практически одну и ту же фразу: «И это все!» Сначала они не верят в это, но постепенно, шаг за шагом, после моих объяснений, какое программное обеспечение используется для этого, они соглашаются со мной во всем.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/63.htm>**

## **Четыре причины, по которым Вы теряете подписчиков собственной почтовой рассылки**

Каждый владелец почтовой рассылки испытывает не очень приятное чувство, когда количество подписчиков уменьшается прямо на глазах. Позавчера отписалось от рассылки 20 человек, вчера – 15, сегодня – 5... Подписной лист «похудел» за три дня на 40 человек. Приятного мало!

Почему же так происходит? Почему?

Проанализируем несколько ситуаций, почему это происходит.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/64.htm>**

## **Как создать ценный информационный продукт, приносящий постоянно растущую прибыль!**

Большинство начинающих интернет-предпринимателей ломают голову над созданием собственного информационного продукта. Ведь нужно написать такой информационный продукт, который бы пользовался популярностью и приносил его создателю приличный доход!

Придумывается не один десяток тем для создания такого информационного продукта. Одни варианты не подходят, другие отсеиваются как сомнительные, третьи не представляют интереса... Весь список тем оказывается не пригоден для создания продукта, который был бы востребован на рынке.

Как же быть?

Ведь многие находят свои ниши и продают различные информационные продукты: электронные книги, видеоуроки, аудиолекции и т.д.

Сейчас я расскажу о самом простом способе, который позволит Вам создавать ценные информационные продукты буквально за несколько часов. И не смотря на это, они будут пользоваться бешеной популярностью в сети, и приносить постоянную прибыль!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/65.htm>**

## **Как быстро прочитать сайт на английском языке и все понять, даже если Вы не знаете английского языка!**

Наверняка, каждый из нас, задает себе вопрос:

«Как быстро прочитать сайт на английском языке и все понять, даже если я не знаю английского языка?»

Это вопрос возникает у многих. И вот почему...

В зарубежной части Интернета много интересных ресурсов, которые привлекают наших пользователей. Ведь не секрет, что англоязычная часть сети развита намного лучше, чем русскоязычная и информации там намного больше, чем в Рунете.

Что же ищут наши пользователи в зарубежной части сети?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/66.htm>**

## **Пять важных компьютерных навыка, которыми должен обладать каждый создатель информационного продукта в виде электронной книги!**

Очень часто будущие авторы информационных продуктов боятся приступить к работе над ними только из-за того, что не знают с какими проблемами им придется столкнуться в будущем и какими навыками им необходимо обладать.

В этой статье мы и поговорим с Вами о том, какими навыками должен обладать создатель информационного продукта в виде электронной книги. Кстати, эти навыки пригодятся Вам и при создании любого другого информационного продукта с некоторой поправкой, в зависимости от типа создаваемого продукта.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/67.htm>**

## **Права перепродажи на электронные книги как один из вариантов организации собственного бизнеса в Интернет!**

Все больше и больше интернет-предпринимателей понимают, что можно организовать бизнес в Интернете не только на продаже своего информационного продукта, но и чужого. И речь здесь не идет об участии в различных партнерских программах, например, такой как партнерская программа <http://bizzon.info/affiliate/> проекта <http://bizzon.info>. Интернет-предприниматель будет получать 100% прибыль от продажи чужого информационного продукта, имея на него право его перепродажи.

Что это значит и как это выглядит на самом деле?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/68.htm>**

## **Как правильно определить цену на цифровой продукт в Интернет**

Каждый автор цифрового продукта сталкивается с одной очень простой проблемой – необходимо правильно определить его цену. Но данная проблема проста только на первый взгляд. На самом деле все намного сложнее и к решению нужно подходить комплексно.

От правильно выбранной цены за продукт зависит многое:

- как отнесется к данному продукту будущий покупатель - серьезно или же проигнорирует его, вследствие слишком высокой или маленькой цены;
- будет ли покупаться данный продукт;
- какое количество цифрового продукта будет продаваться за день, месяц, полгода, год;
- какую прибыль получит продавец от продажи цифрового продукта.

