

Анастас Мавродиев

представя



Интернет Бизнес от А до Я

(безплатна електронна книга)



Казвам се Анастас Мавродиев и се радвам да ви посрещна. Успешно развивам бизнес в интернет и помагам на хората в реализирането на техните бизнес начинания.

Поради нарастващия интерес написах тази книга, за да ви помогна в търсенето на качествена информация относно създаването на печеливш бизнес в интернет. Вие знаете, че с всеки ден се увеличава броя на хората получаващи стабилни доходи от него.

Книгата дава цялостна представа за начина, по който следва да мислите и действате, ако желаете да създадете собствен бизнес в интернет.

Ако имате въпроси, препоръки или предложения, не се колебайте да пишете на адрес: anastasmavrodiev@gmail.com ; skype:internetbiznes

.

С уважение, Анастас Мавродиев.

За да започнете бизнес в интернет трябва да знаете как да използвате персоналния си компютър, да владеете определени навици на работа и да боравите с компютърната терминология.

Това наистина е необходимо, дори на пръв поглед да ви се струва елементарно или смешно, но бих желал да насоча вниманието ви към друг важен момент, свързан с развитието на вашия собствен бизнес в интернет.

Нека да тръгнем от самото начало, засягайки тези личностни качества, които са необходими за успеха ви в какъвто и да е бизнес. Това е свързано с вашата нагласа, начина ви на мислене, вашата житейска психология.

За да успее човек в своето начинание, трябва да има желание, дисциплина и готовност за действие.

Нека да разгледаме първото условие.

Защо е необходимо желание?

Винаги гледам на желанието като на възпламеняваща искра. Тя дава началото на волевия акт. Желанието предлага на човек възможност да предприеме нещо, да действа. Хората желаят неща, които нямат, неща, които ще направят живота им по-щастлив, богат или различен.

Човек, който желае, поставя обекта на желанието си като своя цел, която трябва да изпълни. Чрез действия той се опитва да превърне желанието в реалност.

Например, когато някой желае да изгради красиво тяло, обикновено предприема първите стъпки към осъществяване на това – започва да тренира във фитнес зала. Ако желае нова кола или апартамент, търси начини да спечели повече пари, за да си ги купи.

В това отношение, създаването на собствен електронен бизнес като източник на допълнителни доходи, е чудесна идея!

Без желание за нещо по-добро, човек нямаше да ПРАВИ НИЩО.

Сега да разгледаме второто условие - дисциплина.

Да предположим, че вие имате желание за промяна. Решили сте да си осигурите стабилни доходи за вас и вашето семейство. Имате идея как да го направите. Както във всяко едно начинание, се сблъсквате с

трудности, които трябва да преодолеете, освен това за всяко едно нещо се иска постоянство.

Много хора не реализират пълния си потенциал поради отсъствието на дисциплина. Тя е рутинна, скучна, даже болезнена, защото в повечето случаи изисква да се откажем от нещо.

Случвало ли ви е се, да се захващате с много неща, но без да успявате да довършите нито едно от тях?

На мен- да.Трябваше ми време да се науча на самоконтрол.

Ако имате желание и сте дисциплинирани, това, което ще промени живота ви, е готовността за действие, даже самото ДЕЙСТВИЕ.

Не е важно дали ще ви потръгне или не, защото в живота всеки претърпява падения и възходи.

Мисълта за евентуален неуспех в развитието на собствен интернет бизнес само би ви парализирала. За да успее в живота, човек трябва да рискува, да бъде активен. Както се казва: „Който играе-печели, който не играе-не печели. ...“.

От трите изисквания, последното за мен е ключово. За да ме разберете, ще ви разкажа един виц:

Имало един беден човек, който много искал да спечели пари от тотото. Всеки ден се молил на Господ : „Господи, направи така, че да спечеля джакпота, ще ми реши всички проблеми“.

Тази молба продължавала всеки ден.

На Господ най-накрая му омръзнало да слуша едно и също нещо, и му казал: ” Е добре де, искаш да спечелиш джакпота, а един фиш не пускаш ...“.

Запомнете, главната рецепта за успех включва ЖЕЛАНИЕ, ДИСЦИПЛИНА и готовност за ДЕЙСТВИЕ!

Методите за печелене на пари от интернет са много, но желая да ви обърна внимание върху **ИНФОРМАЦИОННИЯ ИНТЕРНЕТ БИЗНЕС!**



Това е бизнес, свързан с продажбата на електронни продукти чрез интернет. Такива продукти могат да бъдат електронни книги, ръководства, дискове на CD или DVD носител, програми и др. Най-важно е тези продукти да бъдат интересни и необходими на хората, за да поискат да ги купят.

Продажбата на информация чрез интернет е изгоден бизнес.

Нейните плюсове се изразяват в:

1. Бърза доставка до купателя.

