



Инфобизнес

ИЛИ КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

Азат Валеев (с) г.УФА, 2009 г.

Азат Валеев, www.smartrunet.info, www.azatvaleev.info

Оглавление:

- *Введение...*
- *Красная или синяя таблетка?*
- *Матюки.*
- *Плоскость «Страхи-желания»*
- *Правда. Искренность. Социум.*
- *Двигай задом.*
- *Школа. Самообучение. Симбиоз.*
- *Тайм-менеджмент*
- *Брендинг и Уникальное Торговое Предложение (УТП)*
- *Стереотип денег.*
- *Создание идеи.*
- *Потоковое мышление.*
- *Здоровый Инфо-Бизнес.*
- *Законы Инфо-Бизнеса.*
- *Конкуренты*
- *Один в поле воин?*
- *Постановка и достижение целей*
- *Фрейм продаж*
- *Блоки успеха*
- *Фишки – Касты – Продукты*
- *Качественно-количественный фактор*
- *INFO-BUSINESS METHOD*

ВВЕДЕНИЕ.

«Большинство чаек не стремится узнать о полете ничего кроме самого необходимого: как долететь от берега до пищи и вернуться назад. Для большинства чаек главное - еда, а не полет.»

Эти слова из книги «Чайка по имени Джонатан Ливингстон» Ричарда Баха замечательно иллюстрируют происходящее с нами в повседневности. Вся наша жизнь – это полет! Полет во времени и пространстве. Считаешь ли ты, как основная масса людей, что твой полет – всего лишь движение между потреблением пищи и отправлением естественных нужд? Или ты жаждешь чего-то большего? Может быть, ты понимаешь, что твоя нынешняя жизнь нуждается в серьезных изменениях?

Если да, то тогда поздравляю, Ты избранный!

Даже, если тебя толкает только любопытство, это уже хорошо. Любопытство было на протяжении тысячелетий развития человечества основным двигателем прогресса.

Как ты думаешь, кто виноват в неудачах твоей жизни? Кто сделал ее скучной и однообразной? Если ты считаешь, что это рок, судьба или дядя, сидящий где-то высоко в офисе, то ты сильно ошибаешься. Во всех своих неудачах виноват ТЫ САМ! И здесь есть обратный вывод: ТЫ САМ можешь изменить свою судьбу, сделать жизнь яркой, перестать плыть по течению, уготованному неудачникам!

В последнее время можно заметить тенденцию в тусовке бизнесменов: многие мастера переходят на совершенно другой уровень, начинается массовое увлечение новыми видами, способами извлечения прибыли, все больше стремлений и разработок в области продаж информации. Вероятно, каждый достигший определенного уровня бизнесмен, обнаруживает узость его бизнеса. Появляются новые тренинги, консалтинг, услуги, еще больше продуктов, коучинг, сертификация и многое другое.

В конце концов, приходишь к выводу о том, что эффективность в бизнесе – всего лишь проявление общей эффективности тебя как существа, действующего в этом мире и твоего бизнеса в системе под названием рынок.

Я предлагаю тебе весь свой практический опыт в области электронной коммерции. Лишь, изменив себя, ты сможешь изменить других, да и мир вокруг себя. Стать действительно внутренне уникальным, отличным от миллиардов человекоподобных существ, выструганных по шаблону, не подозревающих о том, что они могут ИЗМЕНИТЬ свою жизнь.

Став успешным, ты получишь то, о чем большинству людей даже невозможно помыслить.

Ты готов перейти на новую ступень?
Это эволюция...

Если твой ответ ДА, то можешь читать дальше. Назад пути нет. Если твой ответ НЕТ, то закрывай эту книгу. Она тебе не нужна. Твоя жизнь устраивает тебя!

Итак, кто я такой?

Меня зовут Азат Валеев.

Думаешь, я старик, с бородкой, с очками, который достиг всего и сейчас вещает со своей трибуны? Да нет, не угадал. Я такой же человек, как и ты и многие другие.

