

Интернет бизнес для новичков



www.ebookexe.ru

Интернет-бизнес для новичков

Оглавление:

- ❖ **Как начать интернет-бизнес**
- ❖ **Создание продаваемого продукта**
- ❖ **Важность перепроизводства**
- ❖ **Высказывание слова**
- ❖ **Этический маркетинг**
- ❖ **Создание клиентской базы**
- ❖ **Преимущества совместных предприятий**
- ❖ **Предварительная продажа: искусство создания предвкушения**
- ❖ **Важность продаж**
- ❖ **Аутсорсинг вашего бизнеса**

Откройте для себя самый быстрый и простой способ стать автором...

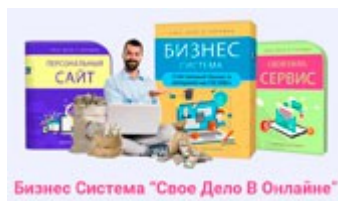
Как начать интернет-бизнес без капитала

Я часто встречаю новых интернет-маркетологов на различных форумах, и они стремятся заработать большие деньги, как некоторые известные личности, такие как Яник Сильвер и Брайан Кумар. Однако большинство из этих новых маркетологов имеют лишь малейшие представления о том, куда следует начать двигаться, и многие из них не хотят или не могут инвестировать стартовый капитал в свой онлайн-бизнес. Однако практически невозможно начать интернет-бизнес, не потратив немного денег на базовую инфраструктуру, такую как веб-хостинг, доменные имена и т. п. Итак, вот примерное руководство о том, как построить интернет-бизнес, начиная с нулевого капитала.

Первое и самое важное, что нужно сделать, это перечислить все свои навыки. Какие навыки у вас есть? Возможно, вы приобрели эти навыки в повседневной жизни (например, языки), в ходе работы (практические знания в определенной нише) или в результате хобби (например, рыбалка). Крайне важно составить список навыков и знаний, которыми вы обладаете и которые могут быть востребованы где-то еще. Например, вы любите ловлю рыбы нахлыстом и ты делаешь это каждый день после работы. На этом вы можете построить свой интернет-бизнес: написать учебное пособие по ловле нахлыстом, научить этому людей и т. д. Самое приятное, что вам не нужно тратить деньги на приобретение этих знаний: они у вас уже есть.

Итак, самый первый вариант, если у вас нет денег, чтобы начать свой онлайн-бизнес, — это заработать немного капитала, используя уже существующие навыки или знания. Вы можете обучать студентов по вашему доминирующему предмету в колледже, вы можете преподавать информацию о своем хобби людям, которые заинтересованы, вы можете писать руководства по знаниям или навыкам, которые вы приобрели на основе опыта и которые нельзя найти в теоретических книгах.

Хорошо, предположим, что вы просто не можете придумать какие-либо навыки или знания, которые могли бы заинтересовать людей. Тогда очень важно, чтобы вы нашли работоспособную бизнес-модель и сосредоточились только на ней. Вы можете получить почти все, что вам нужно, посредством бартера, веб-хостинга, обработки доменного имени или кредитной карты, и это лишь некоторые из них, в обмен на ваш продукт (если он у вас есть) или такие услуги, как копирайтинг, написание текстов и дизайн веб-сайтов. Всегда есть какая-то обыденная работа, которую люди не хотят выполнять, и вы можете сделать ее для этих людей в обмен на вещи, которые вам нужны. Вам просто нужно об этом попросить!



Свое Дело в онлайне

Получите свой собственный бизнес в интернете на 150 000 рублей в месяц (или даже больше) без сложных установок, настроек и прочих технических заморочек.

Система, по которой успешно работают во всем мире, а не сомнительные "способы заработка".

[Узнать подробнее >>](#)



Создание Продаваемого продукта

Многие маркетологи создали или приобрели продукты, которые, по их мнению, будут хорошо продаваться, и с энтузиазмом настраивали все: от рекламных писем до веб-сайтов и получения трафика. Однако многие из этих маркетологов забыли самый важный фактор, который повлияет на продажи их продукта – «продаваемость» продукта.