При продажба на информация чрез интернет не губите излишно време за нейното изпращане. Тя се доставя до клиента мигновено след заплащане. Клиентите могат да бъдат от всяко кътче на планетата.

2. Произвежда се толкова, колкото е необходимо.

При този вид бизнес се произвежда толкова, колкото се продава. Ако решите, че можете да продадете 100 копия от вашия продукт, то ще създадете толкова. Не е необходимо да произвеждате 1000 бройки и да чакате, докато се продадат всички.

3. Ниски разходи по реклама и възможност за обхващане на широка аудитория.

Парите, които са ви необходими, за да рекламирате в интернет, са пъти по-малко от парите, които ви трябва, ако искате да рекламирате например в пресата. При минимални вложения можете да направите оптимална реклама в избраната от вас сфера.

Можете точно да изберете целевата си аудитория - група от хора, които проявяват интерес към представения продукт и информация.

Сами решавате къде да рекламирате и колко да плащате! За продажбата на продукта е необходимо просто да бъде описан добре, за да предизвикате желание за покупка.

4.Лесно създаване на информационен продукт.

Създаването на информационен продукт е много лесно! За кратко създаването на първия продукт, този процес ще става все по-лесен и по-лесен.

В творчески подем ще можете да създавате по два, три нови информационни прдукта на месец.

5.Вие сте свой шев.

Вие сте този, който определя правилата, за разлика от обикновената работа.

Вие решавате какво и кога да продавате.

Вие решавате колко и кога да работите.

Няма да се налага да работите от сутрин до вечер, очаквайки края на работния ден.

6.Всеки продаден екземпляр от информационния продукт носи 100% печалба.

Разходите в този бизнес са свързани само със създаването на информационния продукт. След неговото създаване всяка продажба носи 100% печалба.

7.Информацията в интернет се продава 24 часа в денонощието, 7 дни седмично.

Информацията в интернет се продава дори когато спите, защото потенциалните ви клиенти ще имат възможност да закупят продукта от сайта ви по всяко време на денонощието.

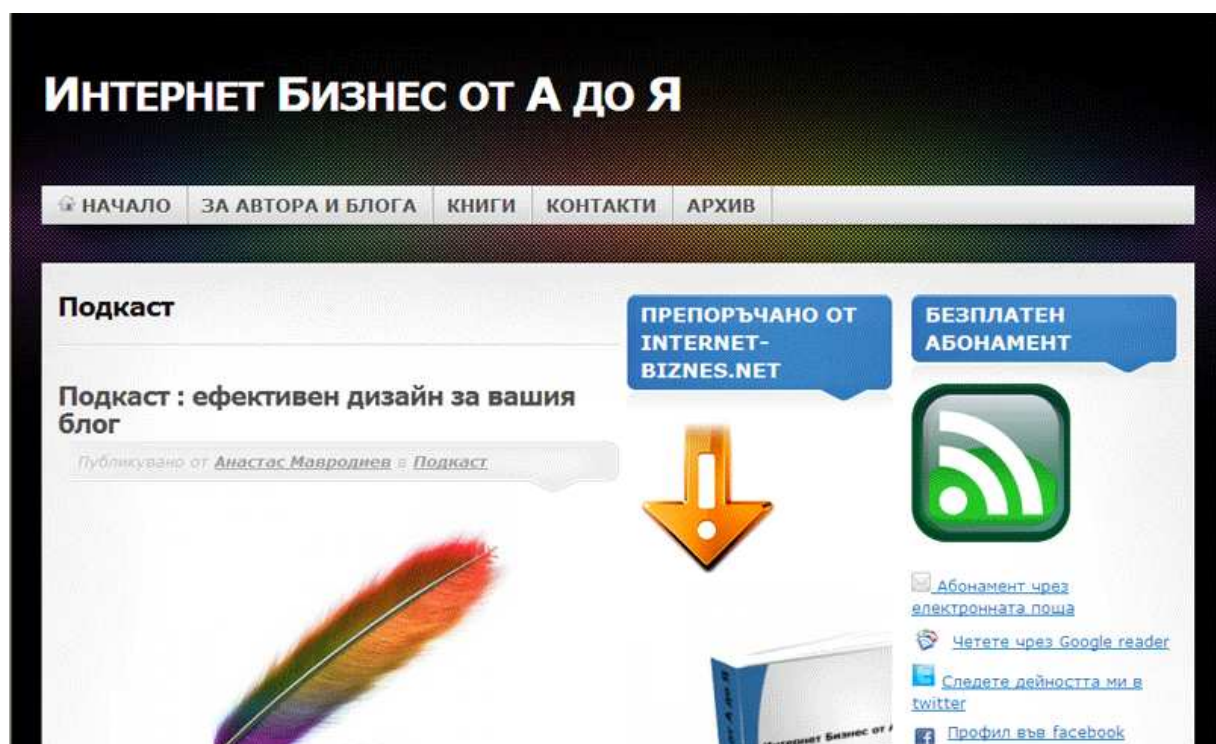
В България пазарът на информационни продукти в интернет вече се развива. В чужбина потребителите са склонни да платят за качествена информация, отколкото да я търсят на парчета безплатно. Съществува нагласата, че платеното съдържание предоставя много по-подробни

инструкции и си струва плащането, която в повечето случаи при популярните продукти се оказва правилно.