Просто я занялся информационным бизнесом достаточно давно и постоянно практиковался, практиковался, практиковался. Я постоянно обламывался, и мне также не везло. Я занимался бизнесом (изучал, придумывал, проверял, тестировал, практиковал) по 10 часов в день!
Вдумайся - 10 ЧАСОВ В ДЕНЬ БЕЗ ПЕРЕРЫВА!

Я был таким фанатом инфо-бизнеса, что подобных людей не знала нынешняя история. Я запускал по 2-3 проекта в день. Ночами я скачивал новые материалы и ставил в их в свой график на изучение. Моя комната была настоящей лабораторией инфо-бизнеса. Мой мозг - процессором. Я верил в себя. Я - обычный студент! Я верил в свой успех!

Лишь с таким отношением можно было хорошо разобраться в этой, казалось бы, сложной теме. Я прошел длинный путь. И поэтому, я не сомневаюсь, что именно я имею право писать подобную книгу. В этом месяце я приобрел и скачал огромное количество книг по электронной коммерции, инфо-бизнесу. Десятки книг с одним и тем же смыслом. Бизнес-пакеты, обучающие рассылки. Самые продвинутые даже

сделали свои тренинги. Клонирование. Вода. Одно и тоже. Поверхностная попытка "научить"!

Отсюда вопрос: Как человек, который не разбирается в этом учить других этому? Видимо, это особенность Российского менталитета. Я тоже через это прошел. У меня был свой бизнес-пакет, на создание которого у меня ушла всего неделя. Мышление здесь было такое: Я прочитал этот бизнес-пакет (книгу, курс, тренинг) по инфо-бизнесу и теперь тоже могу этому обучать. Ведь я ГУРУ! Все ошибаются, но лишь сильнейшие признают свои ошибки.

Так вот, будь уверен, что все, что написано в этой книге я опробовал. Все, что я написал в этой книге - это личный опыт, через призму многолетней практики. Здесь не будет воды. Здесь не будет лжи. Здесь не будет рекламы, хотя я мог бы сделать эту книгу полностью рекламной, как это делают большинство предпринимателей в сети. Книги, от которых тошнит.

Но есть одно условие. Ты должен применять все, что узнаешь из этой книги на практике, ты должен действовать!

Любой действие лучше бездействия.(с) Концепция Альфа.

Постоянно перечитывай эту книгу, и всегда ты будешь находить что-то новое для себя. Книга написана таким образом, что новичок поймет эту книгу по-своему, средний бизнесмен - по-своему, успешный бизнесмен сможет существенно пересмотреть свои взгляды и увеличить свою эффективность в несколько раз.

Это книга не теоретическое рассуждение о том, как создавать свой информационный интернет-бизнес, не о том, как создавать свой продукт, не о том, как продавать, как писать рекламные тексты, хотя общие советы будут также даны. Таких книг уже достаточно в Интернете. Это книга - практика, проверенная жизнью. Это книга, которая изменит твою жизнь. Это бизнес, который начинается не с твоего сайта или продукта. Это бизнес, который начинается с твоей личности. Многие вещи в этой книге, прочитав в первый раз ты не поймешь, но, возвратившись к ним через пару месяцев ты получишь осознание. Истинный глубокий прорыв. Озарение в моменте...

Что еще?

В отличие от десятков успешных инфо-бизнесменов, гуру и тысяч "псевдогуру" я не могу похвастаться миллиардными прибылями, сотнями инфо-продуктов, другими всевозможными понтами. От себя лишь скажу: Я создал несколько успешных инфо-бизнесов в разных нишах, с огромными оборотами (более млн.руб). Но и сейчас, не смотря на оборот, я продолжаю экспериментировать, пробовать, делать что-то принципиально новое. Многие мои наработки проваливаются, но каждая неудача делает меня сильнее. И я готов делиться именно с тобой, читатель этими вещами...

