

# СЕКРЕТЫ МЫШЛЕНИЯ БИЗНЕСМЕНА

Научитесь думать, как интернет-предприниматель!



## **ВНИМАНИЕ!**

Вы не можете продавать этот сборник ни отдельно, ни в составе какого-либо комплекта курсов (материалов в электронном виде). Вы можете давать эту книгу бонусом за подписку на вашу рассылку и/или распространять его бесплатно любым незапрещённым способом.

**НО!** Вы можете приобрести права личной марки на эту книгу и делать что угодно с ней - изменять в любом виде содержание, дополнять что-то от себя, менять полностью оформление, вставлять любую свою рекламную информацию - на свои проекты, на партнерские продукты и т. д.;

Вы сможете изменять как угодно все, что входит в комплект - от графики (есть все исходники в PSD) до сайта;

Книга по сути является шаблоном для дальнейшей модернизации. Вы можете использовать ее в таком виде, в каком она сейчас, либо модернизировать ее и сделать совершенно другим продуктом.

[Подробнее об этом предложении смотрите здесь>>](#)

## **Содержание**

*Введение*

*Нужна не просто позиция, а правильная позиция*

*Упорство*

*Осторожный оптимизм*

*Решительность*

*Любознательность*

*"В бизнес можно превратить все, что угодно."*

*Бесстрашие*

*Нереалистичные ожидания*

*Мифы и ложные убеждения относительно интернета*

*Работай, когда хочешь*

*Быстрое обогащение*

*Бизнес-план не нужен*

*Без начальника*

*Установка планки... ниже*

*Когда кажется, что ничего не происходит*

*Пример сценария*

*Нереалистичные ожидания*

*Заниженные ожидания*

*Маленькие победы в большом количестве*

*Стремление к совершенству тормозит вас*

*Постоянный рост*

*Масштабируемость*

*Определение возможностей*

*Опасайтесь мошенников*

*Нужные связи*

*Наставничество*

*Инвестируйте в себя*

*Обучение после работы*

*Использование перерывов*

*Улучшение личных качеств*

*Внешность*

*Выход из зоны комфорта*

*Советы и рекомендации*

*Как избежать негативных комментариев*

*Свободные 15 минут*

*Делегируйте*

*Будьте открытыми для изменений и новых идей*

*Работайте не усерднее, а умнее*

*Оплата не является результатом работы*

*Как люди связывают работу с оплатой*

*Почему работа мешает получению прибыли от интернет-маркетинга*  
*Как делегировать НЕКВАЛИФИЦИРОВАННУЮ РАБОТУ*  
*Контент/статьи для сайта в интернете*  
*Веб-дизайн/графика*  
*Хостинг*  
*Автоматизированные программы*  
*Права Личной Марки (PLR)*  
*Права Личной Марки как источник дополнительной прибыли*  
*Права Личной Марки для привлечения новых клиентов*  
*Права Личной Марки и сохранение старых клиентов*  
*Онлайн-секретарь*  
*План: подготовка к запуску бизнеса в интернете*  
*Как определить концепцию*  
*Шаг первый: Оцените то, что вам нравится*  
*Шаг второй: Представьте, что ваши увлечения могут приносить прибыль*  
*Шаг третий: Проверьте, есть ли спрос*  
*Шаг четвертый: Проверьте, есть ли конкуренты*  
*Шаг пятый: Составьте план, как стать уникальным*  
*Шаг шестой: Посмотрите, что конкуренты предлагают, а что - нет*  
*Научиться любить свое дело*  
*Учиться у других*  
*Наблюдение*  
*Обучение у наставника*  
*Заключение*



# Введение

Кто в наше время не слышал об электронной коммерции? Она буквально перевернула нашу жизнь за последние пять лет. Сегодня вы можете получить что угодно откуда угодно за несколько кликов и нажатий клавиш.

Электронная коммерция изменила не только способы покупки, но и те способы, с помощью которых компании представляют свои продукты. И не только - виртуальная и масштабируемая природа электронной коммерции сильно облегчила запуск бизнеса и получение от него прибыли.

Фактически, начать бизнес настолько просто, что каждую неделю, если не каждый день, в интернете появляются десятки новых компаний. Юридические требования немногочисленны и легко выполнимы, поэтому начать бизнес в интернете действительно не сложно. Но здесь главное слово – "начать".

Посмотрим на факты: хотя новые компании появляются в интернете регулярно, выживают из них немногие. Еще меньшее их число становятся успешными. Если попробовать оценить этот процесс, вооружившись цифрами, получим, что около 70 процентов компаний не протягивают дольше 120 дней.

30 процентов из них доживают до одного квартала, 20 процентов достигают уровня безубыточности, и только десять процентов делают реальные деньги. Нужно ли говорить, что в долговременной перспективе сохраняет высокие показатели еще меньший процент.

Но это не должно вас обескураживать, ведь вы - бесстрашный предприниматель!

В общем и целом это руководство призвано вдохновить вас.

Мы привели вам факты, хоть и округленные. И теперь необходимо знать, как использовать эти факты в свою пользу. Но еще важнее правильно мыслить.

Удивительное дело: наши нематериальные капиталы в виртуальной реальности приобретают ощутимый вес. Метафизик, философ мог бы выдать здесь что-то умное и глубокомысленное, но мы ограничимся констатацией иронии такого положения дел. Тем не менее, один из самых главных ключей к успеху в онлайн-бизнесе - правильное мышление.

Чтобы понять, что вам нужно, придется сначала разобраться с тем, что вам не нужно. На представление людей о том, что такое электронная коммерция, влияют различные мифы, существующие в общественном сознании, и популяризируемые ложные убеждения (не всегда безобидные).

Ирония заключается еще и в том, что эти мифы распространяют сами же интернет-бизнесмены. У них такой способ заманивать клиентов. Фишка в том, что эти мифы и заблуждения основываются на правдивых фактах, почему и принимаются на веру.

Помимо определенного способа мышления, которым должен обладать начинающий интернет-предприниматель, он должен также осознавать необходимость бизнес-плана и бизнес-модели.

Если бизнес располагается в виртуальной реальности, это вовсе не значит, что и требования будут виртуальными. Интернет-бизнес остается бизнесом, а это значит, что нужны вложения, планирование, управление и еще много чего.

Но не будем забегать вперед. Давайте лучше поговорим о том, какой способ мышления интернет-предпринимателя можно назвать правильным.

# Нужна не просто позиция, а правильная позиция

Когда мы говорим о позиции, имеется ввиду не раздувание щек и не пускание пыли в глаза, которое сейчас принято называть "позицией". Позиция - это последовательное и зачастую предсказуемое восприятие различных явлений и поведение человека в ответ на эти стимулы. По сути, позиция - это то, как вы мыслите и воспринимаете разные события и факты, а также то, как вы действуете при таких вводных.

Неудивительно, что компоненты, из которых складывается мышление интернет-предпринимателя, аналогичны, если не идентичны, компонентам мышления бизнесмена в физическом мире. Интернет-предприниматель выискивает то, чего не делают предприниматели в офлайне, превнося то, что никогда не требовалось ранее. Для начала рассмотрим качество, которое всегда считалось положительным – упорство.

## **Упорство**

Упорство - существительное, обозначающее настойчивость, проявляющуюся в действиях, мышлении или целеполагании. Проще говоря, это когда человек, несмотря ни на что, продолжает делать то, что нужно делать. Оно не тождественно упрямству, которое можно считать крайним выражением упорства.

Бизнес в интернете не прост, но у настойчивого бизнесмена гораздо больше шансов достичь успеха, чем у человека, привыкшего быстро сдаваться. Упорство и настойчивость нужны из-за специфики всемирной паутины.