Как видите, от правильно выбранной цены за продукт зависит очень многое. Так как же устанавливаются цены на цифровые продукты в Рунете?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/69.htm>**

### **Рекламный текст: длинный или короткий?**

Большинство начинающих предпринимателей при создании рекламного текста для своего информационного продукта (и не только для информационного продукта) не могут правильно определить длину рекламного текста. Им кажется, что если сделать слишком длинный рекламный текст, то его никто не будет читать и страница с описанием продукта будет закрыта сразу же после того, как пользователь увидит длинный рекламный текст! Если же сделать очень короткий рекламный текст – посетитель может подумать, что данный продукт не решит проблему покупателя и сразу же закроет эту страницу в своём браузере.

Как поступить в этом случае? Писать длинный рекламный текст или же обойтись коротким? Ведь среди некоторого количества пользователей Рунета циркулирует мнение, что длинные рекламные тексты никто не читает и они никому не нужны!

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/70.htm>**

### **Три способа защиты партнерских ссылок, которые позволят Вам гарантированно зарабатывать в любой партнерской программе!**

Одним из способов заработка в Интернете является участие в партнерских программах. Как правило, в таких программах участвуют владельцы коммерческих сайтов и почтовых рассылок. Продвижение партнерских товаров в рамках собственного коммерческого проекта может приносить его владельцу приличные суммы дохода. Но с другой стороны, может и не приносить ...

И вот почему.

После регистрации в партнерской программе, каждый ее участник получает специальную партнерскую ссылку для рекламирования какого-либо определенного продукта или же группы товаров. В этой ссылке прописывается персональный идентификатор участника партнерской программы, который позволит скриптам партнерской программы определить, чей это посетитель и в случае успешной продажи, зачислить партнеру, причитающее ему комиссионное вознаграждение.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/71.htm>**

### **Почтовая рассылка - источник идей для создания собственных информационных товаров**

Каждый из нас знает, что самый лучший товар в Интернете – полезная информация, скомпилированная в виде электронной книги.

Почему так происходит?

Давайте разберем все по порядку, и не спеша.

Полезная и качественная информация, решающая какую-либо проблему, всегда востребована. Ее можно без проблем оформить в виде электронной книги и продавать бесчисленное количество раз, получая каждый раз от ее продажи чистую прибыль, за вычетом расходных затрат.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/72.htm>**

### **Какой должен быть объем электронной книги для коммерческого использования**

Большинство начинающих авторов электронных книг входят в ступор при поиске ответа на один единственный вопрос: «Какой оптимальный объем должна иметь коммерческая электронная книга?»

Бытует мнение, что хорошая электронная книга должна иметь, как минимум, 80-100 страниц печатного текста. Плохая же электронная книга должна содержать от 2 до 20 страниц. Среднего не дано.

Кто прав?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/73.htm>**

### **Информационные продукты с правами перепродажи - отличная возможность создать собственный информационный бизнес!**

Информационный бизнес в Интернете развивается семимильными шагами. Многие люди продают собственные знания и опыт в сети в виде электронных книг, отчетов, докладов, видеоуроков, аудиотренингов, аудиолекций и т.д. Это позволяет им решать свои финансовые проблемы, обеспечивать себя и свою семью.

Уверен, что и Вы, читая эту статью или же другие материалы на эту тему, ловили себя на мысли:

«Действительно, многие люди продают свои знания и свой опыт в Интернете.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/74.htm>**

### **Шесть способов защиты собственного электронного адреса от спамеров!**

Многие из нас, в том числе, и Вы, и я, каждый день из своего почтового ящика «выгребаем» тонны несанкционированных сообщений - спама. Это различные письма, рекламирующие виагру, всевозможные тренинги, поездки, различные бытовые устройства и чистящие средства. Тематика получаемых писем очень обширна, что свидетельствует об эффективности рекламирования товаров и услуг таким способом.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/75.htm>**