Почему именно это книга изменит твою жизнь?

Потому что у меня есть 100% рабочая технология создания своего прибыльного инфо-бизнесового замка с крепчайшим основанием. Четко. Конкретно. Эффективно. Прибыльно.

Чему обучают нас большинство "псевдогуру" инфо-бизнеса? Это разбитые, разорванные на кусочки знания, которые были пересказаны всеми кому не лень. О какой эффективности и успешности может идти речь?

Книга написана в Директивном стиле, т.е. многие вещи я буду говорить прямо и открыто. Со многими вещами ты можешь не согласиться, но это уже твое право. Все в этой книге - мой практический опыт, писал я книгу, прежде всего для себя, но потом решил, что мой опыт будет интересен и другим людям...

Данная книга позволяет тебе работать над собой, над своим инфо-бизнесом и достигнуть все-таки своего личного успеха.

И если ты готов измениться, то вперед. В путь!

Искренне, Азат Валеев,

Блог по построению своего инфо-бизнеса: www.azatvaleev.info

Рассылка для лучших из лучших www.smartrnet.info

Красная или синяя таблетка.

*"Я лишь могу указать на дверь, войти в нее тебе придется самому" (с)
Матрица*

Прежде чем мы непосредственно перейдем к инфо-бизнесу, я хочу открыть тебе глаза на реальный мир. Без понимания этого мира, понимания себя будет тяжело развиваться в бизнесе. Я всегда говорил, и буду говорить, **Настоящий Бизнес начинается с Личностного Роста**. Выше я уже говорил, что это книга не просто обучающая бизнес-книга, коих сотни тысяч. Это не о том, как создать свой бизнес. **Это о том, как построить свою жизнь, при помощи своего Инфо-Бизнеса.**

В свое время голливудская трилогия "Матрица" наделала много шума. Качественный фильм. Отличная графика. Но на самом деле "Матрица" - далеко не фантастика. Фильм матрица отражает скорее религию технотронного общества. Общества 21 века.

Матрица. Социальное программирование.

В этой книге мы будем уходить очень глубоко. Мы будем смотреть в самые глубины.

С самого детства ты, да и не только ты, большинство людей живут в состоянии транса. Как биороботы.

Но, прежде чем ты пробудишься, я попробую объяснить, какой чепухе тебя учили до сих пор с самого детства. Как только ты пришел в этот мир - тебя начали социально программировать. Я не хочу сказать, что это плохо. Это отчасти хорошо. Социализация - это необходимость 21 века. Но здесь есть много того, что не нужно тебе. Я называю это социальным программированием.

Родители, детский сад, школа, колледж, ВУЗ, общество, реклама. На тебя изначально влияет мощнейшее социальное программирование!

В тебя вкладывают чужеродные дефективные программы, неправильные убеждения, делают тебя слабым, учат подчиняться. Для общества это считается нормальным, но давайте посмотрим глубже...

Задумывались ли, чему Вас учили с детства?

- Смотри, как делает это твой сосед, а ты - неудачник!
- Видишь, твой дядя целыми днями работал и сейчас у него есть своя машина.
- Сиди тихо и не высовывайся.
- Закончи на отлично учебу, поступи в университет, получи красный диплом и устройся на престижную работу.
- Если будешь хорошо учиться, то будешь успешным.
- За место под солнцем надо бороться!
- Во всем угождай своему окружению, и оно будет любить тебя.
- Вот когда сделаешь, закончишь учебу, купишь машину, ты сможешь себе это позволить.
- Ты должен медленно и верно расти по карьерной лестнице.

Вся эта ерунда - чистойшей неправда!

Я не хочу сказать, что, руководствуясь этими правилами нельзя благополучно устроить свою жизнь. Можно. Многие так делают. Даже больше – БОЛЬШИНСТВО ТАК ДЕЛАЕТ!

Но для того, чтобы добиться тотального успеха нам нужно иное отношение к миру. Для нас важно то, что эффективно.