Поисковые машины не делают активный поиск в интернете, как только кто-то о чем-то спросит. Вместо этого они производят индексацию различных сайтов в интернете. Поскольку в интернете постоянно появляются новые сайты и новые страницы, поисковик

должен постоянно обновляться, и прежде, чем ваш сайт появится в выдаче, должно пройти некоторое время.

Позиция сайта в списке поисковой выдачи зависит от трафика на сайт. Это значит, что при низком трафике (какой бывает при открытии нового бизнеса) ваш сайт вряд ли будет занимать первые места в поисковых результатах, даже если его будут искать прямо по имени.

И если вы слишком рано все бросите, ваш сайт не успеет привлечь сколько-нибудь значительный трафик, а значит, шансы на успех будут невелики. Поэтому продолжайте свое дело, даже если кажется, что все замерло, или прогресс слишком медленный.

### **Осторожный оптимизм**

Оптимизм - это хорошо, но чрезмерный оптимизм мешает видеть потери и может сделать вас мишенью обмана и мошенничества. В бизнесе необходимо оптимистичное отношение к делам в целом, но когда речь идет о конкретных деталях, оптимизм должен соседствовать с благоразумием.

Здесь важно соблюдать равновесие, и когда вы его освоите, это благотворно скажется и на бизнесе, и на вашей личности, и на повседневной деятельности. Говорят, ключ к успешной карьере в том, чтобы получать удовольствие от того, что делаешь. Вам это наверняка поможет.

### **Решительность**

Возможности приходят неожиданно, но не задерживаются надолго. Решительность в бизнесе означает быстрые конкретные действия по принятию возможностей или отказу от них. Чтобы определить, какие действия необходимы, а каких следует избегать, нужна большая рассудительность и хорошая интуиция.

Решительность не нужно путать с поспешностью в принятии решений. Решения нужно принимать быстро, но хорошенько подумав - иначе можно остаться в накладе.



## **Любознательность**

Самые лучшие предприниматели любознательны - они ищут ответы на свои вопросы, они умеют замечать интересное вокруг себя и непрестанно думают об этом. Любознательность нужна в бизнесе потому, что это движущая сила изобретений и объяснения текущих событий.

С другой стороны, любознательность можно использовать как инструмент, позволяющий наблюдать и делать собственные выводы. Так легче учиться самостоятельно, избегая влияния окружающих.

## **"В бизнес можно превратить все, что угодно."**

Если хотите преуспеть, вам нужно стать лучшим или стать первым. Сможете ли вы первым предложить определенный сорт продуктов или услуг, зависит от вашей способности точно определить потребности и желания заказчиков. Никогда не забывайте о том, что бизнесом может стать все, что угодно.

Только одно предостережение. Есть вещи, которые можно сделать бизнесом, но делать этого не стоит. Вы должны изучить законы, действующие в вашей отрасли, потому что бывают неизвестные широкому кругу правила, запрещающие или ограничивающие деятельность в определенной сфере.

Не следует также начинать бизнес в той сфере, для которой вы не видите перспектив. Плохая идея таковой и останется, и не важно, как долго вы будете ждать покупателей, если их все равно не будет.

## **Бесстрашие**

Это качество напрямую связано с решительностью и осторожным оптимизмом. Бесстрашие позволяет вам действовать, не сомневаясь, поэтому вы действуете быстро и эффективно. С другой стороны, бесстрашие должно уравниваться осторожностью,

поскольку поспешные действия могут иметь негативные последствия.

Если вы решили что-то сделать, предварительно хорошенько все взвесив, идите вперед без страха в сердце, соблюдая осторожность в своих действиях.



### **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>>>](#)



# Нереалистичные ожидания

С каждым днем все больше людей ищут пути выхода из ежедневной рутины, разыскивая новые источники дохода. Работа из дома и бизнес в интернете - вполне подходящая альтернатива. Именно поэтому многие люди перешли в интернет-бизнес в надежде рано или поздно преуспеть.

С другой стороны, в интернет-предпринимательстве вероятность провала равна 90 процентов. Нереалистичные ожидания вносят большой вклад в эту цифру. Многие начинают бизнес, не подготовившись как следует, или вообще без подготовки. Большинство из них концентрируется только на выгоде и не видит той ответственности, которую несет с собой полученная выгода.

## **Мифы и ложные убеждения относительно интернета**

Многие люди воспринимают интернет как нечто волшебное, приносящее быстрое удовлетворение. И если начинающий онлайн-бизнесмен тоже так думает, это, пожалуй, один из самых худших вариантов. Именно из-за этого убеждения так много людей терпят крах в первые месяцы работы. Обсудим самые популярные заблуждения о бизнесе в интернете.

## **Работай, когда хочешь**

Многие новички терпят неудачи, потому что думают, что создать онлайн-бизнес и управлять им легко. Первые же трудности застигают их врасплох. Чаще всего они не знают, что делать. И бизнес неотвратимо рушится.

Для успеха онлайн-бизнеса недостаточно просто создать его и ждать удачи, сложа руки. Так можно дожидаться только неприятностей. Как в любом другом бизнесе, интернет-предприниматель должен быть дисциплинирован и предан своему делу.

Работа в выбранном для себя темпе - одно из самых рекламируемых преимуществ этого бизнеса. Однако, оно так же далеко от реальности, как небо от земли. Невозможно обеспечить себе приличный уровень жизни, посвящая бизнесу пару часов в день, и гуляя все ночи напролет. Онлайн-бизнес - как ребенок, его нужно возвращать и заботиться о нем, пока он полностью не окрепнет.

Вы можете возразить, что большинство успешных предпринимателей не тратят на работу слишком много времени. У некоторых бизнес вообще работает на автопилоте с минимальным вмешательством владельца. Но с чего они начинали? С того же, что и все остальные - с маленького бизнеса. Да, сейчас они могут не проводить много часов за работой, но можете быть уверены, они свое отработали.

Фактически, первые несколько месяцев в бизнесе будут мало чем отличаться от той работы по найму, с которой вы ушли. Напряженной работы избежать невозможно, если хотите получить отдачу. Не работать значит не зарабатывать, и с этим придется смириться.

Памятуя об этом, вам придется вложить в свой бизнес много сил. Нельзя ожидать, что вы сможете получать солидные доходы, не пошевелив пальцем. Придется потратить много времени, чтобы проанализировать рыночные тенденции и разработать план развития бизнеса.

На беспечности здесь далеко не уедешь. Помните, что успешные люди заработали себе право жить так, как они живут.

### **Быстрое обогащение**

Иметь бизнес в интернете стало модным, и за несколько минувших лет возможности здесь сильно расширились. Поэтому у вас богатый выбор. К сожалению, это в равной степени означает, что велика вероятность нарваться на мошенников.

Если не соблюдать осторожность, можно стать жертвой незаконных махинаторов. Мошеннические схемы порой трудно отличить от законных. Трудно, но можно. Для этого нужно приглядываться к определенным знакам.

Искусные мошенники стараются завлечь как можно больше народу. Для этого они готовы вам наврать с три короба. Одна из самых популярных уловок - рассказ о том, как их продукт поможет вам разбогатеть, легко и быстро. Это хорошая приманка, и если вы плохо разбираетесь в теме, можете легко попасться на крючок.

Кто ж будет упираться, когда предлагают быстро стать богатым без особых усилий. Вы теряете бдительность и можете стать жертвой любой незаконной схемы. Поэтому неудивительно, что махинаторы с помощью такого трюка дурят своих жертв.