## **Можно ли построить бизнес в Интернет на модемном соединении? Миф или реальность?**

Можно ли построить бизнес в Интернете на модемном соединении? Миф или реальность? Об этом я уже писал в своей статье «Какой компьютер подходит для бизнеса в Интернет?» (прочитать можно здесь <http://www.bizzon-board.com/forum/viewtopic.php?t=989>). Но после ее публикации я получил очень интересное письмо от подписчика моей рассылки, Рената. И вот, что он написал в нем:

«Боже мой! Вы до сих пор используете медленное коммутируемое подключение к Интернет?!? Неужели электронная коммерция приносит вам так мало денег, что вы не можете себе позволить нормальное подключение?»

Честно, говоря, я был поражен текстом письма. Да ... Есть люди в наших селеньях ... Ренат получил ответ на свое письмо и через некоторое время прислал второе:

«Да ладно вам... глубоко извиняюсь...

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/76.htm>**

## **Как правильно выбрать партнерскую программу для собственного сайта или почтовой рассылки!**

Не секрет, что многие владельцы собственных сайтов и почтовых рассылок получают дополнительный доход от участия в различных партнерских программах. На данный момент в Интернете, как в русскоязычной части, так и в англоязычной, существует масса различных партнерских программ. Перед владельцами сайтов и почтовых рассылок стоит очень сложная проблема: «Как подобрать оптимальную партнерскую программу для своего проекта, чтобы она приносила доход и гармонично дополняла его?»

В этой статье, я расскажу о нескольких критериях, которые позволят Вам правильно оценить и выбрать партнерскую программу именно для Вашего коммерческого проекта. При выборе партнерской программы необходимо исходить из следующего.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/77.htm>**

## **Простой, но эффективный способ изучения материалов почтовых рассылок**

Как только человек подписывается на почтовую рассылку, он начинает на свой электронный ящик получать множество материалов. Одна рассылка прочитывается полностью, вторая – только на половину, а третья идет в корзину, а четвертую просто нет времени прочитать.

Подписчик почтовой рассылки просто не может усвоить огромное количество материала. Тогда возникает такой вопрос: «Как же эффективно изучить все эти материалы и запомнить их? Как?»

Почему возникает такой вопрос и почему это происходит?

Ответ на него кроется в том, как изучаются материалы почтовой рассылки подписчиком. А они могут изучаться по-разному и в разных обстоятельствах.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/78.htm>**

## **"Ляпы", как средство увеличения продаж!**

Как вы думаете, ошибки способны увеличить количество продаж? Уверен, что вы утвердительно скажете: «Нет!» До недавнего времени я тоже сказал бы «нет». Если бы у меня спросили сейчас, что я думаю, по этому поводу, я бы ответил примерно так: «Все зависит от того, какая совершенна ошибка!»

На изменение моего мнения по данному вопросу повлияло событие, которое совсем недавно произошло со мной. Я являюсь автором и ведущим почтовой рассылки о бизнесе в Интернет, которая выходит на движке сервиса Смартреспондер <http://bizzon.info/smartresponder.htm> с количеством подписчиков 12600+ человек.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/79.htm>**

## **Как быстро и легко вывести деньги из платежной системы e-Gold**

Все больше и больше пользователей Рунета обращают свое внимание на англоязычную часть Интернета. В принципе, я понимаю этих людей. Возможностей для заработка денег в зарубежной части сети намного больше, чем в Рунете. Спектр продаваемых товаров и оказываемых услуг в англоязычной части сети намного порядков превышает предложения в русскоязычном сегменте Интернета.

В большинстве своем, русскоязычные пользователи Рунета принимают участие в различных зарубежных проектах, обещающих приличные суммы доходов. Такими проектами являются различные клубы, ассоциации, сообщества, потребительские общества, различные партнерские программы и т.д. и т.п., вознаграждения в которых, выплачиваются титульными знаками платежной системы E-gold.

Перед нашими соотечественниками остро стоит один из самых важных вопросов: «Как обналичить электронные деньги из платежной системы E-gold в Рунете?»