Почему обществу ВЫГОДНО делать так?

Казалось бы. Живи, раскрывай свой потенциал. Но что будет с обществом, если все станут лидерами, успешными, свободными. Государство потеряет контроль над обществом. Кто-то должен работать, кто-то обязан содержать общество, кто-то должен поддерживать государство на плаву.

Для этого была и создана социальная матрица. Матрица повсюду. И если ты думаешь, что мир вокруг тебя настолько же реален, насколько ты его видишь, то ты сильно ошибаешься.

Давай отбросим всю эту чушь.

С этого момента и навсегда пойми - НИЧТО НЕ ИСТИННО. Истина внутри тебя. И твоя цель вытащить ее оттуда, сквозь социальное программирование, сквозь свое ЭГО, сквозь свой ум.

Я не имею представления, какие у тебя убеждения, какие ценности, насколько твое ЭГО раздуто и как влияет на тебя социальное программирование. Если бы я встретился с тобой лично, то определил

бы это за 15 минут разговора, но мы будем общаться с тобой при помощи этой книги. Для того, чтобы начать изменения, нужно изначально поставить тебе правильные эффективные убеждения!

Убеждения. Замена старых убеждений на новые.

Итак. Базисные убеждения, принципы которые ТЫ должен принять, осознать. Эти убеждения сделают тебя ЭФФЕКТИВНЕЕ, но не стоит воспринимать их за аксиому. Ничто не истинно. Если это работает сейчас, то через 10, 100 лет, возможно, это будет не работать.

Эти убеждения, принципы которые я применяю в своей практике.

- 1) Все ДОЗВОЛЕНО. Все Возможно. Все доступно.
- 2) Все, что я делаю, приближает меня к моим целям!
- 3) Я притягиваю, как магнит здоровье, деньги, счастье, изобилие, нужных людей, успех!
- 4) Я верю в себя! Моя вера с каждым днем укрепляется!
- 5) Я всегда получаю то, что хочу!
- 6) Ответы на все вопросы находятся внутри меня!
- 7) Я живу Здесь и Сейчас. Я присутствую во всем, что я делаю!
- 8) Я всегда побеждаю, успех преследует меня повсюду, мне всегда везет!

Постоянно проговаривай эти убеждения, можешь записать их на диктофон и постоянно слушать. Обязательно распечатай их и повесь на стенку возле своего компьютера. Поехали дальше...

Глобальные переменны.

Каково твоё положение в мире? Избран ли ты? Если ты читаешь эти строки, то будь уверен, что да!

Сейчас тебе предстоит понять только одну вещь:

Ты уже совершенен, ты всегда был совершенен!

Это первое, что нужно знать. Но принять это нужно не просто на основании голого прочтения, а словно вспомнить своё совершенство. Совершенство же наше – динамическое. Мы можем развиваться до неопределяемых пределов. Скажу более: наше совершенствование беспредельно. Т.е., ТЫ - СОВЕРШЕНЕН, но это не предел!

И если тебя еще мучают терзания, что ты недостойн изменения, то пойми вторую вещь:

ТОЛЬКО ТЫ ОТВЕСТВЕНЕН ЗА СВОЮ ЖИЗНЬ!

Утро. День. Вечер. Ночь. День. Неделя. Месяц. Год.

Человеку дано в среднем 28000 дней на жизнь.
Всего 28000 дней! Из них 10000 ты возможно уже прожил.

Мало?

А ведь половину, ты, возможно, уже прожил.
Я не знаю твой возраст. Ты хочешь перемен?

Так впусти их в СВОЮ жизнь!

Лишь изменив себя, ты сможешь изменить мир вокруг себя.
Когда люди меняются?

Когда Грянет Гром, и условия жизни заставляют
человека переосознать свою никчемность.
Ты хочешь начать с этой точки?

Постепенные изменения во времени и пространстве.
Эволюция. Ты хочешь перемен годами?
Сколько тебе дней осталось жить?