Некоторые аферисты даже представляют доказательства и подтверждения выполнения их шумно рекламируемых обещаний. Вы должны учитывать, что создать сайт и разместить на нем так называемые подтверждения можно за одну ночь. Гораздо лучше поискать возможности в другом месте. Наверняка имеются законные источники получения прибыли в интернете, и лучше вложить свои средства в них.

Чтобы не напороться на аферистов, будьте рассудительны и не совершайте необдуманных поступков. Качества продукта могут быть очень заманчивыми, но необходимо его тщательно и всесторонне оценить. Если что-то не стыкуется или выглядит подозрительно, смело уходите.

### **Бизнес-план не нужен**

Еще одна частая ошибка - отсутствие бизнес-плана и какой-либо проработки поддержания и развития бизнеса. Человек с разбегу прыгает в интернет-предпринимательство и надеется на лучшее, не имея представления о том, что нужно делать. Такое безрассудство обрекает бизнес на полный провал.



Чтобы вести бизнес, нужен ясный и четкий бизнес-план. Он поможет становлению бизнеса на начальных этапах с учетом различных факторов. Сюда относятся определение масштаба действий, маркетинговая стратегия, выявление рисков.

Как видите, бизнес-план проливает свет на то, чего следует ожидать. Он позволяет спланировать, какими способами преодолевать те или иные препятствия. Еще важнее то, что он готовит вас к худшему. Заранее зная о возможной проблеме, вам будет гораздо легче с ней справиться.

С этой точки зрения бизнес-план является путеводителем к успеху. В этом бизнес-плане нет ничего особенного. Офлайновые предприниматели пользуются точно таким же документом. Различия очень невелики и связаны с интернет-средой, в которой ведется ваш бизнес.

Стремясь побыстрее получить свои тысячи долларов, люди впопыхах забывают о бизнес-плане, или даже сознательно отказываются от него. Большинство новоиспеченных интернет-предпринимателей вообще не знает, что делать.

Иметь степень бакалавра по предпринимательству или финансам не обязательно, но крайне желательно. Новые знания придут по мере развития бизнеса, но в начале пути вам нужны основы знаний.

Факт в том, что не каждый человек создан для управления собственным бизнесом. Это труднее, чем работать по найму. Если вы не способны навести порядок в собственной чековой книжке, вам будет сложно поддерживать свой бизнес на плаву.

### **Без начальника**

Не секрет, что многим работникам не нравится их начальник. Никому не хочется слушать постоянные указания по работе, и осуждение, если сделал что-то не так. Именно по этой причине многие интернет-предприниматели меняют место работы. На

самом деле, один из главных привлекательных моментов интернет-бизнеса - это то, что вам больше не нужно работать на дядю.

Начальника часто называют главной причиной недовольства работников своей работой. Некоторые из них выглядят как авторитетные фигуры, которые усложняют жизнь всем подчиненным. Будь то высокие нагрузки или сжатые сроки, за этими неприятными вещами всегда стоит начальник.

Но действительно ли в интернет-бизнесе нет начальника? Многие могут поспешно ответить "да". Если присмотреться, вы сами и есть начальник. Но как это может быть?

За исключением нескольких внештатных работ, в интернет-бизнесе всю работу выполняет один человек. Это означает, что вы, как владелец, должны следить, чтобы все шло по плану. Графики должны соблюдаться, а цели - достигаться. Это все работа начальника.

Иными словами, нужно делать всю работу самому. Быть начальником значит взять на себя все обязанности, которые будут определять успех или провал вашего бизнеса. Необходимо принимать ответственные решения и решать проблемы в самые короткие сроки. Сами понимаете, не каждый способен взять на себя эту ношу.

Иметь бездельника для начальника - не самая приятная вещь. Работа не будет выполнена, а это плохо для бизнеса. Провал довольно скоро станет единственным возможным вариантом, и от ваших инвестиций ничего не останется.

Если вы считаете, что не справитесь с этими обязанностями, продолжайте сидеть на своей наемной работе и работать на начальника.

# Установка планки... ниже

## ***Когда кажется, что ничего не происходит***

Люди обычно начинают новое дело с надеждой и предвзятостью. Кажется, быть нереалистичным - это часть человеческой природы, которая часто становится основой успеха. Со стремлением к совершенству ничего нельзя поделаться, особенно, если перспективы кажутся столь многообещающими.

Такое мышление включается по самым разным поводам, и интернет бизнес - один из них. Достичь такого рода целей бывает довольно трудно и даже нереально. Но даже в этом случае люди будут стараться изо всех сил, чтобы их достичь.

## ***Пример сценария***

*Вы открываете интернет бизнес в надежде получить большую прибыль за первые несколько месяцев. Вы делаете это с минимальными знаниями и без всякого плана. Со временем вы начинаете понимать, что ваши надежды не оправдываются. Затем решаете, что ничего не происходит, начинаете паниковать или разочаровываетесь.*

## **Нереалистичные ожидания**

Чаще всего люди идут в интернет-бизнес, взяв с собой список ожиданий. Получать кучу денег, работать в удобное время и тратить больше времени на отдых - вот только некоторые из популярных представлений. Независимо от того, что входит в этот список, все они указывают на одно.

У большинства людей есть нереалистичные ожидания, которые невозможно исполнить. Если только вы не волшебник, действительно нет никакого способа их реализовать. Например, получать неограниченный доход - это чересчур фантастично. О таком даже миллиардеры не могут мечтать.

Подобные ожидания весьма характерны для новичков интернет-бизнеса. Рекламодатели тоже вносят свою лепту, трезвонят о своих обещаниях на каждом перекрестке. И люди, не раздумывая,

прыгают в этот фургон с оркестром, прихватив свои ожидания, только для того, чтобы разочароваться в самом ближайшем будущем.

Когда человек чего-то ждет, он так полагается на это, что становится своего рода одержимым. Но желанное событие является всего лишь ожидаемым результатом, не больше. Хотя это может показаться не очень хорошей идеей, но гораздо лучше ожидать меньшего, особенно на первых этапах.

### **Заниженные ожидания**

Если установить планку слишком высоко, это может привести к фрустрации и разочарованию. Лучший вариант - спуститься с небес на землю и смотреть на вещи трезво. В конце концов, нет ничего плохого в том, чтобы преследовать реалистичные цели. Это также поможет определить критерии для оценки вашего успеха.

Ваши ожидания должны основываться на реалиях, но при этом быть достаточно идеалистичными, чтобы вы могли видеть будущий успех. Быстрое обогащение с помощью интернет-бизнеса - одна из главных побудительных причин, которая заставляет людей заняться им. Сделайте себе одолжение, не попадайтесь на эту уловку. Помните: чтобы подняться на вершину, придется время от времени проходить испытания и поражения.

Скорее всего, это новая для вас область. Поэтому сначала желательно получить общее представление о ситуации и понаблюдать за тем, что происходит. Другими словами, лучше сначала не пожалеть времени на изучение интернет-бизнеса, и только потом начинать им заниматься.

*Самое главное - иметь план ведения бизнеса, это поможет избавиться от любых нереалистичных ожиданий. Следите за своим прогрессом и цените каждую победу на своем пути. Но все равно, не выпускайте из виду главный приз.*

## **Маленькие победы в большом количестве**

Получая свой доход, многие предприниматели мечтают о том, что в один прекрасный день к ним с неба упадет огромный куш. Эта мысль настолько сильна, что становится главной движущей силой бизнеса. Хотя в ней нет ничего плохого, она действительно становится навязчивой идеей, особенно если ее выпустить из-под контроля.

Главный приз, по мнению многих - единственный приемлемый исход. Однако, такое мышление неверно. Оно игнорирует маленькие победы, которые появляются чаще, но не менее важны для успеха. Они находятся вне поля зрения и не замечаются, так как на первом плане стоит большой приз.

