

www.ebookex.ru

7 ошибок, которых следует избегать

7 ошибок, которых следует избегать, если вы хотите иметь успешный онлайн-бизнес

Начать онлайн-бизнес относительно просто. Но если вы не подойдете к этому правильно, то никогда не добьетесь успеха. Многие люди, начинающие онлайн-бизнес, бросают его через очень короткое время. Мы не хотим, чтобы вы поступили так же.

В этом мощном докладе мы определим 7 ошибок, которых вам следует избегать при работе в Интернете-бизнесе. Если вы избежите этих ошибок, у вас будет гораздо больше шансов сделать свой онлайн-бизнес успешным.

Большинство людей, начинающих онлайн-бизнес, делают это из любопытства. Они видели множество диких заявлений о том, как можно заработать целое состояние всего лишь несколькими щелчками мыши, поэтому они покупают себе доменное имя и хостинг и начинают играть.

Они следуют методам, изложенным в какой-то обучающей программе, которая обещает им весь мир. Утверждения о мгновенном трафике и прочая ерунда. Когда приходит реальность, что не существует такой вещи, как заработать состояние в нижнем белье, щелкая мышкой и используя "чудо-программы", они быстро теряют интерес и уходят.

Дело в том, что начать онлайн-бизнес стоит совсем недорого. Доменное имя стоит около 10 долларов в год и веб-хостинг 10 долларов в месяц. Если вы установите блог-платформу WordPress, то сможете создать сайт бесплатно. Поэтому неудивительно, что многие люди сдаются, когда понимают, что это не так просто, как им кажется.

Если вы не будете относиться к своему онлайн-бизнесу как к правильному бизнесу, то с большой долей вероятности потерпите неудачу. Вам не нужно вкладывать много денег, но вы должны сделать эмоциональные инвестиции в свой онлайн-бизнес.

Создать онлайн-бизнес относительно просто, а вот сделать его успешным - нет. Неважно, что вам говорят другие, - чтобы создать надежный и устойчивый онлайн-бизнес, придется потрудиться. Вам придется инвестировать в такие инструменты, как автоответчик, чтобы все работало как надо.

Вы должны верить, что создаете актив. Сайт, который вы создаете, - это ваш актив. В качестве стратегии выхода вы можете продать свой сайт заинтересованной стороне за значительную сумму. Когда ваш онлайн-

бизнес станет успешным и будет приносить регулярный доход, найдется много людей, заинтересованных в его покупке, если вы этого хотите.

Чтобы создать успешный онлайн-бизнес, нужно работать над ним каждый день. Забудьте всю ерунду о чудодейственных программах. Вам нужно научиться делать правильные вещи и постоянно распространять информацию о своем онлайн-бизнесе.

Если ваш онлайн-бизнес для вас - просто хобби или причуда, то ваши шансы на успех значительно снижаются.

Представьте, что вы вложили свои сбережения в кирпичный и минометный магазин в местном торговом центре. Стали бы вы относиться к этому как к хобби или прихоти? Нет, не стали бы - так представьте, что вы вложили свои сбережения в онлайн-бизнес.

Бывают дни, когда в вашем онлайн-бизнесе что-то идет не так. Что-то перестанет работать или кампании, которые вы проводите, не принесут желаемых результатов. Вам нужны стойкость и целеустремленность, чтобы преодолеть эти проблемы и продолжить работу. Отношение к своему онлайн-бизнесу как к настоящему бизнесу поможет вам в этом.

Как вы думаете, сколько людей, начинающих онлайн-бизнес, составляют план своего дела? Ответ - очень мало. Никто не знает, сколько онлайн-бизнесов терпят неудачу каждый год, но это очень много. Большинство новых владельцев онлайн-бизнеса не ставят перед собой цели и не создают никакого плана. Потом они удивляются, когда все проваливается.

Если вы собираетесь начать онлайн-бизнес, поставьте перед собой цель. Самая простая цель - финансовая. Подумайте, сколько вы хотите, чтобы ваш онлайн-бизнес приносил прибыли в течение первых 12 месяцев, а затем превратите это в финансовую цель.