Выбор опять за тобой...

И последний способ. Истинный способ.
Сознательные Перемены. Здесь и Сейчас.

Вдохновение. Глубокое Осознание
в Здесь И Сейчас, что нужны перемены.

Будет тяжело, а кто сказал, что будет легко?

Это Иная Жизнь. Жизнь в достатке.

Матюки.

"Чем грандиознее ложь, тем легче ей готовы поверить."

Адольф Гитлер

В этой главе книги будет очень много мата. Готовьтесь к крику души, ибо сейчас я так оболью грязью современную концепцию бизнеса, а также практически всех интернет-коммерсантов. Конечно же, во благо, чтобы наставить на путь истинный...

Вещи, к которым я пришел, также банальны и известны в некоторых кругах, но вокруг скопилось столько дерьма, что работать с этим осмелится не каждый. Благо, я смог и поделюсь своими заметками по данному вопросу...

Начнем с более практических вещей. Но важное замечание - не пропускайте это мимо ушей. Я потерял на этом десятки тысяч долларов и уничтожил несколько своих бизнес-проектов. Да, я могу это сейчас признать!

Но не многие захотят это сделать...

Давайте рассмотрим критические ошибки рунет-бизнеса.

Итак, в чем же ГЛОБАЛЬНАЯ ОШИБКА 90% всех интернет-бизнесменов. Чтобы придти к этому и осознать это мне потребовалось отказаться от своего ЭГО и своей значимости. Это позволило мне увидеть всю картину целиком.

Я пришел к выводу, что 90% всех интернет-коммерсантов - **Врут!**

Ух!

Ты, наверняка, не ожидал такого от меня?

Да, но это абсолютная, правда! Дальше мы все это систематизируем и рассмотрим. Большинство предпринимателей врут, прежде всего, СЕБЕ, а потом уже другим!

"Легче всего обмануть самого себя." Демосфен

Ключевую роль здесь играет неумеренное ЭГО! Его величество ЭГО со всеми страхами, грехами и соблазнами...

Эго - это ментальная конструкция, которая содержит эгоцентрические идеи относительно себя, этого мира. Это такие качества человека, как тщеславие, жадность, гордость и др. (Рекомендую по сабжу почитать книги Экхарта Толле "Сила Момента Сейчас", "Новая Земля")

Следующая ошибка, которая хоронит тебя и твой бизнес - это неправильное моделирование успешных людей, а иногда и не тех людей!

Что такое моделирование?

Моделирование - это заключение, полученное в ходе рассуждения о частных случаях.

Сразу скажу - МОДЕЛИРОВАНИЕ не работает! Оно не работает, когда ты пытаешься улучшить себя или полностью клонировать другой бизнес. Ты пытаешься просто повторить успех другого человека, не смотря в корень, но одинаковых вещей не бывает. Да, возможно, ты получишь какой-то эффект, но то, что работает для одного человека, в одной области, не обязательно будет работать для другого. Поэтому на будущее - аккуратнее с этой штукой.

Отсюда вывод: Перестаньте клонировать ГУРУ. Я не говорю, о каких то конкретных вещах, о каких то фишках, маркетинговых приемах и прочих уловках. Я говорю о личности и картины целиком. Изучите сначала внутренние процессы, выстройте схему, почему это работает у одного и не работает у другого.

Много было об этом написано, но АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО виртуальных бизнесменов тупо клонируются и ждут пока миллион на голову свалиться. Да, этого не будет! Армия тупых клонов-бизнесменов, которые, увы, все обречены на поражение!

Правда, весело?!

Но это только начало, теперь я буду говорить только правду и предлагать Вам только то, что работает...

Все продукты 95% интернет-коммерсантов - это лишь попытка, клонировать какого-нить ГУРУ и под "псевдокраской" копирайтерских текстов и красивых рисунков продать это такому же горе-бизнесмену...