Когда вы начинаете создавать продукты или покупать права на определенный продукт для продажи, наиболее важным фактором, который вы должны принять во внимание, является спрос на продукт. Нужен ли людям ваш продукт? Просто глупо тратить месяц времени на подготовку

продукта, настройку сайта и необходимые технологии продаж, а потом обнаружить, что люди даже бровью не взглянут на ваш продукт!

Ваша конечная цель — доставить продукт покупателю и получить от него деньги. Для этого вы должны в первую очередь убедиться, что ваш клиент хочет купить ваш продукт. Как узнать, нужен ли им ваш продукт? Простой. Просто спроси! Спросите на форумах, связанных с вашей нишей. Проведите опрос или общественный опрос. Интернет — это ровное игровое поле, и у вас есть возможность связаться практически с любым человеком в мире, у которого есть подключение к Интернету.

Допустим, у вас возникла блестящая идея создания пошаговой инструкции о том, как готовить малазийскую еду. Во-первых, вы должны выяснить, интересуется ли кто-нибудь (или даже слышал о) малазийской кухне. Для этого зайдите на форум, посвященный еде, и тактично спросите, будет ли кто-нибудь заинтересован в изучении малазийской кухни. Не спрашивайте откровенно, хочет ли кто-нибудь купить электронную книгу с инструкциями по приготовлению малазийской еды, иначе вам может грозить опасность быть обвиненным в рассылке спама.

С другой стороны, вы можете раздать несколько образцов ваших малазийских рецептов, чтобы проверить почву — посмотрите, как на них отреагируют форумчане. Если они проявят энтузиазм и желают узнать больше, то у вас определенно есть рынок в этом вопросе. Если они не проявляют интереса, значит, пришло время искать новую идею для выхода на рынок. В долгосрочной перспективе вы экономите время, потому что у вас нет чтобы узнать низкий спрос на ваш продукт на собственном горьком опыте.

Если опрошенные вами участники форума приветствуют вашу идею, вы можете составить обширную электронную книгу о приготовлении малазийских блюд, поскольку информация, которой вы обладаете, заинтересовала их. Там, где есть интерес, вы можете легко вызвать интерес к своему продукту, а при наличии желания (плюс хороший маркетинг) ваши покупки будут поступать естественным образом!

Важность перепроизводства

Поскольку вы являетесь интернет-торговцем, ваши клиенты не видят вашего лица. Они не слышат вашего голоса, когда вы рекомендуете свою продукцию, и не видят эмоций на вашем лице, когда вы рассказываете своим клиентам, какую выгоду они могут извлечь из вашей продукции.

Интернет – это равные условия для всех интернет-маркетологов и торговцев. Сама возможность подключения означает, что вы можете связаться с каждым человеком в мире. Вы не ограничены географическими ограничениями и вашим заказчиком или клиентом может стать кто угодно.

Именно поэтому вам следует перегружаться. Когда каждый ваш конкурент имеет доступ ко всем на рынке, ваш единственный способ выиграть битву — это снова и снова перевыполнять поставки. Когда вы выполняете сверхпоставки, вы представляете себя как человека, искренне заботящегося о клиенте. Вы становитесь надежным другом, а не жадным маркетологом, ищущим свои деньги. Перепроизводство — это просто ваш единственный способ отличиться от конкурентов.

Вы можете начать выполнять больше заказов, обеспечив превосходную поддержку своим клиентам. Сколько раз вам отказали грубыми ответами, когда вы спросили об определенном продукте, который вы приобрели? Сравните это с количеством раз, когда вам оказывали очень хорошее обслуживание, как если бы вам помогал личный друг. Соотношение просто разбалансировано, что доказывает насколько скудна хорошая поддержка клиентов. Предоставляя отличную поддержку своим клиентам и терпеливо отвечая на все их потребности, вы приобретете клиентов, которые будут очень лояльны к вам, потому что они знают, что вы в глубине души заботитесь об их интересах.