Две модели построения Инфобизнеса



Прежде чем подойти к инфобизнесу Вы должны понять, для себя: тянет ли Вас сюда, получаете ли Вы от этого удовольствие, можете ли Вы заинтересовать и повлечь за собой кого либо? Это очень важно для того, что бы правильно подобрать способ заработка, который подходит именно Вам. В книге эти способы рассмотрены более тщательно, и Вы сможете выбрать свой.

[Узнать подробнее>>](#)

Возможно, вы начинаете онлайн-бизнес, потому что верите, что он может дать вам Свободу, которой вы жаждете. Это нормально, и успешный онлайн-бизнес может обеспечить вам свободу. Больше не нужно работать на тупиковой работе и часами добираться на работу.

Ваш онлайн-бизнес способен принести вам много денег. Единственное, что стоит на пути, - это вы сами. Поэтому используйте процесс постановки целей SMART для определения своих целей. Если вы не знакомы с этим процессом, вот что он означает:

Конкретная - ваша цель должна быть конкретной, например, мой онлайн-бизнес принесет \$100 000 в следующем году.

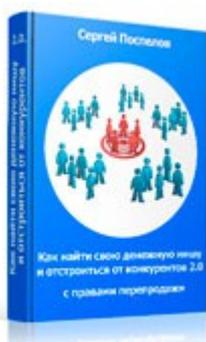
Измеримость - вы должны быть в состоянии измерить, как вы продвигаетесь к своей цели. К счастью, существует множество инструментов для измерения успеха вашего онлайн-бизнеса

Достижимо - забудьте о шумихе. Крайне маловероятно, что вы заработаете миллион долларов в первый год работы. Но не невозможно.

Реалистичность - подумайте о времени, которым вы располагаете, и других ресурсах, таких как деньги.

Временные - вы должны указать время достижения цели, например, 1 год. Открытые цели бесполезны.

После того как вы поставили цель, необходимо составить план ее достижения. В итоге вы хотите получить ежедневный набор задач, выполняя которые вы сможете продвигаться к своей цели. Поэтому подумайте о макрозадачах вашего плана, а затем разбейте их на ежедневные микрозадачи.



Как найти свою денежную нишу и отстроиться от конкурентов 2.0

Вы узнаете:

эффективную методику как найти свое направление и денежную нишу;

как анализировать нишу на спрос и конкуренцию;

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

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

как создать своё УТП и выгодно отстроиться от конкурентов;

как протестировать выбранную нишу реальностью;

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

[Узнать подробнее>>](#)

Простой план:

Определитесь с нишей и моделью онлайн-бизнеса, Настройка сайта,
Добавить содержание

Найдите предложения для продвижения. Продвигайте.

Разумеется, речь идет о мероприятиях высокого уровня, и для их достижения необходимо выполнить ряд подзадач. Вы можете начать уже сегодня, определившись, например, с нишей, в которую вы хотите войти. Запишите свои цели и планы и носите их с собой, куда бы вы ни отправились.

Вам необходимо тщательно продумать нишу, которую вы выберете для своего онлайн-бизнеса. Если вы ошибетесь, то можете потратить много времени, сил и денег и не получить ничего взамен. Существуют тысячи ниш, но не все из них подходят для онлайн-бизнеса.

Во многих руководствах по созданию онлайн-бизнеса вам советуют следовать своим увлечениям. За этим стоят благие намерения. Если вы начнете онлайн-бизнес в нише, которой вы увлечены, то у вас будет больше мотивации, чтобы добиться успеха.

Все это очень хорошо, если ниша, которой вы увлечены, способна принести вам много денег. Вы можете быть увлечены стрижкой овец в глубинке, но сколько еще людей будут увлечены этим?

При выборе ниши нужно обратить внимание на две вещи:

Есть ли спрос?

Есть ли деньги в этой нише?