Маленькие победы могут дать небольшую прибыль, помогают найти продукт или стратегию, которая работает. Неважно, в чем конкретно они заключаются, но они тоже вносят свой вклад в общую картину. Если ценить малое, это помогает мотивировать себя на успех и повышает шансы рано или поздно вступить в высшую лигу.

У вас больше шансов получать меньшую прибыль, но чаще. Можно заработать очень много, но это не произойдет в течение первых нескольких месяцев, тем более, за одну ночь. Нет ничего плохого в стремлении к совершенству, если только это не тормозит вас и не отвлекает от достижения ваших целей.

## **Стремление к совершенству тормозит вас**

Открывая свой бизнес, многие люди хотят делать все правильно с первого раза. Они много думают о том, что должно быть на их сайте, и тратят много времени на составление плана. Они думают о таких вещах, как оптимизация для поисковых систем, размещение контента и поиск по ключевым словам.

Проблема данного подхода в том, что он отвлекает вас от создания плана. Он съедает много времени и не позволяет вам действовать. В конце концов, ваш план - это все, что у вас есть. Он



так и остается на чертежной доске, а вы застреваете на старте, без какого-либо продвижения.

Погуляйте в интернете, и вы наверняка увидите несколько новоиспеченных сайтов других предпринимателей. Они далеки от идеала, но суть в том, что вы можете их видеть, а это важный урок, который необходимо запомнить. Кто-то решил действовать, и результат этих действий - сайт, который вы только что посетили.

Стремление к совершенству - это отлично, но иногда оно вас сдерживает. Когда что-то новое входит в моду, и вы уверены, что это имеет смысл продавать, не оглядывайтесь назад, а идите вперед. Неважно, что вас ждет, успех или неудача. Важно то, что вы делаете попытку, что вы действуете.



### **Инфобизнес для новичка** **Пошаговое руководство**

Самый простой и быстрый способ построить свой инфобизнес и наконец-то начать зарабатывать в интернет...



[Узнать подробнее>>](#)



# Постоянный рост

Успех бизнеса - в непрерывном росте. Чтобы иметь большие деньги, нужен большой бизнес. Непрерывный рост - это одна из самых главных целей бизнеса, и ее достижение - самое настоящее испытание.

Начало бизнеса - отличное время, чтобы заложить его масштабируемость. Масштабируемость влияет на максимальный потенциальный размер и рост любого бизнеса, а природа интернета делает ее вполне обоснованной.

Интернет позволяет вашей компании обращаться к любому количеству людей во всем мире. Вопрос в том, сможете ли вы удовлетворить всех посетителей, которые к вам придут, или только некоторых из них. Это существенно влияет на ваш подход в области продвижения, дизайна и многого другого.

Если вы хотите привлечь более широкий круг потенциальных клиентов, угодить всем будет довольно трудно. Помимо языковых трудностей, есть культурные особенности и нюансы, которые могут быть оскорбительными для определенных групп людей.

Однако, вероятность вознаграждения значительно увеличивается, если вы в состоянии и готовы удовлетворить любые заказы.

Важно учесть еще один аспект: насколько быстро вам нужно увеличить штат (если необходимо) для удовлетворения потребностей клиентов, но это уже другой вопрос.

## **Масштабируемость**

Как только бизнес настроен и запущен, для него остается только один путь. Бизнес должен расти и расширяться, отражая переменчивый характер современного мира. Это особенно справедливо в отношении интернет-бизнеса, у которого главная

аудитория - люди. Отсутствие адаптации к меняющемуся миру, безусловно, ведет к плачевным результатам.

В таком случае вашему бизнесу важно расширяться и расти. Тем не менее, это нужно делать управляемым способом. Если действовать слишком медленно, вы отстанете от конкурентов. Если действовать слишком быстро, можно выйти за пределы своих возможностей и возможностей своего бизнеса.

Для запуска бизнеса вполне достаточно одной идеи, но для долгосрочного бизнеса это не подходит. Предприниматели должны уметь расширяться быстро, чтобы всесторонне развивать бизнес. Расширение базы знаний компании - одно из первых и лучших действий, которые необходимо предпринять. Оно позволит расширить число возможностей, которыми можно будет воспользоваться, как только они появятся.

### **Определение возможностей**

Подходящие возможности помогают бизнесу расти быстрее и стабильнее. Другими словами, любая возможность на один шаг приближает вас к успеху, и все, что вам нужно сделать, это ухватить ее и работать над ней. Хорошая новость в том, что всегда есть несколько возможностей, которые ждут своего часа.

Плохая новость в том, что найти серьезную возможность не всегда легко. Их много, но не все они годятся для вашего бизнеса. И даже если вы найдете подходящую, она может оказаться незаконной. Тем не менее, принятие рисков является частью поиска возможностей и ведения бизнеса.

### **Опасайтесь мошенников**

Как и в реальном мире, в интернете есть много мошенников, которые готовы сделать быстрые деньги на любом доверчивом человеке. Эти люди создают сайты и продают продукты, обещая чрезвычайно быстрые и легкие результаты, причем кульминация обычно приурочивается к дню зарплаты. Если предложение выглядит слишком хорошим, чтобы быть правдой, окажите себе услугу, уходите с сайта побыстрее.

## **Нужные связи**

Ведение онлайн-бизнеса означает построение своей сети социальных отношений. Связь с людьми должна быть на вершине ваших приоритетов. В частности, целью этого аспекта бизнеса является поиск людей с одинаковыми или схожими интересами.

Участие в онлайн- и офлайн-семинарах - отличный способ встретить нужных людей. Вы никогда не узнаете, что встретили того, кто может помочь вам с бизнесом, пока не попробуете. Возможно, кто-то даже готов быть вашим наставником и направлять вас к успеху.

## **Наставничество**

Интернет-бизнес процветает уже достаточно долгое время. Это означает, что есть люди, которые "были там и сделали это". В настоящее время они - эксперты в своей области, и их советы, безусловно, помогут вам в бизнесе. Советы, которые вы получите от экспертов, помогут избегать ошибок и принимать более обоснованные решения.

Эксперты с удовольствием становятся наставниками новичков. С другой стороны, они не будут тратить время на бесперспективного бизнесмена. Если хотите получить их советы, вы должны показать, что обладаете соответствующим менталитетом и имеете план действий.

## **Инвестируйте в себя**

В интернет-бизнесе хорошо то, что заботиться нужно всего о нескольких вещах. Это позволяет экономить много денег, которые можно вложить в самое важное. В частности, очень важно инвестировать в себя, так как вы являетесь ядром своего бизнеса. В некотором смысле, ваши знания и способности являются основой компании.

## **Обучение после работы**

Технологии развиваются очень быстро, и вам необходимо приложить все усилия, чтобы оставаться на вершине. Вы можете

сделать это, если будете в курсе последних тенденций в интернете и мире вокруг вас. Посещение семинаров, связанных с вашей нишей - хорошая идея. Есть много материалов, например, электронные книги, которые можно скачать.

### **Использование перерывов**

Время - деньги, особенно если вы начали свой бизнес. Как только вас всосет ежедневная рутина, вы поймете, что 24 часа в сутки - это очень мало. Не теряйте драгоценного времени, используйте его по максимуму.

Ежедневные поездки можно использовать для размышления над новыми идеями для своего бизнеса.

### **Улучшение личных качеств**

Ваше мышление имеет огромное влияние на успех в бизнесе. Оно не может гарантировать успех, но негативные мысли имеют тенденцию к реализации. Правильно мыслить означает иметь готовность упорно трудиться до достижения цели. Такой образ мышления основан на реальности и позволяет избежать иррационального мышления. Другими словами, для успеха необходимо усилие.