Так, тебя это задело?! Если задело, значит, я попал в точку...

Отсюда вытекает следующие:

Не трахайте себе и другим мозги не конкурентоспособными продуктами и услугами (о том, как определяют качество продукта, я расскажу чуть позже)...

Далее, ошибка большинства предпринимателей в том, что они работают в своем узком мирке и думают, что это принесет им миллионные прибыли. Да ничего подобного! Как показала практика, это тупиковый путь в плане построения бизнеса. Ты сможешь заработать так до 5000\$ максимум...

Но мы будем мыслить глобально, ибо мысль имеет место быть.

Профессионалы работают во все стороны, расширяя свой бизнес бесконечно.

Это миф, что сидя дома, торгуя какой-нибудь 30-страниной книжкой о том, как правильно смывать туалет или о том, как продавать в Интернете свои бесценные слюни можно обеспечить себе безбедное существование!

Не в Америке живете! Да и там подобные трюки работают не сильно, убежден☺...

Продолжим рассеивать мифы и критиковать стереотипы в инфобизнесе, которые нам заложили все эти гуру и эксперты 20 века. Я к ним отношу всех создателей тысяч бизнес-таблеток, книг по моментальному обогащению и волшебных маркетологов... (в эту же кашу всех теоретиков!)

Вся эта система работает, но работает на поверхностном уровне, благодаря массовой промывке мозгов и закладыванием убеждений. Делается это легко, потому что большая часть рынка, адаптированного под мечтателя-обывателя принадлежит им, гуру в зеленой шапке.

Они кормят всех конфетками, толку от которых не больше, чем почитать желтую прессу! Это называется, красиво продал и убедил, что это покупка нужна была покупателю. Возможно, клиент и применит некоторые полученные знания, но даст ли это эффект?! Знания лишь остаются знаниями! Не нужно трахать себе мозг ненужной информацией!

Пусть это делают те самые 90% "псевдогуру", а я же предлагаю тебе принять мои позиции, принципы и стать одним из немногих, кто будет работать по моей системе обучения, построения бизнеса.

Основой будет мой личный опыт, опыт настоящих профессионалов своего дела - моих коллег, а также наблюдения моих учеников, если ты готов принять все вышеперечисленные постулаты, то пожалуй перейдем к самому инфо-бизнесу :)

Плоскость «Страхи-желания».

*«Свобода - это ответственность. Вот почему все ее так боятся.»
Бернард Шоу*

Видишь ли, есть только две силы мотивации в жизни: Желание и Страх.

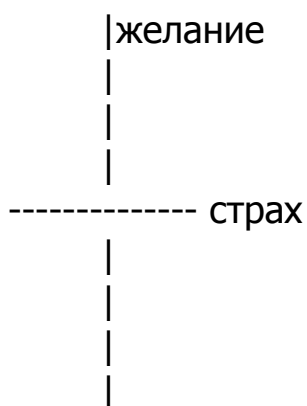
Вот и все. Исключительно нас мотивирует то, что мы ХОТИМ, и то, чего мы хотим избегать.

Страх – более сильный мотиватор для людей, потому что он позволял нам выжить в ситуациях, когда существовала потенциальная опасность для жизни. Мы осознаем, что надо бояться диких животных, или больших поездов, мчащихся на нас. В подобных ситуациях ты не сможешь себе позволить наслаждаться анализом. Замедление может, стоит тебе жизни.

С другой стороны, в современном обществе не много вещей, которых следует бояться. Но факт в том, что мы уже боимся слишком многого. И среди страхов очень много лишнего.

Желание - это то, что заставляет тебя двигать всеми частями тела вперед. Также активизируется твой мозг. Создается намерение, дальше все это воплощается в действие. Если есть желание - то можно свернуть горы. Правильно говорят: Лишь бы было желание!

Представим все это координатной прямой, т.е. график примерно такой:



Твоя эффективность зависит от уровня твоего страха и уровня твоего желания.