Если ответ на любой из этих вопросов - "нет", значит, вам нужно найти другую нишу. Проверить востребованность ниши можно с помощью бесплатного Google Keyword Planner. Просто введите несколько ключевых слов, относящихся к вашей нише, например "фотосъемка с дрона", и посмотрите, сколько поисковых запросов по этому и похожим терминам происходит ежемесячно. Чем выше количество поисковых запросов, тем лучше.

Чтобы узнать, есть ли в нише деньги, используйте начальное ключевое слово и выполните поиск в Google. Много ли объявлений на первой странице результатов поиска? Если да, то это хороший признак того, что на этом можно заработать.

Вы также можете воспользоваться сайтом OfferVault.com и поискать доступные предложения по ключевому слову. Если их много, то, скорее всего, вы в выигрыше. Есть такие ниши, в которых вы просто уверены, что

на них будет большой спрос и много возможностей заработать деньги. По нашему мнению, в топ-3 входят:

Здоровье и фитнес - похудение и т.д.

Создание богатства - заработок в Интернете, инвестирование и т.д.

Личное развитие - улучшение отношений, знакомства с парнями/девушками, самосовершенствование и т.д.

Если вы сомневаетесь в правильности выбора ниши - идите туда, где есть деньги. Не волнуйтесь, если сейчас вы не являетесь экспертом в этой нише. Вы можете научиться и освоить ее. Лучше сделать это, чем выбрать не ту нишу, в которой вы являетесь экспертом и которой увлечены.

Существует множество различных моделей онлайн-бизнеса, которые вы можете выбрать. Вот некоторые примеры:

- * Партнерский маркетинг
- * CPA-маркетинг
- * Продажа собственных товаров и услуг
- * Услуги фрилансеров
- * Дропшипинг
- * Dropservicing
- * Amazon FBA
- * Ваш собственный магазин электронной коммерции
- * Самостоятельная публикация

Очень важно выбрать правильную модель онлайн-бизнеса, соответствующую вашим условиям. Чтобы открыть свой собственный магазин электронной коммерции или участвовать в Amazon FBA, вам придется вложить некоторую сумму денег в покупку акций для продажи. Есть ли у вас такие деньги? Если нет, то вы можете взять их в долг, но в этом случае вы рискуете.

Если у вас нет много свободного времени, то создавать и продавать собственные продукты и услуги будет непросто. Вы можете отдать создание продуктов на аутсорсинг, но для этого вам придется потратить немало денег.



21 способ увеличить продажи в Интернет-бизнесе

Стратегия мощных и стабильных продаж

[Узнать подробнее>>](#)

У вас есть особый навык, который пользуется спросом? Вот некоторые услуги фрилансеров, которые всегда востребованы:

- * Написание SEO-оптимизированного контента
- * Копирайтинг
- * Графический дизайн (логотипы и т.д.)
- * Программирование
- * Веб-дизайн и разработка
- * Создание мобильных приложений
- * Поисковая оптимизация
- * Маркетинг в социальных сетях

Если вы обладаете какими-либо из этих навыков, вы можете продавать их и зарабатывать в Интернете. Для этого вам нужно быть дисциплинированным, поскольку ваши клиенты будут ожидать от вас работы высочайшего качества, выполненной в срок.

Наверное, самый простой онлайн-бизнес, с которого можно начать, - это партнерский маркетинг. Если вы не знаете, что это такое, то суть проста. Существует множество продавцов товаров, которые будут платить вам комиссионные за продвижение и рекомендации их продукции.

Все, что вам нужно сделать, - это зарегистрироваться в партнерской программе, а затем направить целевой трафик на предложение. Каждый раз, когда кто-то совершает покупку по вашей партнерской ссылке, вы получаете комиссионные от продавца продукта.

Вы можете рекламировать физические или цифровые продукты. Физические продукты продавать легче, но комиссионные, как правило, невысоки. Цифровые продукты продавать сложнее, но комиссионные обычно гораздо выше.

Существуют партнерские сети, которые вы можете использовать для поиска предложений для продвижения. Если вас интересуют физические товары, то вы можете присоединиться к программе Amazon Associates Program. Вы сможете найти тысячи товаров для продвижения, но получите всего лишь от 3 до 5 % комиссионных.