Обеспечивая отличную поддержку клиентов, вы уже опережаете большинство своих конкурентов. Сделайте еще один шаг вперед и подумайте: какими еще способами вы можете превзойти своих клиентов?

Один из очень хороших способов — преподнести своим клиентам приятный сюрприз, когда они совершат у вас покупку. Например, если клиент покупает ваши кухонные принадлежности, вы можете подарить ему в подарок книгу рецептов. Однако не используйте бонус как стимул для покупателя покупать вашу продукцию. Ваши продукты должны быть достаточно хороши, чтобы заставить клиента купить их, а бонус должен служить элементом сюрприза; вы не должны объявлять об этом в каталоге продукции.

Последний способ — построить долгосрочные отношения с вашими клиентами. Если клиент регулярно покупает у вас, вам следует отправлять поздравительные открытки в дни рождения и на все праздники, будь то Рождество, Новый год, Пасха или даже китайский Новый год! Ваш клиент

снова запомнит вас как друга, а не делового партнера, и будет предпочитать вас другим продавцам из-за теплого отношения.

Итак, не забудьте начать перегружать уже сегодня!

Высказывание слова

Вы создали свой собственный продукт, пользующийся большим спросом, у вас есть рекламное письмо с заоблачным коэффициентом конверсии, но все это будет бесполезно, и вы ничего не заработаете, если мимо вас не пройдет ни одна душа. ваш сайт, так как вам некому будет продавать! Вы можете быть новичком и, следовательно, у вас нет огромного списка рассылки, которому можно было бы продавать, а ваш веб-сайт находится на 103-м месте страниц результатов поисковой системы. Мы можем изменить все это с помощью нескольких проверенных методов генерации трафика.

Прежде всего, позвольте мне прояснить вам, что поисковая оптимизация — не единственный способ получить огромное количество трафика! Видите ли, страницы результатов поисковых систем в некотором смысле являются просто веб-страницами, похожими на обычные веб-сайты в Интернете. Размещать ваш веб-сайт в верхней части результатов поисковых систем выгодно только потому, что многие люди используют поисковую систему для поиска информации и попадают на страницу результатов поисковой системы. Следовательно, множество людей видят ссылку на ваш сайт, и вы привлекаете много трафика.

Эффект был бы точно таким же, если бы ваш сайт упоминался на сайте с очень высокой посещаемостью. Например, представьте, что произойдет, если ваш сайт будет упомянут на главной странице сайта Yahoo! Ваш сайт будет получать столько посетителей, что ваша пропускная способность может превысить лимит. Итак, задача состоит в том, чтобы заставить другие веб-сайты с высоким трафиком в вашей нише ссылаться на ваш сайт. Для этого вы должны дать им очень веские причины ссылаться на вас — возможно, это именно та статья, которая заставляет задуматься. опубликовано на вашем сайте, возможно, это гениальное решение этой проблемы, с которой каждый сталкивался всю свою жизнь. Короче говоря, дайте людям удивительные причины или ценность, чтобы получить от них ссылку.

Альтернативно, вы можете дать ссылку на определенный веб-сайт с высокой посещаемостью, связанный с вашим, и запросить обратную ссылку. Этот метод называется взаимным связыванием и является очень распространенным методом получения ссылок. Однако прежде чем попросить ссылку, проверьте свой собственный веб-сайт и спросите себя, с гордостью ли вы порекомендуете такой сайт своим читателям и предоставит ли он полезную информацию вашим читателям. Короче говоря, убедитесь, что ваш веб-сайт имеет собственную ценность, а не просто пустую оболочку, предназначенную для привлечения трафика!

Этический маркетинг

Чтобы хорошо продать товар, необходимо Очень важно использовать мощные продающие слова, чтобы действительно передать каждую небольшую выгоду, которую ваш продукт может убедить клиента. Нередко можно увидеть такие слова, как «невероятно», «феноменально» и что-то в этом роде в действительно хороших рекламных письмах.