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/80.htm>**

## **Как найти время для построения собственного бизнеса в Интернет, если Вы все время заняты!**

Сегодня поговорим об очень важной проблеме – как найти время для построения собственного бизнеса в Интернет. Казалось бы проблемы в этом нет! Выдели время и работай. Но ... не все так просто! И подтверждение этому есть. Очень часто в своих письмах ко мне, подписчики моих рассылок пишут примерно об одном и том же:

«Я постоянно работаю на основной работе. Мне она уже порядком надоела. Приходится утром уходить на работу, вечером приходишь как выжатый лимон. А мне так хочется иметь собственный бизнес, ни от кого ни зависеть, просыпаться когда хочу, уделять больше времени семье ... Как мне найти время для построения собственного бизнеса в Интернет, если я все время занят?»

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/81.htm>**

## **Как увеличить заработок в партнерских программах, используя графический поп-ап!**

Каждый участник партнерской программы всегда стремится зарабатывать в ней больше и больше. Так и должно быть! Ведь человек вступает в партнерскую программу для получения прибыли от продажи какого-либо продукта или услуги!

Как правило, владелец партнерской программы представляет своему аффилиату (партнеру) различные рекламные материалы. Это очень хорошо! Но существуют и такие партнерские программы, в которых рекламные материалы практически отсутствуют.

Задача аффилиата партнерской программы - установить один из рекламных материалов на видном месте своего сайта и подтолкнуть посетителя сайта к переходу по собственной партнерской ссылке на рекламируемый продукт.

При этом необходимо учесть и тот факт, что посетитель должен быть целевым. Иначе от этих переходов толку не будет! Переходы по партнерской ссылке будут, а продаж - нет!

Как привлечь внимание к партнерской ссылке и побудить человека по ней кликнуть?

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/82.htm>**

## **Спам-фильтр - враг интернет-предпринимателя!**

В последние несколько лет, количество полученных несанкционированных писем, пользователями сети возросло в несколько раз. Пользователи получают рекламу предметов интимной гигиены, сообщения о выигрыше в различных акциях, рекламу бытовой техники и т.д. Для борьбы с этим явлением многие владельцы почтовых серверов, установили на них специальные программы, так называемые спам-фильтры.

Что же делают эти программы?

Какую функцию они выполняют?

Данные программы выполняют одну единственную функцию. Они первыми принимают входящую почту человека, имеющего собственный электронный адрес на данном почтовом сервере. Проверяют ее по определенному алгоритму, и после этого решают, что делать с входящей почтой: присвоить ей статус спама или же нет.

**Читать полностью >>> <http://bizzon.info/article/83.htm>**

## Бесплатные электронные курсы Александра Доценко

В этой главе я собрал для Вас ссылки на почтовые рассылки и бесплатные электронные курсы, которые выходят в рамках проекта <http://bizzon.info> "Достоверная информация о бизнесе в реальной жизни и Интернет".

Подписаться на почтовые рассылки и бесплатные электронные курсы Вы можете совершенно бесплатно!

### Александр Доценко Бесплатный электронный курс "Секреты заработка в партнерских программах Рунета!"



Теперь и Вы сможете зарабатывать приличные суммы комиссионных, участвуя в любых партнерских программах Рунета, внимательно изучив всего лишь одиннадцать уникальных уроков бесплатного электронного курса "Секреты заработка в партнерских программах Рунета!"

Рекомендуется к самому тщательному изучению каждому, кто имеет собственный бизнес в Интернет или же только работает над его созданием!

Узнать больше и подписаться на курс можно на сайте <http://bizzon.info/kurs/affiliate/>

### Александр Доценко Бесплатный электронный курс "6 советов для тех, кто решил организовать собственный домашний бизнес по компьютерному набору и распечатке текстов!"



Каждый, кто решил заняться домашним бизнесом по компьютерному набору и распечатке текстов должен пройти данный бесплатный электронный курс.

Данная информация поможет Вам убрать комплексы, которые есть у каждого, кто начинает заниматься данным направлением и позволит начать бизнес максимально быстро и с минимальными вложениями!