При большом страхе, при маленькой мотивации проект будет, скорее всего, обречен.

При большой мотивации, и при минимальных страхах проект будет очень успешным.

При среднем страхе и среднем уровне мотивации проект будет идти так себе.

Но, не будем вдаваться в эту графологию...

Есть так называемое топливо, благодаря которому мы сможем уменьшить уровень страха и повысить уровень мотивации. Это мощные работающие вещи.

Во-первых, это ЗНАНИЕ. Знание что, как, зачем, почему, где делать.

Что получится. Методология. Метод будет дан ниже в этой книге.

Метод построения своего успешного бизнеса, придерживаясь которого можно сделать свой инфо-бизнес.

Ресурсы. Плюс отличные фишки, которые позволят тебя быть максимально эффективным и не замарачиваться вопросами мотивации.

P.S. И, конечно же, главный мотиватор - это УСПЕХ, которого ты достигнешь. Деньги, связи, известность, новые друзья, безграничные возможности и возможность реализовать свои мечты.

Правда. Искренность. Социум.

«Когда хотите одурачить мир, скажите ему правду.»

Отто фон Бисмарк

Сиюминутная выгода или Эффективный бизнес?

Большинство книг учат Что, Как, Зачем и при помощи чего продавать, зарабатывать, продвигать, строить инфо-бизнесы, но НИКТО не учит делать это Правильно, Экологично и Перспективно. Нет эффективной системы получения дохода, но есть обрывки колоссальных знаний в виде книг, продуктов, обучающих курсов, статей, тренингов, семинаров, видео и аудио, и т.п.

Эффективность же зависит от многих факторов.

Можно быстро сделать огромное количество продуктов в короткий промежуток, но потом ждать продаж месяцами. Знаю, по своему опыту, что такой подход имеет место быть. Но в результате интенсивной практики и экспериментов в этой области я пришел к одной основной точке. Идеальной точке.

Это то, что НЕ ДАСТ ТВОЕМУ БИЗНЕСУ СДОХНУТЬ В БУДУЩЕМ!

Итак, пункт первый - **ИСКРЕННОСТЬ.**

Что же такое искренность в рамках Инфо-бизнеса?

Разберем этот момент. Ты можешь, строя свой инфо-бизнес надеть на себя маску какого-либо специалиста, гуру, маску инопланетянина. Это некое моделирование. Да, согласен, это будет работать и будет работать, но это не будет твоим лицом, лицом твоего бизнеса. Это будет вся та же маска. Аналогия с реальным миром, каждый день мы одеваем на себя маски: маску учителя, студента(тки), ребенка, взрослого, работника, пассажира, любовника или прокурора.

Также и в инфо-бизнесе, ты можешь прикрыться моделями, масками, какими-то скрытыми технологиями брендинга, пиара, но по сути это будет лишь проекция аватара на твой инфо-бизнес, да и на тебя. И весь этот щит, который прикрывает тебя, может однажды треснуть и вот тогда будут действительно тяжелые времена. Когда все узнают правду. Фактически:

ты можешь, получишь сиюминутную выгоду обманув кого-то, но не получишь перспективность своего бизнеса в будущем.

Отсюда и вытекает моя идея, которую я четко встроил в свой практический арсенал. Будьте максимально искренними со своими подписчиками, клиентами, покупателями. Не пытайтесь обманом продать что-либо, или впарить что-то! Увы, это плохо работает в России. И, даже если сработает, то, скорее всего в последний раз :)

Дальше будет мысль, от которой, наверное, ужаснутся огромное количество читателей, но это мой практический опыт и моя бизнес-методика. Она работает, у меня эффективно, и ни разу не дала трещины, т.к. это маловероятно. Я учу тебя практическим вещам, которые опробовал в своей бизнес практике, так что применяй.

БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ ОСНОВАН ТОЛЬКО НА ПРАВДЕ!