Однако есть маркетологи, которые намеренно используют разрекламированные описания, чтобы продать свою продукцию. Эти маркетологи вводят клиентов в заблуждение, заставляя их думать, что их продукты предлагают преимущества, которых на самом деле не существует. Здесь уместно будет привести историю, которая произошла на самом деле:

Однажды вечером коллега-маркетолог из моего списка MSN Messenger написал мне, чтобы я ознакомился с его последним рекламным бюллетенем по его продукту — электронной книгой о получении дохода с помощью контекстной рекламы. Я зашел на его сайт и был привлечен прямо к его коммерческой копии! Причина заключалась в том, что рекламное письмо прямо отражало мои желания и обещало, что «все, что я когда-либо хотел», можно получить, просто купив указанную электронную книгу и выполнив все, что находится внутри. В рекламном письме также создавалось впечатление, что автор владеет парком автомобилей Mercedes Benz, роскошными особняками и частными яхтами.

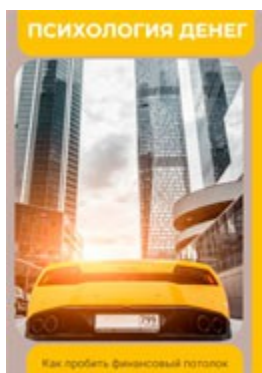
Проблема была в том, что я лично знаю этого конкретного маркетолога. На самом деле он 17-летний выпускник средней школы, который хочет быстро заработать немного денег, продавая небольшую электронную книгу, которую он собрал с информацией, собранной из различных источников в Интернете. У меня тут же сработала аварийная сигнализация, и я могу себе представить, сколько наивных новичков можно обмануть обманчивым рекламным текстом.

Печальный, но очень реальный факт заключается в том, что в Интернете есть много мошенников, которые ждут, чтобы украсть у вас ваши кровно

заработанные деньги. Следовательно, помните, что обычный совет для потребителей по-прежнему актуален в Интернете: руководствуйтесь здравым смыслом. Если что-то звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, вероятно, это слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Помните: если вы собираетесь совершить покупку в Интернете, проведите базовую проверку на веб-сайте продавца. Прежде всего, если у вас возникнет вопрос о любой из характеристик упомянутого продукта, отправьте электронное письмо продавцу и посмотрите, как он/она ответит. Поддержка клиентов многое говорит о честности бизнеса.

Наконец, если вы даже не можете найти письмо поддержки на их веб-сайте, нажмите кнопку «Назад» и немедленно бегите с сайта!



Психология денег: как пробить денежный потолок

Вы узнаете:

Как выявить и устранить ограничивающие убеждения и денежные блоки, которые сдерживают ваш финансовый рост;

Проверенные техники и стратегии для развития позитивного отношения к деньгам и привлечения изобилия в свою жизнь;

Секреты эффективного ценообразования и ведения переговоров, которые помогут вам увеличить доход и привлечь высокобюджетных клиентов;

Практические советы по построению здоровых финансовых привычек, управлению расходами и инвестированию в свое будущее;

Вы получите ценные уроки и мотивацию, которые помогут вам поверить в себя и начать действовать прямо сейчас.

[>>Узнать подробнее](#)

Создание клиентской базы

Позвольте мне задать вам вопрос: как вы думаете, легче продать свой продукт или услуги совершенно незнакомому человеку или человеку, с которым вы уже общались раньше; будь то разговор по электронной почте, участие в форуме или даже существующие отношения с клиентом (т. е. он что-то у вас купил). Без сомнения, было бы труднее продать товар совершенно незнакомому человеку, который не знает, являетесь ли вы честным продавцом, и должны ли они доверять вашим словам и верить, что ваш продукт или услуги действительно принесут им пользу.