В днешни дни притежаването на блог не е нещо модерно, не е и въпрос на лукс – то е задължително за всеки съвременен бизнес. В съвременните пазарни условия, ако управлявате собствен бизнес или искате да създадете бизнес, вие не само имате нужда от блог – вие трябва да имате такъв.

Ако днес притежаването на блог е добре за вашия бизнес, то тенденциите са, че утре това ще бъде от основно значение за функционирането и развитието му.

Какво е това блог? За какво служи и с какво се отличава от обикновения сайт?



Отговорите на тези въпроси се крият в една условна класификация. Ще разпределим блоговете в 5 различни типа:

- *Личен блог.
- *Професионален блог.
- *Бранд блог.
- *Блог за новини.

Ще разгледаме всеки един от тях по отделно.

Личен блог – представете си малък дневник с меки корици и кариран листове, в който може всеки ден да записвате своите мисли, чувства и преживявания от изминалия ден. Това е основната функция на личния блог в електронен вариант.

Авторът на такъв блог просто обожава да споделя как е прекарал почивните дни, какво е правил, с кого се е видял, къде се е веселил. По правило посещаемостта на такива блогове е малка (обикновено от автора и тесен кръг от приятели). Някои хора отмарят с писане. Прекрасна платформа за такава цел е blog.bg

Разбира се, има изключения. Ако авторът е известен, пише интересни статии то посещаемостта е много по висока. Като пример могат да послужат блоговете на :

[Николай Барев](#)

[Иво Инджев](#)

[Иван Бедров](#)

Професионален блог.

Ако човек професионално се занимава с определен вид дейност тогава той може да създаде професионален блог.

За миг да приемем, че става въпрос за човек увличащ се по фотографията. Да си представим, че той владее материята до съвършенство, оборудван е с всевъзможна техника, експериментира непрекъснато и като цяло обича това, с което се занимава.

Такива блогове са много интересни и полезни. Те събират широк кръг от аудитория около себе си. Посетителите четат статии, обсъждат теми, дават предложения и препоръки.

Когато такъв блог набира обороти, става популярен, той започва да носи пари на създателя си. Това става чрез продажбата на рекламни места, партниране с рекламната програма на Google AdSense или от продажбата на информационни продукти.

В крайна сметка такъв блог служи като допълнителен източник на доход. В идеалния случай – като единствения източник на доход. На запад има много такива блогове. След 1 – 2 години ще се появят и у нас.

Прекрасен пример за такъв блог е – <http://digital-photography-school.com>

Горд притежател е Дарън Роуз – професионален австралийски блогър. Този човек печели страхотни пари от блоговете си. Ако обърнете внимание на десния ъгъл ще видите, че за този блог са абонирани повече 300.000 души. За моите представи това си е нещо феноменално.

Типичен пример от българската действителност е **Евгени Йорданов** (www.seoptimisacia.com) . Той се занимавам със SEO, програмиране и дизайн от доста години. Неговият блог съдържа стойностни и безплатни съвети относно оптимизацията на сайтове за търсещи машини.



Този блог е мое професионално четиво и го препоръчвам на всеки, който желае да навлезе в основите на този бизнес. Както всички знаем всяко успешно начало започва с изграждане на солидна основа от знания, върху която се надгражда постепенно.

Бранд блог.

Този тип блогове имат целта да промотират **бранда** на конкретен човек или компания. Избрал съм да развивам блога си в тази насока.

Блогът е чудесно оръжие за популяризиране на автора му. Той се превръща в нещо като визитна картичка. Мога да кажа, че какъвто е блогът такъв е и авторът му. Ако той се поддържа с класа и старание това автоматично ще показва, че авторът е човек със силни качества и може да му се вярва.

Целта е посетителите да се превърнат в потенциални клиенти.

Добър пример, който давам за пореден път е **Белчо Христов** (www.belchohristov.com) . Той използва блога си, за да се рекламира като марка за качество. В него той публикува ежедневно статии свързани със здравословния начин на живот, фитнеса, хранителните добавки и много други.



Освен тематичен това е и личен блог. В него Белчо в свободен достъп качва лични снимки и видео материали. Чрез тях той печели доверие,

което е много важно в днешно време.

Друг прекрасен пример е Майкъл Фортин.

<http://www.michelfortin.com>

Услугите, които предлага са свързани с писането на продаващи текстове за различни продукти и услуги. А блогът служи като средство за допълнителна печалба и популяризиране на името му. В него той пише много полезни статии.