### **Внешность**

Большинство предпринимателей в рамках бизнес-плана стараются связаться со своей аудиторией. Это обычно делается с помощью видеозаписей, которые размещают на сайтах или в рассылке. В этом контексте инвестировать в себя значит позволить себе выглядеть презентабельно для аудитории. Поэтому перед записью видео обязательно приведите себя в порядок.

### **Выход из зоны комфорта**

Застывание в личной зоне комфорта - свойство человеческой природы. Оно поддерживает ощущение безопасности и надежности. Тем не менее, оно часто мешает расширять горизонты и изучать новое, что очень вредно для бизнеса. Но так



заманчиво продолжать по-старому делать то, что делал раньше, и оставаться в безопасности.

Новые идеи приходят почти каждый день, и упускать просто стыдно. Инвестировать в себя - значит выйти из зоны комфорта и каждый раз брать риски на себя.

Использование новых способов может обеспечить лучшее и более эффективное ведение бизнеса. Дело в том, что вы должны пытаться делать это ради себя.

Быть открытым для новых идей и рисковать - ключ и к успеху, и к самой жизни.



### **Поворотный момент миллионера**

Путь к становлению миллионера, по большей части, это вопрос психологии и способа мышления. Если Вы твердо решили стать миллионером, Вы им станете. В этой книге я помогу Вам подготовиться к этому поворотному моменту, показав Вам различия между мышлением «миллионеров» и мышлением «обычных людей».

[Узнать подробнее>>](#)



# Советы и рекомендации

## Как избежать негативных комментариев

Как уже не раз подчеркивалось, число преуспевших в интернет-бизнесе невелико. Повторюсь, только 10% всех тех, кто открыл бизнес в интернете, смогли хорошо зарабатывать и поддерживать его.

Из-за многочисленных историй провала люди руководствуются принципом, что онлайн-бизнес - пустая трата времени. Можно услышать такие комментарии: "Мой друг пробовал, но только потерял на этом деньги". Подобные высказывания могут вам помешать и даже полностью убить весь энтузиазм.

А поскольку, чтобы преуспеть, вам необходимо правильное мышление, нужно всеми силами ограждать себя от выслушивания подобных комментариев. Как это сделать? Лучше всего на первых порах ни с кем не разговаривать о своем бизнесе в интернете.

Ведь в этом нет никакой необходимости, правда? Разве что ваш собеседник - тоже интернет-предприниматель, или хорошо знает вашу нишу. Дождитесь успеха, а потом говорите, сколько угодно.

## Свободные 15 минут

Еще один полезный совет - ежедневно выискивать свободные 15 минут. Вы будете удивлены, когда сможете отыскать в 24-часовом дне множество свободных 15-минут.

Например, когда вы ждете поезд в метро - вы ведь ничего не делаете в это время, правда? Возможно, у вас есть свободное время между ужином и сном. Такие небольшие интервалы можно использовать для совершенствования своего онлайн-бизнеса.

За 15 минут можно найти новых клиентов и потенциальных покупателей. За 15 минут можно почерпнуть новые идеи в

электронной книге или в видеоклипе. За 15 минут можно найти ошибки на своем сайте. За 15 минут столько всего можно сделать!

### **Делегируйте**

Есть совет, который буквально сократит ваше рабочее время на 90%. Да-да, все верно. Просто делегируя определенные задачи другим людям, вы освободите себе время на другие занятия.

Например, можно поручить фрилансерам такие задачи, как веб-дизайн, написание статей, графический дизайн, генерацию ключевиков и создание трафика. Фрилансеров можно найти на таких сайтах как [weblancer.ru](http://weblancer.ru) и [free-lance.ru](http://free-lance.ru).

### **Будьте открытыми для изменений и новых идей**

Если вы нашли хорошую нишу и хорошую маркетинговую идею, не надейтесь, что теперь можно расслабиться. Интернет быстро меняется, мода и увлечения находятся в постоянной динамике. То, что сегодня нарасхват, станет старьем раньше, чем вы об этом узнаете.

Поэтому всегда открывайтесь новым идеям. Конечно, не все найденные вами новые идеи принесут доход, поэтому любую информацию необходимо оценивать.



### **Ваш первый онлайн-бизнес**

Узнайте, почему так много интернет-стартапов терпят неудачу;

Узнайте, что вы можете сделать, чтобы добиться успеха;

Изучите лучшие стратегии интернет-предпринимательства;

Изучите тактику постоянного роста и расширения;

Достигайте результатов, используя лишь ограниченные денежные средства и/или ресурсы;

Изучите необходимые задания, чтобы не терять время;

Узнайте, как вы можете стать историей успеха в Интернете.



[\*\*Узнать подробнее>>\*\*](#)

# Работайте не усерднее, а умнее

Между усердной работой и умной работой огромная разница. Давайте рассмотрим несколько примеров из реального мира. Не кажется ли вам, что повара и посудомойки работают усердно? А что вы думаете по поводу рабочих-строителей, бульдозеристов и курьеров?

Да, они выполняют физическую работу и, наверное, устают. Но спросите себя, кто из них в обмен на свой тяжелый труд получает роскошную жизнь? Да, они неплохо сводят концы с концами и исправно платят по коммунальным счетам, но можно ли их сравнить с директорами и руководителями?

Теперь посмотрим на этот тип работников. Глядя на них, вы невольно думаете, что важные персоны из международных конгломератов и больших компаний живут обеспеченно, не правда ли? Кажется, у них есть все, от новейших гаджетов до самых шикарных машин.

Откуда же берется такая пропасть между финансовым положением одной и второй группы? Ответ в том, как они работают. Между усердной работой и умной работой огромная разница.

Строительные рабочие, водители автобусов, курьеры, повара просто выполняют готовую последовательность задач. Они не принимают решений. Они просто усердно трудятся.

В любую погоду, независимо от подъемов и спадов экономики уборка, приготовление еды, копание и курьерская доставка не меняются. Это физическая работа, почти не требующая принятия решений и интеллектуальных усилий.

С другой стороны, CEO, руководители и директора постоянно принимают сложные решения, заключают сделки, находят новые

идеи для получения прибыли и т.п. Говоря проще, они работают не усердно, а умно.

Для интернет-маркетинга такой способ работы подходит идеально. В общем-то, только так и нужно работать. Усердный труд в интернет-маркетинге не принесет ни наличных, ни дохода. Делать деньги здесь можно только умным трудом.

Например, неважно, сколько часов вы сидели за компьютером, чтобы сделать сайт или разместить контент. Устали вы от этого или нет, неважно, усталость никак не увеличит вашу прибыль.

Вам нужно все делать головой. Это единственный способ развивать свой бизнес в интернете.

Теперь, чтобы лучше проиллюстрировать, как усердная работа не ведет к повышению прибыли в интернет-маркетинге, если только не работать головой, я расскажу вам о ложных убеждениях по поводу соотношения работы и оплаты.

### **Оплата не является результатом работы**

Прежде, чем вы закроете эту книгу, размышляя о том, насколько не реалистично данное утверждение, погодите немного, прочтите еще пару строк, и увидите, насколько оно справедливо. В реале работа эквивалентна оплате, но в интернет-маркетинге все обстоит как раз наоборот.

Возможно, сейчас вам трудно будет это осознать, но вскоре вы поймете принцип. Дело в том, что в интернет-маркетинге выполнение работы мешает вам замечать источники прибыли, а значит, и получать эту прибыль.

### **Как люди связывают работу с оплатой**

Прежде всего разберемся, почему считается, что работа эквивалентна оплате. Вспомните свое прошлое. Когда вы были ребенком, вы делали какую-нибудь работу для соседа, например, заматали двор, пололи сорняки или поливали растения?