Именно поэтому вам следует наращивать клиентскую базу людей, которые доверяют вам и, скорее всего, купят продукт, который вы им предлагаете. Это обеспечит вам постоянный и стабильный источник дохода. Когда вы выпускаете продукт или рекламируете его, у вас есть группа людей, всегда готовых услышать то, что вы хотите сказать.

Есть несколько источников, к которым вы можете обратиться, чтобы начать создавать клиентскую базу. Например, вы можете принять участие в онлайн-дискуссионном форуме и бесплатно давать советы и помощь. Пройдет немного времени, прежде чем люди начнут узнавать ваше имя и останавливаться и слушать каждый раз, когда вам есть что сказать. Вы станете ценным другом и учителем и завоеуете доверие этих людей. Вы бы купили то, что рекомендует ваш близкий друг?

Еще один способ создать клиентскую базу — для создания списка рассылки. Существует множество методов сбора подписчиков, но если говорить о самой сути, то все дело в том, чтобы доказать свою ценность толпе и предложить стимул, чтобы люди стали частью вашего списка рассылки. Типичным примером может служить веб-сайт, полный бесплатных, полезных и качественных статей по определенной теме, а также «специального отчета», который можно скачать бесплатно, если вы укажете свой адрес электронной почты. Богатый контент обеспечивает ценность, а «специальный отчет» является дополнительным стимулом.

Еще один источник вашей клиентской базы, о котором часто забывают, — это ваши существующие клиенты. Если бы вы купили этот товар у этого

конкретного человека, и он терпеливо отвечал на каждый ваш вопрос, купили бы вы у этого человека? он снова в будущем? Определенно. Когда клиент отдает вам свои деньги, это еще не конец дела, потому что, поддерживая с ним связь и развивая с ним процветающие отношения, вы получите пожизненный источник дохода.

Представьте себе если 100, 1000 или даже 10 000 клиентов ждут ваших новейших продуктов еще до их выпуска! Следовательно, очень важно создать клиентскую базу, потому что это просто экономит много времени и усилий.



С нуля до реальных денег Без начальных вложений

Новая книга "С нуля до реальных денег" в трех томах - это мощный инструмент, который даст Вам все, что нужно знать, чтобы начать зарабатывать реальные деньги и стать успешным предпринимателем!

Основные этапы: Создание сайта; Монетизация и раскрутка; Создание бесплатных продуктов; Формирование подписной базы; Работа в партнерских программах; Выстраивание системы зарабатывания с реселлинговыми продуктами; Создание своих информационных продуктов.

[>>Узнать подробнее](#)

Преимущества совместных предприятий

Давайте представим ситуацию, когда у нас есть два интернет-маркетолога, которые знают друг друга. У одного есть отличный продукт, который будет очень хорошо продаваться, но у него нет ни списка рассылки, ни филиалов, ничего. Другой — отличный маркетолог с десятками тысяч подписчиков в его списке рассылки, но проблема в том, что ему нечего им продать. Совершенно очевидное решение здесь — передать продукт выдающемуся маркетологу с большим количеством контактов и разделить прибыль между ними. В этом, друг мой, и есть суть совместных предприятий.

Поскольку все больше и больше людей начинают свой собственный домашний бизнес в Интернете, рынок будет становиться все более и более насыщенным, а конкуренция с каждой минутой будет становиться все жестче. Самый быстрый, эффективный и простой способ построить собственную онлайн-бизнес-империю — создать совместные предприятия. То есть объедините усилия с другими маркетологами, чтобы продать свой продукт.

Когда вы создаете совместное предприятие с другим маркетологом, вы можете попросить его (или ее) отправить одобрение вашего продукта в его существующий список рассылки, чтобы вы это сделали, не нужно беспокоиться о сборе подписчиков с нуля. У вас уже есть легкодоступный целевой рынок. Хитрость заключается в том, чтобы найти подходящего маркетолога, подписчики которого будут заинтересованы в вашем продукте. Как только вы достигнете этого, вам даже не придется беспокоиться о привлечении трафика для вашего рекламного письма или поиске партнеров для продвижения вашего продукта. Все это уже сделано за вас.