Идеята на всеки такъв предприемач е да дава на читателите си полезна информация. Когато някой от тях има нужда от рекламен текст естествено се обръща към него.

Новинарски блог.

Такъв блог се води от цял колектив. Те избират точно определена тема, за която да развиват, например: «Мениджмънт, бизнес и професионално развитие». Работата по такъв тип блогове е голяма, пише се всеки ден по няколко статии, провеждат се анкети, различни томболи и т.н.

Ако авторите работят професионално техният блог се превръща в главен източник за най-новото от тази област. Той се посещава от хора, които се интересуват от избраната тема и искат да са винаги информирани.

Най-приятният момент е монетизацията на блога. Когато той стане достатъчно популярен и посещаван идва момента на разплатата 😊. Търсят се рекламодатели, поставя се контекстна реклама, използват се партньорски програми и други методи за печелене на пари от блог.

NovaVizia
Мениджмънт, бизнес и развитие

Типичен пример е често посещавания от мен блог <http://novavizia.com> .

Някога задавали ли сте си въпроса: Колко Клиента Можете Да Привлечете Чрез Вашия Блог?



Блогът е прекрасно средство, чрез което да предлагате определен тип услуги, или продавате информационни продукти, *особено ваши.*

Споделяйки информация, която вие черпите от знанията си, вие демонстрирате умения и опит. Демонстрирате това, което търсят вашите клиенти.

Не става въпрос, за директни печалби, а за блог под формата на реклама на вашите основни дейности, които могат да ви доведат клиенти.

Аз например, като бъдещ лекар ще развивам блог свързан със здавословния начин на живот, методи за лечение на често срещани заболявания и т.н.

Истинските Пари Идват От Предлагане На Платени Стоки и\или Услуги!

Ако сте адвокат може чрез блога си да предлагате платени консултации. Ако сте фирма произвеждаща пластмаса може да подържате блог, който да пласира стоката ви. Във всички случаи трябва да имаме определена стока или услуга, която да предлагате! Нали се сещате. Безплатното води до платеното!

С няколко думи блогът е средството, а не целта!



The McGraw-Hill Companies
BusinessWeek
MAY 2, 2005 www.businessweek.com

Blogs

**will change
your business**

More on blogs
online only at
businessweek.com

BLOGSPOTTING
Our new blog
on blogs debuts
online with
Stephen Baker and
Heather Green



PROFILE
The young
blogger king
of New York

КАК ЩЕ ИЗКАРВАТЕ ПАРИ ОТ ВАШИЯ БЛОГ?

Ще ви дам пример с така наречените информационни продукти. Както написах това могат да бъдат: електронни книги, обучителни курсове, платени консултации и т.н.

Като цяло схемата се състои от 11 стъпки:

1. Направете списък на тези знания, които владеете или които по ваше мнение могат да заинтересуват други хора.

Този списък може да изглежда така:

- * Мога да науча хората как да правят сайт, защото имам такъв;
- * Увличам се по фитнеса и мога да помогна на хората да отслабнат или да качат мускулна маса;
- * Знам как да се харесам на всяко момиче/момче;
- * Знам как да си ремонтирам колата, жилището;
- * Знам всички тайни на лова и риболова;

и т.н

2. Изберете от списъка най-горещата тема, която има най-голям потенциал.

Това може да се направи лесно. Посетете някой форум, вижте коя от темите се дискутира най-много. След това разберете дали има вече създадени сайтове по нея, дали те предлагат информационни продукти.

Ако избраната от Вас тема усилено се дискутира по форуми, има създадени тематични сайтове, но няма създадени качествени информационни продукти, то това е знак, че може би сте попаднали на златна жилка.

3. Когато темата е избрана следващото нещо е да създадете блог

Блогът ще Ви е необходим поради няколко причини:

- * той ще служи като основа за бъдещия Ви бизнес;
- * той ще събира на едно място целевата Ви аудитория;
- * на него ще бъде поставен електронния Ви бюлетин;

Този етап най-добре да не го забавяте. Създайте сайт, попълнете го с интересни статии и преминете към следващата стъпка.

4. Направете електронен бюлетин по избраната тема.

Бюлетина на този етап (в западните страни) е най-доброто средство за популяризиране на собствен бранд, продукт или услуга, затова тази стъпка също е много важна и не трябва да я подминавате.

Измислете привличащо вниманието заглавие, след което можете да го регистрирате на smartresponder.ru, getresponse.com, aweber.com. В България се появи аналог, който да предлага такава услуга - emailinvest.com.

Целта Ви е да създадете списък от абонати, които представляват потенциални покупатели на вашите бъдещи информационни продукти. Не случайно бащите на електронната комерция са казали „В списъка се крият парите“.

5. Разберете какви са потребностите на Вашата аудитория.