И получали за это несколько долларов, так? В этом примере оплата происходила в результате работы.

А потом, в институте, вы пробовали подрабатывать, например, в магазине? Может, вы работали в сети быстрого питания или кассиром в торговом центре, или официантом в ресторане.

Получали ли вы за свои старания деньги? И снова, кажется, настолько очевидно, что работа превращается в наличные.

А когда вы окончили колледж и получили диплом, вы, наверное, работали на какую-то компанию и занимались проверкой и заполнением документов, готовили кофе и составляли расписание для шефа, выполняли прочие задания.

И снова, такая работа приносила вам доход. И если вам повезло, доход был высоким.

А теперь спросите себя, были ли вы когда-нибудь тем, кто принимает решения? Да, обслуживающему персоналу тоже приходится принимать решения, но важные решения принимают начальники, руководители и владельцы.

А все, что делали вы - это усердно трудились. Влиятельное лицо - это человек, выполняющий умную работу. Они нанимали вас, чтобы высвободить себе время на ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ и НАХОЖДЕНИЕ ВЫГОДНЫХ СДЕЛОК, перекладывая на вас усердную рутинную работу.

### **Почему работа мешает получению прибыли от интернет-маркетинга**

Вспомните, чем занимался ваш начальник. Он выполнял умную работу по принятию решений и выполнению торговых операций, а вы делали все остальное - принимали звонки, составляли расписание и т.д.

В интернет-маркетинге ваш начальник - это вы сами. Теперь вам самому нужно принимать важные решения и выполнять ответственные действия. Вам нужно искать клиентов, работать с ними, завоевывать их расположение и выискивать выгодные возможности.

Начальники, руководители и директора в реальном мире не хотят тратить время на неквалифицированную работу; теперь это относится и к вам. Если вы будете **ЗАНИМАТЬСЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫМ ТРУДОМ**, у вас не будет времени на более важные вещи.

В этом смысле РАБОТА - препятствие для успешного интернет-маркетинга. Под РАБОТОЙ мы здесь понимаем неквалифицированный труд.

С другой стороны, никак нельзя сказать, что в интернет-маркетинге нет НЕКВАЛИФИЦИРОВАННОЙ РАБОТЫ. И если эту работу никто не будет выполнять, любой бизнес, в том числе и интернет-маркетинг, наверняка потерпит поражение и развалится. Эту работу необходимо выполнять, но делать это должны другие.

А кто же будет ее выполнять за вас? Вспомните, что делают руководители и директора, чтобы не заниматься неквалифицированными задачами? Правильно, они нанимают работников. Именно это вам и следует сделать.



### **Денежные уроки для всех возрастов**

С помощью этой книги Вы научитесь: достигать постоянного финансового роста и благосостояния, определять бизнес-возможности и использовать их, личностному бизнес-развитию, фокусу на свое будущее благополучие и многому другому!



[\*\*Узнать подробнее>>\*\*](#)

# Как делегировать НЕКВАЛИФИЦИРОВАННУЮ РАБОТУ

Теперь, когда вы поняли, насколько важно делегировать работы, не приносящие прибыли, подумаем, кому же поручить эти задания. Для этого можно нанять работников. Их можно разделить на две категории: наемные работники и фрилансеры.

Наемные работники - это те, кто выполняет для вас работу на регулярной основе. Это может быть секретарь, который составляет расписание, организует вебинары и/или сессии с клиентами. Это может быть делопроизводитель, следящий за документами. Можно нанять бухгалтера или экономиста, который будет заниматься финансами.

Теперь о фрилансерах. Это люди, которых нанимают для выполнения определенной задачи. Такие задачи возникают время от времени. Например, вы точно не знаете, когда вам понадобится обновить веб-дизайн, и наймете дизайнера, когда в этом будет необходимость.

Однако, не всякую работу в интернет-бизнесе нужно поручать людям. Часть задач можно переложить на программы и автоматику, например, автоответчики и автоматические генераторы трафика.

Давайте составим список задач, которые необходимо делегировать. В него можно внести следующие пункты.

## **Контент/статьи для сайта в интернете**

Какую бы нишу вы ни выбрали для своего интернет-предприятия, вам непременно понадобится контент для сайта. Есть две главные цели, ради которых нужно наполнять сайт качественными и информативными статьями.

Во-первых, они будут привлекать на сайт посетителей (которые являются потенциальными покупателями, людьми, которые платят деньги), а во-вторых, они служат инструментом привлечения трафика. Для второй цели вам придется максимизировать SEO.

SEO, или поисковая оптимизация, предполагает насыщение статей ключевыми словами с частотой 5-10%. Эти ключевые слова должны быть связаны с вашей маркетинговой нишей - слова или фразы, которые люди, ищущие ваши услуги, используют для поиска в google, yahoo и других поисковиках.

Написание хорошей, информативной и SEO-оптимизированной статьи - задача непростая. Даже если вы хороший писатель, все равно это заберет у вас какое-то время. Чтобы иметь возможность сосредоточиться на более важных вещах, поручите эту задачу писателям-фрилансерам.

Писателей можно найти на разных сайтах типа free-lance.ru, или поискать подходящие готовые статьи, выставленные на продажу в электронных журналах.

### **Веб-дизайн/графика**

Внешний вид очень много значит в любом бизнесе. Фанаты "внутренней красоты" могут иронично поднять брови, но в реале хороший внешний вид всегда облегчает ведение бизнеса. Например, если студенту предоставить выбрать одного из двух преподавателей, он с большой вероятностью выберет более красивого.

Среди ресторанов большей популярностью пользуются помещения лучшей постройки и с лучшим дизайном интерьера. В интернет-бизнесе вид и макет сайта определяют, как клиенты будут к нему относиться.

Поэтому каждый интернет-предприниматель, который хочет быть успешным, должен нанять веб-дизайнера и специалиста по

графике. Даже если вы можете сделать это сами, делегировав эту задачу другим исполнителям, вы сэкономите время.

### **Хостинг**

Управление доменом - непростая задача. Нужно обслуживать его, обновлять плагины, выполнять другую рутинную работу. Поэтому вместо того, чтобы брать собственный домен, лучше его просто арендовать. Тогда основная часть задач будет решаться без вашего участия, а вы сможете сконцентрироваться на развитии своего бизнеса.

Необходимо только внимательно изучить условия провайдера домена. Иногда провайдер требует, чтобы вы сами выполняли обслуживание домена в определенном объеме. Например, некоторые домены требуют, чтобы вы устанавливали самые новые плагины, и невыполнение этого требования вызывает преждевременный разрыв договора.

Если вдруг ваш сайт окажется закрытым или недоступным из-за невыполнения какого-то требования, вам это будет стоить потери потенциальных покупателей. А представьте. что подумают ваши регулярные заказчики, если увидят, что ваш сайт не работал несколько дней? Вы потеряете их доверие.

### **Автоматизированные программы**

Представьте себе, что вы наняли работника, которому нужно заплатить только один раз, и после этого он выполняет всю свою работу, ни разу не потребовав дополнительной оплаты. Мечты сбываются! Поговорим о современном рабстве.

Только на этот раз в роли раба выступает не человек, а компьютерная программа. Некоторые программы выполняют рутинную работу на автопилоте. Вам нужно только купить и запустить их.

Хорошими примерами могут служить автоответчики и автоматические публикаторы. Существуют также программы, управляющие трафиком на сайт и увеличивающие его.

### **Права Личной Марки (PLR)**

Контент с Правами Личной Марки - это [электронные книги и другие информационные материалы](#), которые продаются на сайтах множеству покупателей. Основной особенностью Прав Личной Марки является то, что покупатель получает право распространять эти материалы. В отличие от других электронных книг, которые нельзя продавать после приобретения.