Когда вы создаете совместное предприятие с солидным игроком в этой области, ваша воспринимаемая ценность и репутация мгновенно возрастут, потому что, если этот известный человек в этой области готов работать с

вами в команде, у вас должно быть что-то существенное! Следовательно, когда вам удастся создать совместное предприятие с кем-то, кто является «постоянным игроком» в вашей нише рынка, ваш статус мгновенно изменится с «абсолютного новичка» на «статус гуру» в одночасье!

111

И последнее, но не менее важное: вы получите шанс построить прочные отношения с крупной фигурой в вашей нише рынка, и это само по себе будет стоить больше, чем прибыль, которую вы получите от этого единственного совместного предприятия. Когда у тебя доминирующая фигура вна рынке как ваш друг, вы получите множество привилегий и льгот, которые никогда не сможет получить ни один такой новичок, как вы – например, новое понимание интересных идей продуктов и маркетинговых стратегий. Это невозможно купить даже за наличные!

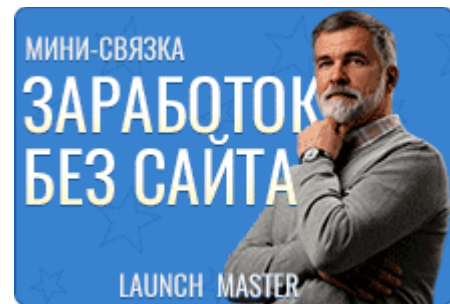
Итак, начемищите потенциального партнера по совместному предприятию и постарайтесь убедить его или ее заключить с вами сделку!



Заработок без сайта

Мини - связка

Заработайте 172799 рублей без сайта и рассылки. Настроив один раз автопилотный механизм получения денег из проверенной партнёрки. Вам не будут нужны технические моменты, кроме вашей партнёрской ссылки, и не нужно ничего, кроме одного источника посетителей.



[>>Узнать подробнее](#)

Предварительная продажа: искусство создания предвкушения

Предварительная продажа — это работа, которую вы должны начать выполнять до того, как выпустите и продадите свой продукт; вот почему это называется предварительной продажей. Это работа, которую вы делаете, чтобы убедить своих потенциальных клиентов в том, что ваш продукт имеет большую выгоду, и только дурак пропустит ваше предложение, не купив - и все это без фактической «продажи» упомянутого продукта.

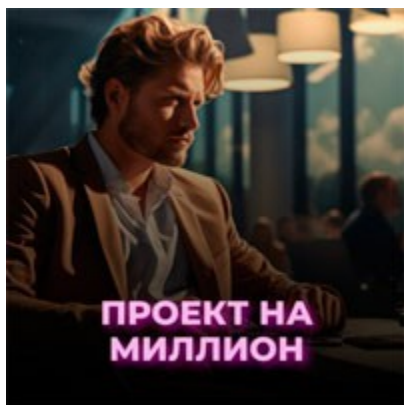
Предварительную продажу можно рассматривать как продажу себя покупателю до того, как вы продадите свой продукт. Когда вы продаете себя покупателю, вы заставляете своих клиентов думать: «Хорошо, этот парень не из тех жадных маркетологов. На самом деле он здесь, чтобы помочь мне». чтобы они ослабили бдительность и выслушали ваше коммерческое предложение.

Предварительная продажа — это также искусство создания предвкушения. Если друг сказал вам, что его хроническая головная боль была решена в одночасье с помощью «какого-то нового лекарства», но не упомянул, что это было на самом деле, заставило бы вас задуматься, что это за лекарство на самом деле? Тем более, если у вас самих хроническая головная боль! Вот почему, упоминая о выгоде, которая снова и снова будет привлекать внимание ваших потенциальных клиентов, но не раскрывая на самом деле, в чем состоит решение, вы заставите своих потенциальных клиентов жаждать услышать, что вы скажете дальше, когда вы расскажете немного больше о решении каждый раз. Когда вы, наконец, раскроете все это, ваши потенциальные клиенты будут ползать по всему вашему сайту в поисках кнопки «Купить»!