Ще дойте момент, в който ще бъдете буквално заливани от писма с въпроси. Те ще ви насочат от какво по специално се нуждае целевата Ви аудитория. Те могат да ви послужат като основа за създаването на бъдещи продукти.

6. Направете план на Вашия информационен продукт.

Отговорете на въпросите: Каква информация ще включите в него? На кои аспекти от моята област ще наблегна? Кога ще започна неговото създаване и кога ще го завърша?

Ако е необходимо да допълните знанията си, сега е момента за това. При всички положения ще трябва да имате малко технически познания например: как се записва видео от екрана на компютъра, как се правят обложки за дискове и т.н.



7. Започнете работа по съдържанието на вашия продукт.

Това ще бъде за Вас най-отговорната задача.

Тук ще изложите своите знания в най-подходящия формат, който ще разкрие в най-добра светлина Вашата тема.

На днешна дата най-популярни са следните формати: видео записано на камера, аудио-уроци записани на микрофон, видео записано от екрана на компютър.

Няма смисъл да се съсредоточавате върху грешките, които ще допускате по време на записа. Тях можете да ги редактирате в бъдеще. Сега за Вас главното е да извлечете всички знания по темата, които имате и да ги пренесете в компютъра.

8. Систематизирайте целия материал.

Трябва да порботите над записа на знанията си. Това става, чрез набор от компютърни програми, например Camtasia Studio.

Прегледайте всеки урок, редактирайте допуснатите грешки. След това можете да създадете главното меню на вашия диск. То ще се показва на екрана, когато го поставите в дисковод на компютъра.

9. Направете обложка на бъдещия диск.

На пръв поглед това може да Ви се стори много сложно, но в действителност всеки може да се научи. Цялата графика се създава в програмата Adobe Photoshop, а с помощта на специален принтер може да се нанесе върху самия диск.

10. Направете минисайт, чрез който да продавате вашия диск.

На минисайта описвате всички ползи, които получава клиента от покупката на предлагания диск. Допълнително към минисайта се поставя форма за поръчка и евентуално партньорска програма.

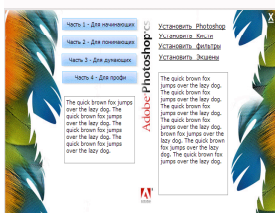
11. Продавайте Вашият диск, чрез вашият сайт, вашият бюлетин и чрез сайтовете на Вашите партньори.

Ето пример за инфопродукт:



ОСНОВИ НА PHOTOSHOP

АВТОР: АНАСТАС МАВРОДИЕВ



:: СЪДЪРЖАНИЕ ::

- I. ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ -
 - ПРЕДСТАВЯНЕ НА РАБОТНОТО ПОЛЕ (WORKSPACE)
 - ПАНЕЛ С ИНСТРУМЕНТИ TOOLBOX
 - ПАНЕЛ ЗА НАСТРОЙКИ OPTION BAR
 - МЕНЮ FILE
 - МЕНЮ EDIT
 - МЕНЮ IMAGE
 - МЕНЮ LAYER
 - МЕНЮ SELECT
 - МЕНЮ FILTER
 - МЕНЮ ANALYSIS
 - МЕНЮ VIEW
 - МЕНЮ WINDOW
 - МЕНЮ HELP
- II. ПАЛИТРИ В PHOTOSHOP CS3 -
- ПАЛИТРА LAYERS
 - ПАЛИТРА STYLES

- III. РАБОТА С ФАЙЛОВЕ -
- ИЗОБРАЖЕНИЯ В PHOTOSHOP
 - РАЗМЕРИ И РЕЗОЛУЦИЯ
 - СЪЗДАВАНЕ НА ИЗОБРАЖЕНИЯ
 - ОТВАРЯНЕ НА ФАЙЛОВЕ
 - ЗАПИС НА ФАЙЛ