#### **Так какая польза от Прав Личной Марки вашему интернет-бизнесу?**

Вы можете использовать их для привлечения большего числа клиентов в свой бизнес. Кроме того, можно использовать Права Личной Марки, чтобы надежно удерживать имеющихся клиентов. А если захотите, Права Личной Марки могут стать источником дополнительного дохода. Посмотрим, как это можно сделать.

- **Права Личной Марки как источник дополнительной прибыли**

Поскольку покупатели продуктов с Правами Личной Марки получают право распространения продукта, они могут продавать его на своем сайте и получать дополнительную прибыль. Но поскольку другие люди тоже купили этот материал, необходимо немного подредактировать его и кое-что переписать.

В частности, это относится к названию, которое необходимо заменить уникальным. Например, если оригинал называется "Руководство по приготовлению идеального жаркого", вы можете изменить его так: "Руководство Майка Тайлера по приготовлению идеального жаркого". К счастью, материалы с Правами Личной Марки продаются ограниченному количеству покупателей.

- **Права Личной Марки для привлечения новых клиентов**

Теперь представьте ресторан, в котором каждому входящему предлагают бесплатный фуршет. Будет ли он привлекать много новых посетителей? Посмотрите на это как на бесплатную дегустацию; вы как будто даете потенциальным покупателям попробовать то, что предлагаете.

Например, если ваш сайт посвящен уходу за собаками и их обучению, все, что вам надо сделать - это найти соответствующую электронную книгу с Правами Личной Марки и предложить ее бесплатно на своем сайте. Конечно, всем подряд предлагать ее не нужно. Помните, вы должны получить с ее помощью какую-то выгоду.

В случае сайта с подпиской на рассылку можно разместить рекламу о том, что вы бесплатно дарите электронную книгу всем, кто подписывается впервые. С таким бесплатным материалом, как этот, ваше предложение станет более привлекательным.

- **Права Личной Марки и сохранение старых клиентов**

Статьи с Правами Личной Марки продаются недорого, а распространять их вы можете сколько угодно. Поэтому, если у вас есть возможность давать своим клиентам бесплатную статью хотя бы раз в месяц, вам это будет не накладно.

Если регулярно давать бесплатный контент, клиенты будут довольны и почувствуют, что ими дорожат. А это одна из основ маркетинга, как в интернете, так и в офлайне.

### **Онлайн-секретарь**

Многие интернет-бизнесмены скажут, что это роскошь. Но если вы много времени уделяете секретарской работе, вы попросту теряете время, которое можно было бы посвятить выгодным сделкам.

Поэтому, если в вашем бизнесе много секретарской работы, подумайте о найме сотрудника. Возможно, в первые недели и



месяцы работы он не понадобится, но потом, когда бизнес расширится, наемный работник принесет много пользы.



### **Инфобизнес на продуктах с правами личной марки**

С этим реселлерским комплектом можно делать что угодно - изменять графику, присваивать себе авторство, добавить любую информацию в книгу о своих проектах и партнерских продуктах, раздавать бесплатно, продавать, использовать как вирусную книгу и т.д. Сама книга будет полезна тем, кто собрался заниматься бизнесом на инфотоварах с правом перепродажи.

[Получить права личной марки, на комплект реселлера>>](#)



### **Права перепродажи Альтернатива**

**Обязательное руководство для реселлеров и поставщиков реселлеров**

Из этого отчета вы узнаете:

Что перепродавать, права на продукты - и почему они обеспечивают отличный способ заработка денег в Интернете;

Как выбрать самый лучший продукт с правами перепродажи;

Как выбрать востребованные ниши;

Как сделать все настройки продукта - от внесения изменений в продукт до загрузки его на свою страницу;

Другие способы заработка денег на продуктах с правом перепродажи.

[Узнать подробнее>>](#)

# План: подготовка к запуску бизнеса в интернете

Первые главы этой книги были посвящены тому, как правильно мыслить, чтобы повысить свои шансы достичь успеха в мире электронной коммерции. Но, если говорить честно, одного настроя недостаточно. Энтузиазм хорош, но сам по себе он денег не принесет. Правильное мышление нужно направить в правильное русло.

Правильное направление - это составление серьезного бизнес-плана. Вам нужно и то, и другое: и бизнес-план, и правильный настрой. А поскольку о правильном мышлении мы уже поговорили достаточно, пора перейти к бизнес-плану.

## **Как определить концепцию**

Прежде всего нужно найти концепцию, на которой будет строиться бизнес-план. Это можно сделать, выполнив шесть шагов.

### **Шаг первый: Оцените то, что вам нравится**

В реальной жизни преуспевающие люди любят свое дело. Естественно, если вы любите свою работу, выкладываться вам будет приятно. Поэтому и стресс вам не грозит. Вы будете делать еще и еще, забывая про время.

То же самое происходит и с интернет-маркетингом. Ищите нишу, которую вы любите. Это может быть музыка, домашние животные, гаджеты, туризм или что угодно другое.

### **Шаг второй: Представьте, что ваши увлечения могут приносить прибыль**

Составив список того, что интересует вас лично, оцените каждый из пунктов. Думайте о том, как можно превратить их в бизнес-идеи.

Например, если вы включили в список гаджеты, представьте, как из этого можно сделать бизнес. Можно предложить подписку на подробные обзоры последних технических новинок или техническую поддержку, или продукты на продажу. Разбудите свое воображение.

### **Шаг третий: Проверьте, есть ли спрос**

Следующий экзамен, который должна пройти ваша ниша - наличие спроса. Конечно, продукт/услуга, на которые имеется высокий спрос, будут прибыльными с большей вероятностью.

Для этого воспользуйтесь инструментами Google и посмотрите, имеют ли ключевики, связанные с вашей нишей, высокий рейтинг в поиске. В случае собаководства попробуйте ключевые фразы типа "уход за щенком", "обучение собак", "приучить собаку", "породы собак" и т.д.

### **Шаг четвертый: Проверьте, есть ли конкуренты**

Если ключевые слова имеют высокий поисковый рейтинг, вполне вероятно, что другие интернет-предприниматели тоже об этом знают. Поэтому повышается вероятность, что у вас будут конкуренты.

Прежде, чем с воодушевлением броситься в работу, проверьте, много ли у вашего бизнес-плана конкурентов. Чем больше конкуренция, тем труднее будет преуспеть.

### **Шаг пятый: Составьте план, как стать уникальным**

Так, конкуренты есть. И хотя лучше, чтобы конкурентов было мало, это вовсе не значит, что при большой конкуренции успех невозможен. Как показывают факты, вы можете преуспеть и в этом случае.

Как это сделать? Найдите, в чем вы можете быть уникальны. Даже если вы предлагаете тот же самый продукт, уникальность выводит вас из общего строя. В поиске своей уникальности мы переходим к следующему шагу.

**Шаг шестой: Посмотрите, что конкуренты предлагают, а что - нет**  
У конкурентов должен быть сайт, открытый для просмотра. Пролистайте их страницы, как потенциальный покупатель, посмотрите, что они предлагают. Посмотрите, что у них есть, и чего нет.

На этом основании можете создавать свою уникальность. Возможно, конкуренты не предлагают или у них нет эффективного того-то и того-то. Так вы узнаете все, что нужно.



### **Как найти свою денежную нишу и отстроиться от конкурентов**

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>>](#)

# Научиться любить свое дело

Описанная концептуализация бизнес-плана основывается на определении бизнес-ниши, интересной вам лично. Но не обязательно работать с тем, что вам нравится.