Однако предпродажа — это не просто постепенное представление вашего продукта. Фактически, это был лишь один из способов предварительной продажи. Например, вы можете выпускать еженедельный

информационный бюллетень о проблемах с прыщами и по совпадению только что написали замечательную электронную книгу под названием «10 способов решить проблемы с прыщами раз и навсегда». В свой информационный бюллетень вы можете предварительно продать, включив один или два отрывка из своей электронной книги и упомянув его как эффективное решение проблем с прыщами. Если люди получают хороший совет из вашего информационного бюллетеня, они будут воспринимать вас как эксперта по проблемам прыщей и, естественно, им будет любопытно узнать, как вы можете научить их решать их проблемы.

В конце концов, все сводится к тому, чтобы дать людям ценность, прежде чем вы попросите их купить у вас что-то. Если вы можете помочь людям решить их проблемы, они чаще всего захотят покупать у вас товары.



Проект на миллион

Запустите готовый онлайн проект и начните зарабатывать от 150 000 до 1 млн. рублей на трех самых эффективных онлайн связках. Запустить работу, вы можете буквально за пару дней и уже через несколько дней получать первый доход. Для этого вам не нужны сложные настройки, поиск партнерских программ и регистрация в качестве ИП или самозанятого.

[Узнать подробнее>>](#)

Важность продаж

Не так давно, когда компьютер был впервые запущен в массовое производство для продажи населению, многие отраслевые эксперты предсказывали, что никому не понадобится компьютер, который ничего не делает, кроме обработки данных и занимает весь гараж. Они явно ошибались: почти в каждой семье в США есть хотя бы один компьютер, а у большинства даже два или три настольных компьютера!

Эта небольшая история говорит нам о том, что каким бы хорошим ни был ваш продукт, вы не сможете заработать на нем ни копейки, если у вас плохой продавец. Точно так же, каким бы хорошим ни был ваш продукт, вы не сможете продать ни одной его копии со слабым рекламным письмом. Следовательно, очень важно иметь убедительное коммерческое письмо, которое сразу же привлечет потенциального клиента и четко увидит преимущества, которые предоставляются по очень разумной цене, которую вы взимаете.

Хорошее коммерческое письмо в первую очередь привлечет внимание читателя, резонируя с его потребностями и желаниями. Вот почему вы часто видите такие заголовки, как «Вы когда-нибудь чувствовали...» или «Звучит знакомо...»? Они работают, потому что сопереживают потребностям, проблемам и желаниям читателя. Интернет похож на очень занятое шоссе где все спешат. Только такой сильный заголовок, написанный большими и жирными буквами, остановит вашу целевую аудиторию, заставив ее читать ваше коммерческое письмо.

Как только вы привлекли внимание читателя, вы можете потратить первые несколько абзацев на рассказ своей истории – как вы прошли через то, что, вероятно, переживает ваш читатель, агонию весь опыт и т. д. Как только вы заставите своего читателя думать: «Он один из нас», вас будут воспринимать как понимающего человека, предлагающего решение, а не анонимного маркетолога, стремящегося продать свой продукт.

Далее вам необходимо подробно рассказать о преимуществах продукта, который вы продаете. Перечислите их все на листе бумаги, пока не получится довольно длинный список; затем напишите оттуда свое коммерческое письмо. В своем коммерческом письме выделите преимущества в виде пунктов и подробно опишите каждое преимущество. Обязательно расскажите, как ваш продукт помогает читателю, вместо того, чтобы указывать на его особенности. Например, вместо того, чтобы говорить «эта штукавина лечит головную боль», скажите «эта штукавина может облегчить ваши головные боли». Сделайте это актуальным для читателя.