100

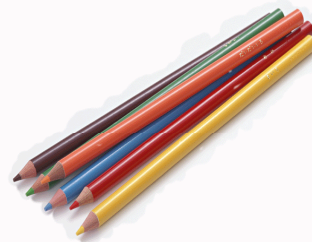
INTERNET-BIZNES.NET

ВИДЕО УРОКА

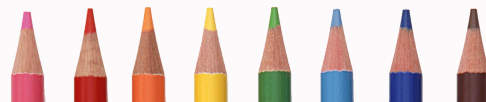
ПО ПРОГРАМАТА

- IV. СЕЛЕКЦИИ В PHOTOSHOP
- СЕЛЕКТИРАНЕ
 - СЕЛЕКТИРАЩИ ИНСТРУМЕНТИ (MARQUEE TOOLS)
 - СЕЛЕКТИРАНЕ С LASSO
 - СЕЛЕКТИРАНЕ С QUICK SELECTION TOOL
 - СЕЛЕКТИРАНЕ С ВЪЛШЕБНАТА ПРЪЧИЦА (MAGIC WAND TOOL)
 - СЕЛЕКТИРАНЕ НА ПОРЕАИЩА ОТ ЦВЕТОВЕ
 - РАБОТА СЪС СЕЛЕКЦИИ В PHOTOSHOP CS3
 - ПОДОБРЯВАНЕ КРАИЩАТА НА СЕЛЕКЦИЯТА
 - ЗАГАЖАВАНЕ КРАИЩАТА НА СЕЛЕКЦИЯТА
 - ОТСТРАНЯВАНЕ НА ЦВЕТНИЯ КАНТ ОКОЛО СЕЛЕКЦИЯТА В PHOTOSHOP CS3
 - ПРЕМЕСТВАНЕ, КОПИРАНЕ И ИЗТРИВАНЕ НА СЕЛЕКТИРАНИТЕ ПИКСЕЛИ
 - ФИЛТЪР EXTRACT
 - КАНАЛИ В PHOTOSHOP CS3
 - МАСКИ
 - СЪХРАНЯВАНЕ И ЗАРЕЖАНЕ НА СЕЛЕКЦИЯ В PHOTOSHOP CS3

ADOBE



PHOTOSHOP



DVD
VIDEO

Ако сте добър в нещо и имате необходимите знания, можете да

продадете информацията на хора, които имат нужда от нея и са готови да заплатят.

Така направи **Антъни Елис (Anthony Ellis)** от САЩ. Той беше решил да продава в интернет своя опит и знания за това как се качва мускулна маса.

Той написа книгата „**Придобиване на маса**“ („**Gaining mass**“), създаде сайт – <http://www.musclegaintips.com>, на който рекламира книгата си, постави контактна форма за поръчка и това е всичко. Сега тази единствена страница му носи по 300 хил. долара годишно.



Ето какво разказва Антъни:

“Винаги съм искал да създам собствен бизнес. В началото няха идея какъв да бъде той. Помислих си какво мога да продавам чрез своя сайт? Например.... информация. Но каква? Разбира се, такава, каквато самият аз владя.

По това време много се увличах по фитнеса, по-точно се интересувах от увеличаване на мускулната маса. Така се зароди идеята да напиша електронна книга по този въпрос.

Не съм влагал много пари в това начинание. Сам направих всичко: сайта, рекламния текст към книгата.

Когато започнах със създаването на сайта, не разбирах нищо от HTML. Само като си спомня първоначалния му вид, ми идва да се разсмея, така глупаво изглеждаше. Но по това време този сайт вече продаваше моята книга и ми носеше малък доход.

Още при създаването на сайта, даже преди да бъде готов да продавам продукта, вече имах клиенти. Работата е там, че на момента регистрирах своя сайт в интернет. Тогава сайтът можеше да бъде открит лесно. Сега това е почти невъзможно.

Разработвах сайта си постепенно. Знаех какъв трябва да бъде и какво точно трябва да прави. Именно затова работата над него не беше сложна. Не съм наемал дизайнер, който да изработи сайта.

Много често професионалните дизайнери правят обратното на това, което искате – точно защото не разбират какво желаете за своя сайт.

Те искат да направят сложна структура, с бавно зареждащи се страници, които трудно се индексират в търсачките.

Понякога наемах програмисти, но само за дребни неща, например за написването на даден скрипт или създаването на база данни и т.н.

Ако погледнете на моя сайт ще видите, че той е доста прост. Нарочно го направих такъв. Не исках читателите да се отвличат от продаващия текст. Разбира се, малко поработих над шрифта и форматирането на текста, за да го направя максимално удобен за четене.

Един от главните елементи на сайта е заглавието :”Разберете, как качих 32 фута (примерно 13 кг) мускулна маса за 12 седмици, без да взимам стероиди!”. Това е класически маркетингов метод – измисляне на заглавие от типа ”Как да направим...как да постигнем....”. Пробвах няколко заглавия, но това проработи най-добре .

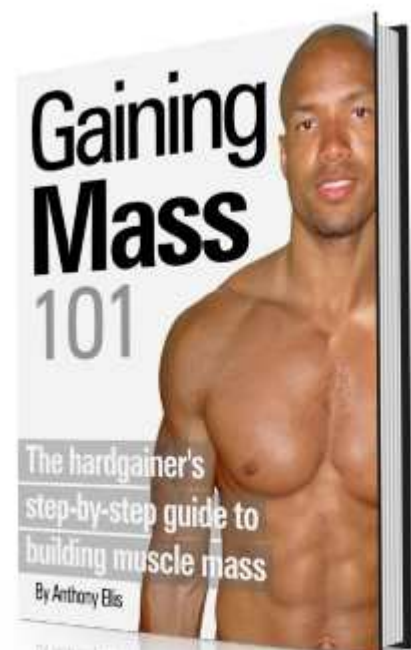
Написах сам всички текстове за сайта и книгата. Никой не знае по-добре от мен за какво пиша. Познавам читателите си по-добре от всички. Разбира се, писането на текстове е трудна задача. Но е напълно изпълнимо, ако имате представа какво искате да кажете. В началото създавах план за своя текст и след това стрикто го следвах.