Возможно, вы найдете очень высокодоходную нишу, которая не будет греть вам сердце. Но из-за ее высокой прибыльности вы все равно захотите ею заняться.

И даже если вы занялись не самой любимой нишей, можно найти те аспекты, которые вам в ней нравятся. Например, для вас может быть проблемой общение в чате с требовательными клиентами. И тут вы должны знать, как полюбить свое дело.

Для этого посмотрите на преимущества своей работы. Скажите себе, что если вы сделаете это правильно, то больше заработаете. Когда ниша будет установлена, у вас будет больше свободного времени, а сил на работу потребуется меньше.

Сами посудите: о бизнесе в интернете мечтает так много людей. Им нравится идея, и они хотят к ней приобщиться. К сожалению, не все обладают достаточными техническими навыками и знаниями для этого. А вам посчастливилось реализовать эту мечту. Подумайте о тех сложностях, с которыми ежедневно сталкиваются наемные работники. Например, у них может быть невероятно требовательный или раздражительный начальник. В интернет-маркетинге такие проблемы отсутствуют, как и многие другие, или наблюдаются в минимальном количестве.

## Учиться у других

Найдя прибыльную концепцию, разработав на ее основе хороший бизнес-план и, вероятно, сделав первые шаги в подготовке к запуску бизнеса, неплохо найти человека, который мог бы правильно вас сориентировать.

Найти знающего наставника, имеющего желание учить, все равно, что найти сокровище. В интернет-маркетинге есть два способа учиться у других. Вот они.

### **Наблюдение**

Здесь нет конкретного наставника. Просто наблюдая за тем, что делают другие, вы многому научитесь. Посещайте сайты, работающие в вашей нише. Смотрите, как они работают, какие методы и маркетинговые приемы используют.

### **Обучение у наставника**

Это лучший из двух вариантов. Вы нашли для себя хорошего наставника, который согласился обучать вас на практике. К счастью, большинство успешных интернет-предпринимателей с большим удовольствием наставляют менее опытных коллег. Но эти ребята очень переборчивы. Они берутся учить только того, кого считают перспективным. Заложите фундамент, чтобы самоутвердиться, и наставник рано или поздно заметит вас.



### **Комплект начинающего интернет-предпринимателя**

Комплексная система обучения для уверенного старта бизнеса в интернете

Комплект состоит из курсов: "Социальные сети", "Продающий текст своими руками", "Создание графики своими руками", "Создание видео своими руками", "Основы работы с Web-сайтами", "Секреты повышения производительности".

[\*\*Получить комплект>>\*\*](#)

# 10 вдохновляющих цитат известных предпринимателей

*"Если ты можешь мечтать об этом, ты можешь это сделать."*

- **Волт Дисней**

*"Мне нужно было самой добыть средства к существованию и самой создать для себя возможности! И я сделала это! Не сидите и не ждите, пока появятся возможности. Вставайте и делайте их сами!"* - **Мадам С.Дж. Уокер**

*"Не слушайте никого, кто говорит, что где-то слишком большая конкуренция. Как только вы вычтете тех, кто не любит напряженно работать, и тех, кто не так хорош, как вы, конкуренция резко поубавится."* - **Мэгги Мэйсон**

*"Неважно, сколько раз вы ошиблись. Неважно, сколько раз вы почти добились цели. Никто не собирается переживать из-за ваших ошибок, и вы не должны. Все, что вам нужно делать – это учиться на них, потому что для бизнеса важно только, чтобы вы однажды достигли цели. Тогда все вам скажут, что вам крупно повезло."* - **Марк Кьюбан**

*"Самое ценное, что вы можете сделать - это ошибки; если вы совершенны, вы ничему не научитесь."* - **Адам Осборн**

*"Политиков много, принципов мало, политики меняются, принципы - никогда."* - **Джон С. Максвелл**

*"Возможности в бизнесе как автобусы - все время приходят новые."* - **Ричард Брэнсон**

*"Предприниматели - это авантюристы, готовые рискнуть деньгами или репутацией ради идеи или предприятия. Они с готовностью берут ответственность и за успех, и за провал предприятия и отвечают за все его стороны."* - **Виктор Киа**



*"Я поняла, что если вам интересно жить, и у вас интересная жизнь, сон - не самое главное."* - **Марта Стюарт**

*"Наткнувшись на препятствие, обратите его в возможность. У вас есть выбор. Можете его преодолеть, и станете победителем, а можете позволить ему победить вас, и станете лузером. Выбор за вами, и только за вами.*

*Не сдавайтесь. Пройдите еще одну милю, даже если неудачи мешают идти. Гораздо лучше вымотаться от успеха, чем отдыхать из-за поражения."* - **Мэри Кей Эш**



### **ТОП 300 цитат, которые помогут в любой ситуации**

В этой книге собраны высказывания великих людей на тему лидерства, мотивации, успеха, бизнеса. Вдохновляющие, любовные и весёлые цитаты. Мысли на тему дружбы, жизни, счастья, позитива. Цитаты про откладывания на завтра, креатив, страсть и общение. Этими знаниями вы можете блеснуть в любой компании.

[Узнать подробнее>>](#)

# Заключение

Работать дома на своем компьютере в интернете, затрачивая минимум времени - действительно очень заманчивая идея. Это особенно справедливо в городах, где наемные работники испытывают все больший стресс.

Истории успеха, размещенные на многих сайтах, подливают масла в огонь. Кажется, что интернет-бизнесмены пользуются всеми преимуществами: начальника нет, времени на работу уходит мало, а доход большой. Однако, такое возможно только при правильном отношении и правильном направлении усилий.

Да, можно найти не меньше историй поражений. И это не удивительно. Видя отличное состояние бизнеса в интернете, многие, в том числе и люди без подготовки, пытаются тоже стать интернет-предпринимателями. В результате число неудач растет. Это не должно вас останавливать, важно только принять это как предостережение. Большинство потерпевших неудачу не смогли преуспеть потому, что не умели правильно мыслить и не имели необходимой подготовки.

Если вы хотите, чтобы ваше предприятие было успешным, все, что вам необходимо, это избегать тех ловушек, в которые попадают многие честолюбцы. Применяя все те знания, которые вы получили из этой электронной книги, вы будете отлично вооружены для преодоления любых преград.

Конечно, нельзя сказать, что в этой книге были рассмотрены абсолютно все возможные проблемы. Вы можете встретить еще много разных трудностей, и часть из них будут совершенно неожиданными. Используйте полученные знания, чтобы находить свои решения.

И тогда совсем скоро вам уже не понадобятся руководства типа этой электронной книги. У вас будет опыт, и вы интуитивно будете знать, как решить ту или иную проблему. Кто знает, возможно, потом вы сами напишете книгу типа этой.

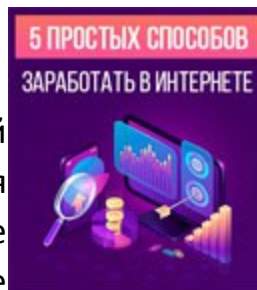
А если вам удастся найти хорошего учителя, вы наверняка многому научитесь и повысите свои шансы на успех. Когда придет время, возможно, вы будете учить новое поколение тому, что постигли сами.

Помните всегда, что не нужно торопиться, будьте благоразумны, оставайтесь открытыми новым идеям и мыслите правильно. А еще, никогда не теряйте бдительности, даже если стоите на фундаменте, крепком, как скала.



### **5 Простых Способов Заработать в Интернете**

Вы получите подробную инструкцию, в которой собраны 5 проверенных способов получения дохода в сети Интернета, подробное описание каждого способа, их плюсы и минусы, а также узнаете, какие шаги нужно выполнить, чтобы начать зарабатывать!



[Получить бесплатно>>](#)