Затем напишите пару абзацев о том, как можно изменить жизнь читателя, если проблему, с которой он сталкивается, можно полностью решить с

помощью вашего продукта. Важно использовать очень описательные слова, чтобы читатель мог легче погрузиться в воображение.

И наконец, сделайте решительный призыв к действию! Ваша конечная цель — заставить читателей купить ваш продукт, поэтому важно сделать последний убедительный призыв к действию, будь то «нажмите кнопку «Купить», «достаньте свою кредитную карту» и так далее. Не делайте ошибку, забывая об этом важном шаге после того, как уговорили читателя прочитать длинные абзацы.

Аутсорсинг вашего бизнеса

Интернет-бизнес состоит из множества важных компонентов: дизайн веб-сайта, создание продукта, обработка платежей, рассылка, партнерские программы и так далее.

Как насчет объединения этого с отслеживанием продаж и рекламы?

Когда многие интернет-маркетологи начинают свой небольшой домашний бизнес, они совершенно не подозревают, что их бизнес может вырасти в «нечто такое огромное». Магазины eBay, состоящие из одного человека, превращаются в полноценные интернет-магазины, которыми управляет команда преданных своему делу продавцов, логистики и службы поддержки клиентов.



Финансовый Магнат

Соберите автосвязку за 2 часа и зарабатывайте от 100 000 рублей. Без сложных технических настроек, без настройки рекламных кампаний получите большой поток пользователей на автосвязку. Сможете положить себе в карман не одну сотню тысяч рублей уже в этом месяце не открывая не один рекламный кабинет. Даже если вы полный новичок. Сможете спокойно выводить заработанные средства себе на карту или электронный кошелек. Без оформления ИП или самозанятости.

[**>>Узнать подробнее**](#)

В конце концов, вы никогда не сможете управлять каждым небольшим аспектом вашего бизнеса, когда он вырастет до определенной степени. Вот тогда-то и пригодится аутсорсинг.

Тем не менее, необходимо позаботиться о том, чтобы выбрать подходящих людей для аутсорсинга ваших задач, и необходимо уделить внимание одинаковой детализации, чтобы обеспечить наилучшую рабочую среду для максимальной производительности. Задачи, которые вам следует аутсорсинг людям — это рутинные и повторяющиеся работы, такие как ответы на электронные письма, отслеживание запасов и показателей продаж и так далее. Это гарантирует, что, хотя вы передаете часть своих обязанностей другим людям, у них будет меньше шансов облажаться. Потому что работа, которую им поручают, легка и понятна. Напротив, никогда не позволяйте другим принимать решения, которые сильно повлияют на ваш бизнес, если вы не хотите рискнуть потерять свой бизнес в одночасье.

Пока вам придется нанять люди получают заработную плату за некоторые должности, такие как ведение бухгалтерского учета, некоторые работы также могут быть выполнены путем передачи на аутсорсинг фрилансерам. Например, вы можете попросить авторов-призраков написать хороший контент для вашего веб-сайта, а можете нанять дизайнеров-фрилансеров, чтобы они оживили ваш торговый сайт. Вам не нужно нанимать этих людей с постоянной заработной платой, потому что, как только их работа будет выполнена, им не придется выполнять большую работу для вашего бизнеса. Хорошим ресурсом для фрилансеров будет www.elance.com и www.rentacoder.com, где фрилансеры и покупатели заключают сделки по каждому заданию.

Когда ваш бизнес достигнет определенного уровня, вам станет трудно за всем следить, а это означает время на аутсорсинг. Подумайте об этом так: вы можете потерять немного денег, нанимая других людей для выполнения

некоторых ваших повседневных задач, но вы заработаете больше денег за счет повышения производительности.



Система цифровой актив

Как без опыта новичку начать зарабатывать от 100000 р. на готовом продукте и паре сервисов



Чтобы вам зарабатывать по этому методу вам не нужно взаимодействовать с пользователями. Специальная автоматизация все делает за вас. У вас будет полностью готовый продукт и весь необходимый набор инструментов для запуска всей системы.

>>Узнать подробнее