Винаги се опирах на собствения си опит.

Първоначално написах книга, която продавах в електронен формат за 50\$, а в книжен- за 99\$.

Едновременно с това предлагам и консултации на клиентите си, защото смятах, че информацията трябва да се приложи правилно.

Клиентът трябваше да е уверен, че ще достигне обещаните резултати благодарение на моята книга. Разбира се, тази книга щеше да се продава и без предлаганите



консултации, но ми се искаше да не събира прах на някой рафт, а да носи истински резултати.

Моята целева аудитория бяха мъжете между 18 и 45 години. В интернет тази аудитория е обширна, и този тип хора идваха отвсякъде. Бързо намираха моя сайт по ключови думи в търсачките.

Как сайта ми излизаше на челни позиции при търсенето на ключови думи?

Това не беше никак лесно, трябваше ми поне година, за да постигна този резултат.

Трафикът към моя сайт се състои от 30 000-45 000 уникални посещения на месец. Голяма част от тях идват от търсачките (Google, Yahoo, Ask), а по-малка част-от тематични фитнес сайтове.

Честно да ви кажа, все още не съм развил добре партньорската си програма, затова планирам да я развия в бъдеще.

На този етап, доходи ми носят следните направления:

#. Трафик от търсачките- носи средно 60-70% продажби.

Използване на безплатен бюлетин- 12-20% продажби.

Партньорска програма- 15-20% продажби (имам планове в бъдеще да развия партньорската си програма, което означава, че тези резултати ще бъдат по-високи).

Поставяне на връзки към сайта в други сайтове. Това носи 3-4% продажби.

Автоматично изпращане на нови предложения на постоянни клиенти-носи 1-2% продажби.

Какви бяха първоначалните ми разходи?

Първите разходи бяха свързани с регистриране на домейна-musclegaintips.com и покупка на хостинг план.

По това време все още имах постоянна работа. Работих във фирма, отговарях за организирането на презентации в банковата сфера.

Напуснах работа около година след началото на бизнеса. Реших напълно да му се посветя.

Спомням си моменти, когато не ми оставаше никакво свободно време. Наложих да избирам. Проблемът беше в това, че правех всичко сам. Този режим не ми даваше възможност за големи продажби.

Сега имам 2-3-ма помощника .

Тази година продажбите достигнаха \$300 000 за годината.

Имам два безплатни бюлетина: единият е насочен към хора, искащи да качат мускулна маса (50 хиляди абонирани), а другият- към хора, желаещи да отслабнат (35 хиляди абонирани).

Всеки ден за тези бюлетини се абонират 100-250 нови читатели. Този процес е напълно автоматизиран. Читателят автоматично получава първото писмо от съответния бюлетин на пощата си и може да се отпише по всяко време.

Ако искате да имате добър бизнес и да изкарвате големи пари от него, като мен, настройте се за успех от самото начало. Не допускайте мисли на съмнение. Това ще осигури потенциал за развитие на вашия бизнес.

Разбира се, в началото правех и много грешки. Една от тях се състоеше в това, че предлагам книгата си в PDF-формат. Оказа се, че се намериха много недоброжелателни клиенти, които се опитаха да продават книгата вместо мен. Разбрах, че няколко хиляди души са се възползвали от книгата ми БЕЗПЛАТНО!

Конкуренцията в този бизнес е много голяма. Продукти, аналогични на моя, се появяват всеки ден.

За да имате успех с вашите клиенти, предлаганият продукт трябва да бъде с много високо качество. Поради тази причина постоянно обновявам своя информационен продукт, правя го по-добър, допълвам го с нова и полезна информация. Например последния път допълних 100 нови страници.”

Преди да приключи ще Ви предупредя.



Голяма част от начинаещите, които могат да се похвалят само с безполезно лутане из интернет, изгарят от желание да печелят онлайн. Не просто да печелят, а да печелят МНОГО.

Но не винаги получаваме това, което желаем.

Когато илюзиите се разрушат, изпитваме разочарование, самосъжаление, негативизъм, който блокира възможностите ни да мислим и действаме.

«Нищо не може да се изкара от този пуст интернет.» – би казал начинаещият.

Това така ле е?

За съжаление ДА !

И зад всеки резултат, независимо дали е положителен или отрицателен, стоят определени причини.

Точно тях ще разгледаме в следващите редове.

Причина номер 1: Погрешна ниша.

Типична грешка на новобранеца е да избере ниша, за която няма достатъчно познания. Колко е първично да избираме най-голямото парче от тортата, защото мислим, че ще е най-сладко. Както казва Мечо Пух : «Колкото повече, толкова повече.».