Узнать больше и подписаться на курс можно на сайте <http://nabortexta.bizzon.info/>

## **Бесплатный электронный курс "7-шаговый процесс создания продающего текста с полного нуля!"**



Если Вы испытываете трудности с написанием рекламного текста для собственного продукта (неважно какой он: физический или электронный) или же считаете себя "асом" в копирайтинге, но ищите новую информацию в этой области знаний, Вам необходимо подписаться на бесплатный электронный курс "7-шаговый процесс создания продающего текста с полного нуля!"

Вы научитесь самостоятельно писать эффективные рекламные тексты для собственного продукта, повысив собственный доход в несколько раз!

Узнать больше и подписаться на курс можно на сайте <http://bizzon.info/kurs/copyrigh/>

## **Александр Доценко Бесплатный электронный курс "Как заработать кучу денег, продавая информацию в Интернет не имея большого таланта и опыта!"**



Внимательно прочитав информацию данного курса Вы получите пошаговый план по открытию собственного информационного бизнеса в Интернет!

Вы узнаете как получить неограниченную прибыль при помощи сайта, состоящего всего из двух страниц! Компьютер больше не будет вытягивать как пылесос из Вашего семейного бюджета денежные средства, он будет их зарабатывать. Вы узнаете как последовательно, шаг за шагом, можно построить собственный бизнес в Интернет. И это не шутка!

Узнать больше и подписаться на курс на сайте <http://business-on-line.bizzon.info/>

### **Александр Доценко Бесплатный электронный курс "9 советов, позволяющих повысить продажи информационного (цифрового) продукта в Интернет!"**



Если Вы продаете собственный информационный продукт в Интернет и хотите увеличить его продажи, тогда внимательно изучите бесплатный электронный курс "9 советов, позволяющих повысить продажи информационного (цифрового) продукта в Интернет!"

Вы сможете увеличить продажи собственного информационного продукта, только при условии, если будете применять на практике все, что описано в данном курсе!

Узнать больше и подписаться на курс можно на сайте <http://bizzon.info/kurs/9sovetov/>

### **Александр Доценко Бесплатный электронный курс "Секретное оружие интернет-предпринимателя"**



Теперь и Вы сможете использовать в своей предпринимательской деятельности секретное оружие успешных интернет-предпринимателей, которое позволит Вам легко и просто создать собственный бренд, получить признание, деньги и уважение!

Используя информацию этого курса Вы сможете поднять собственный бизнес на новые высоты и занять достойное место среди профессионалов!

Узнать больше и подписаться на курс можно на сайте <http://bizzon.info/kurs/article/>

## **Александр Доценко Бесплатный электронный курс "Изготовление визитных карточек. Технология. Изготовление. Бизнес."**



Многим из нас кажется, что изготавливать визитные карточки могут только "избранные". Но это не так!

Это доступно каждому человеку, в том числе и вам! В этом нет ничего сложного. Главное знать о данном предмете как можно больше "правильной" информации, технологии изготовления и т.д. и т.п. В этом вам поможет бесплатный электронный курс "Изготовление визитных карточек. Технология. Изготовление. Бизнес".

Узнать больше и подписать на курс можно на сайте <http://vizitka.bizzon.info/>

## **Александр Доценко "Первые шаги на аукционе eBay. Просто о сложном!"**



В этом бесплатном электронном курсе Вы познакомитесь с аукционом eBay. Об аукционе написано очень много в Интернете. Читая всю эту информацию, понимаешь, что не все так просто! Но ведь люди продают и покупают товары на этом аукционе и зарабатывают деньги!

Первоначальной информации очень мало и найти ее трудно. А ведь именно от того, как Вы разберетесь в азах и зависит Ваш успех на аукционе. По этой причине и был создан этот электронный курс. Он поможет разобраться Вам с аукционом, даже если Вы и не знаете английского языка.

Узнать больше и подписаться на курс можно на сайте <http://auction.bizzon.info/>