Если вы выбираете цифровые продукты, то можете присоединиться к Glopart.ru или Monecle.com и найти продукты, предлагающие комиссионные в размере 50 % и выше. Следует иметь в виду, что, поскольку заниматься партнерским маркетингом очень легко, этим занимается множество владельцев онлайн-бизнеса, поэтому у вас будет конкуренция.

У вас в голове крутится последний бестселлер? Если да, то вы можете написать свой роман, а затем самостоятельно опубликовать его на таких платформах, как Amazon Kindle и Barnes and Noble. Также есть возможность писать нехудожественные книги и продавать их на

платформах для самостоятельной публикации.

Дропшипдинг - это когда вы продаете физические товары на своем сайте, а компания дропшиппинга выполняет все ваши заказы для клиентов. Вам не нужно приобретать какие-либо запасы, так как вы просто продвигаете товары, которые предлагает компания дропшиппинга. Комиссионные в этом бизнесе не так уж высоки, поэтому вам нужно продавать много товаров, чтобы заработать хорошие деньги.

Арбитраж - вы покупаете услугу у фрилансера по низкой цене и продаете ее заказчику по более высокой.

Все эти модели онлайн-бизнеса способны принести вам много денег. Вы должны выбрать ту, которая подходит именно вам, и придерживаться ее. Вам предстоит многое узнать обо всех этих моделях. Не мечитесь между различными моделями онлайн-бизнеса, так как это никогда не принесет вам желаемых результатов.

Там трава всегда зеленее. Вы наверняка уже слышали этот термин. Он означает, что для успеха вашего онлайн-бизнеса есть лучшие возможности в другом месте. Мы называем это "блестящим объектом синдром".

Когда вы выберете модель онлайн-бизнеса, найдутся люди, которые скажут вам, что вы сделали неправильный выбор и что вам следует перейти на другую программу и приобрести их тренинг, который покажет вам, как заработать на этом целое состояние.

Многие люди, выбравшие нишу создания богатства (заработок в Интернете), постоянно подвергаются бомбардировке новыми блестящими предметами, которые отвлекают их внимание. Каждый день в этой нише появляются новые курсы и программы. Все они будут говорить вам, что вы должны прекратить то, что вы делаете сейчас, и последовать их примеру.



Ваш первый онлайн-бизнес

Ваш первый онлайн-бизнес предоставит вам набор ценной информации, используемой профессионалами онлайн-бизнеса для запуска и управления онлайн-бизнесом, который процветает с высоким уровнем прибыльности.

[Узнать подробнее>>](#)



Мы настоятельно советуем вам не поддаваться синдрому блестящего предмета, как бы заманчиво ни звучало очередное предложение. Некоторые люди серийно покупают новые "чудо-методы", потому что верят, что подходящее для них решение уже не за горами.

Сотни курсов лежат у них на жестком диске и собирают цифровую пыль. Некоторые люди покупают эти продукты и никогда их не открывают! Вы же не хотите попасть в эту негативную спираль. Просто сосредоточьтесь на том, что вы делаете, и делайте это в меру своих возможностей.

Мы не хотим сказать, что вам не следует вкладывать деньги в обучение выбранной вами бизнес-модели. Вы должны узнать о ней все, что можете, и быть готовыми попробовать новые методы, чтобы заставить ее работать. Но не стоит полностью менять направление, потому что там трава кажется зеленее.

Если бы вам пришлось гадать, почему большинство онлайн-бизнесов терпят неудачу, какая причина, по вашему мнению, была бы основной? Отсутствие интереса? Нехватка ресурсов? Не самое лучшее интернет-соединение? На наш взгляд, ни одна из этих причин не является основной. Ответ таков:

Не хватает трафика!

Если вы не привлекаете целевых посетителей к своим предложениям, вы не сможете заработать в Интернете. Вы можете продвигать посредственное предложение и все равно зарабатывать на нем хорошие деньги, если вы создадите трафик на него и привлечете достаточно посетителей.