Да, но вярванията на Мечо не са валидни за нас.

Когато избирате ниша, само защото мислите, че е високо доходна, парите няма да паднат от небето. Ще трябва да ги изработите. Това ще стане само когато съберете достатъчно сили, знания и кураж, за да имате самочувствието на професионалист. Точно така- трябва да си разбирате от работата.

Причина номер 2: Стремех "да се мине между капките".

Погрешна е идеята, че трябва да се получава даром. Когато в ума на начинаещия се появи мисълта за печалба от интернет, изниква необходимостта от домейн, хостинг, допълнителна информация и то по възможност безплатна!

В този живот няма нищо безплатно.

Всяко едно начинание изисква влягането на определени ресурси и средства.

Хубавото в инфобизнеса, е че разходите са минимални, началният капитал не надхвърля 100-200 лева на година.

Той включва покупката на домейн и хостинг, допълнителна информация, евентуално необходим софтуер.

Причина номер 3: Нереални цели

Изключително важно е да си поставяте реални цели . Как ви се струва-новобранец в електронната комерсия да си постави цел от \$ 5000 на месец.

Звучи прекрасно, но нереално. За да достигнете желаното, трябва да направите целта си постепенно постижима. Например, този месец да изкарате \$ 10, в следващия \$ 20 и т.н. Ако не умеете да печелите поне \$ 100 на месец, как очаквате да спечелите \$ 5000?

Това е като да отидете за пръв път във фитнес зала и да пробвате избутване на 100 кг. от лежанка.

Причина номер 4: Склонност на начинаещите да се отказват.

Когато по пътя към богатството се появи препятствие, какво мислите, че правят 98% от новобранците.

Отказват се!

Неудовлетворението от «лесната печалба» е мощен разочароващ фактор.

Наистина е трудно да наберете 100 абонати в списъка си за 1 месец, или да продадете толкова копия, колкото искате.

Знам, че е така! Запомнете едно : В живота всичко, достойно за уважение, се създава с труд и постоянство.

Никакво хленчене и никакво "не мога".

Ако ви е трудно, поискайте съвет от професионалист. В повечето случаи ще се наложи да платите, но цената е оправдана.

Причина номер 5: Неефективно използване на времето.

Чувал съм, че за бизнеса в интернет е достатъчно да се отделя по 1 час на ден. Чудесно ще е, ако начинаещите умеят да го оползотворяват максимално, вместо да го пилеят; като проверяват многократно електронната си поща, чатят по форуми, запълват празнотата с безсмислени разговори по skype.

Ако можете да отделяте само 1-2 часа на ден – забравете за бизнес в интернет. Когато сте в начален етап са нужни минимум 4 часа на ден. Изключение са само предприемачите, които имат опит или вече владеят необходимата информация, за да стартират и развият проекта си.

Причина номер 6: Мързел.

Мързелът – е друг важен елемент, който пречи на начинаещия да печели онлайн.

Той смята, че след създаването на сайт/блог от няколко страници на безплатен хостинг, работа за него спира. След това, парите трябва да се появят от само себе си.

Това е най-грубата грешка, която може да се допусне- да спреш и да чакаш, докато някой посети сайта, купи предлагания продукт (книга, курс, софтуер, консултация) или кликне върху партньорския линк.

Сенека е казал : Могъщ е този, който има власт над себе си!

Преборете мързела и вътрешната съпротива. Това е пътят на истината...

Причина номер 7: Нежелание за усвояване на нова информация

Повечето начинаещи, преди да започнат създаването на собствен интернет бизнес, прочитат една, две, най-много три книги по темата. Тогава започват да развиват първия си проект. Но в повечето случаи не се получава.

Защо?

Спечелили самочувствие от четенето на "бестселъри", новобранците обръщат гръб на много важен факт. Това, което е валидно днес, може да не е валидно утре!

Помнете - всичко се променя. Ако вчера дадени методи са вършили работа, напълно възможно е след кратък период да излязат от употреба.

Обърнете внимание на блоговете. В тях се публикува много полезна информация в сравнително кратък и стегнат вид.

Аз например, чрез RSS следя близо 50-60 блога, които ме интересуват. Не се налага да се лутам в търсенето на знания.

Информацията сама достига до мен. Отделям по-малко от час и половина, за да получа актуална информация от света на бизнеса.

В заключение бих казал, че статутът „начинаещ“ не е присъда. От него са започнали всички. Не се става богат и известен за една нощ. Всички са изминали този път. Ако искате да направите печеливш бизнес, трябва да имате достатъчно време и силно желание за работа.

Четете безплатни материали, прилагайте на практика наученото. И най-важното, работа и пак работа.

Запомнете:

Трудът и Постоянството Ще Ви Донесат Успех!

Надявам се информацията, която ви предоставих е интересна и полезна за Вас.