С другой стороны, у вас может быть самое лучшее предложение в мире, но если вы не посылаете достаточно целевого трафика посетителей, вы не сделаете много продаж, если вообще сделаете. Трафик - это самый важный аспект любого онлайн-бизнеса, независимо от того, какую модель онлайн-бизнеса вы выберете.

Если вы фрилансер и никто не знает о ваших услугах, то ваш онлайн-бизнес потерпит неудачу. Если вы, как партнерский маркетолог, не привлечете достаточно трафика на продвигаемые вами предложения, то вы не сможете зарабатывать комиссионные. Без хорошего трафика в вашем магазине электронной коммерции вы ничего не продадите - и так далее.

После того как вы создали свой онлайн-бизнес, вам необходимо уделять большую часть времени его продвижению. Есть несколько способов, которыми вы можете это сделать. Если вы не хотите тратить деньги, то можете заняться контент-маркетингом, видеомаркетингом,

маркетингом в социальных сетях и так далее.

Если у вас есть немного денег для инвестиций, вы можете использовать платную рекламу для продвижения своего онлайн-бизнеса. Вы можете купить трафик с оплатой за клик (PPC) в поисковых системах, таких как Google и Bing. Или вы можете использовать рекламу в социальных сетях, чтобы распространить информацию о своем бизнесе.

Мы советуем вам сочетать бесплатные и платные рекламные акции. Email-маркетинг - это очень хороший способ поддерживать связь с потенциальными клиентами и побуждать их к совершению покупки. Вам придется вложить деньги в автоответчик и создать свой список рассылки, но при правильном подходе это окупится с лихвой.

Нет ничего важнее генерации трафика. Нет трафика - нет бизнеса. Поэтому возьмите на себя обязательство постоянно продвигать свой онлайн-бизнес. Чем больше посетителей вы получите, тем больше денег заработаете.

Одно из главных преимуществ онлайн-бизнеса перед обычным кирпичным и минометным бизнесом заключается в том, что вы можете измерять практически все в режиме реального времени. Но многие владельцы онлайн-бизнеса игнорируют это или используют недостаточно.

Если вы хотите узнать, сколько посетителей пришло на ваш сайт на прошлой неделе, вы можете воспользоваться программой Google Analytics. Вы также можете узнать, откуда пришли ваши посетители и какие страницы вашего сайта они посетили.

Также полезно знать, сколько времени они провели на вашем сайте. Этот показатель известен как "процент отказов", и вы хотите, чтобы ваши посетители оставались на сайте как можно дольше. Если они быстро уходят, то вам нужно выяснить причину и устранить ее.



Прорывные тексты для онлайн-бизнеса

Эта книга представляет собой настоящее практическое руководство по созданию текстов для ваших сайтов и блогов, статей и рассылок, рекламных страниц и инфокниг, а также для прочих онлайн-ресурсов.

[Подробнее о книге здесь>>](#)



Можно отслеживать все, и вам следует это делать. Это особенно важно, если вы тратите деньги на платный трафик. Вы можете использовать коды отслеживания, которые подскажут вам, сколько раз была нажата ссылка и многое другое.

В наши дни большинство платформ социальных сетей оснащены функциями комплексной аналитики. С их помощью вы можете увидеть, какие из ваших постов работают хорошо, а какие - нет. Делайте больше того, что работает, и меньше того, что не работает.

Вы не можете управлять тем, что не можете измерить. В онлайн-бизнесе вы можете измерить большинство вещей, так что воспользуйтесь этим. Это подскажет вам, какие кампании работают, а также выделит области вашего сайта, в которых вам необходимо внести некоторые улучшения. Эта информация - золотая, так что обязательно используйте ее.

Мы представили вам 7 самых распространенных ошибок, которые совершают начинающие владельцы онлайн-бизнеса и которые мешают им добиться успеха. Теперь, когда вы знаете об этих ошибках, вам необходимо взять на себя обязательство не делать этого. **От этого зависит успех вашего онлайн-бизнеса!**



Большие деньги на дешёвых курсах

Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[Получить бесплатно>>](#)