Каждое твое слово, каждое твое действие, каждый твой шаг должен быть искренним и честным. Не должно быть такого, что сегодня ты обещаешь одно, а завтра другое, но при этом ничего не делаешь. Не должно быть так, чтобы твой продукт обещал решить какие-то проблемы клиента, но в результате не решал. Только, правда, только честность и искренняя открытость. Вот тогда люди будут тебя уважать и ценить.

Фактически, говоря лишь все время правду, ты можешь себе сделать такой солидный бренд, что основная целевая аудитория будет хватать каждое твое слово за истину. Люди будут выстраиваться в очередь к тебе, только чтобы услышать пару слов! И это действительно великолепно!

Доверие в Инфо-Бизнесе.

Как создать прочное доверие между тобой и твоими клиентами, подписчиками, читателями.

Всего пару банальных вещей:

- 1) Быть искренним.
- 2) Говорить только правду.
- 3) Использовать "Социальное Раскрепощение" в своем бизнесе.*

* Социальное раскрепощение - так я назвал этот трюк. Суть ее состоит в том, что ты показываешь своей аудитории свои недостатки и высмеиваешь их. Дальше - регулярно сообщаем о своей личной

жизни (появились дети, купил авто, посадил дерево - повод поделиться своими впечатлениями, радостью со своей аудиторией).

Все, это создаст качественный балласт доверия, уважения и внимания аудитории к тебе, а в следствии - хороший денежный приток в твой карман.

Внедряй и получай результаты!

Двигай задом.

*«Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги.»
Джон Девисон Рокфеллер*

Любое действие - заменит тысячи бездействий! (с) Азат Валеев

Знаете, в чем секрет миллионеров?
Знаете, в чем секрет успешных людей?
В чем секрет денег?

Одно слово. Всего одно слова.

ДЕЙСТВИЕ!

И ничто иное. Только действие.

Просто взять и сделать. Что может быть проще?
Но, как показала практика рунет-опыта, а также опыта моих учеников, человек настолько ленив, что позволяет себе пропустить **ДАЖЕ ЭТОТ ПУНКТ!** Самый важный пункт **ВО ВСЕХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

Заново:

**ДЕЙСТВИЕ - САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ПУНКТ В ТВОЕМ УСПЕХЕ!
САМАЯ ВАЖНАЯ МЫСЛЬ ЭТОЙ КНИГИ: ДЕЙСТВУЙТЕ!!!**

Люди хотят, чтобы деньги сами свалились на голову, чтобы их кто-то заработал за них. Увы, волшебных таблеток не бывает, разве что в рекламе :)

Углубимся в эту тему. Как возникает действие?

У человека появляется потребность. Если потребность достаточно высока, то возникает **МОТИВ => Мотивация к работе.** И дальше происходит акт, под названием **ДЕЙСТВИЕ.** Какие бы технологии ты не изучал, какие бы семинары и тренинги не проходил, какие бы книги не читал, но без действия эта пустая трата времени или говоря по-нашему - **МОЗГОТРАХ!**

Давайте рассмотрим ошибки новичков в этом, казалось бы, простом пункте.

Первая ошибка: Человек, юный подован-манимайкер читает регулярно литературу по искусству инфо-бизнеса, покупает тренинги, обучающие курсы известных предпринимателей, подписывается на рассылки и копит ОГРОМНЫЙ ТЕОРИТИЧЕСКИЙ БАГАЖ ЗНАНИЙ, которые он так и не использует на практике. В результате, это порождает много сомнений, излишнюю перегруженность информацией и нулевой результат в плане эффективности. Может быть это ты сейчас?

Вторая ошибка: Отсутствие постоянства. Резво начинает, активно продвигается месяц, год, может 2-3 и потом все забрасывает. И со мной это было, знаю по-своему практическому опыту. Тяжелый таракан! Ты еще не забросил свое дело? Ты ведь его начал? Или хотел начать?

Третья ошибка: Делает одно и то же! Постоянно. А делая одно и то же, ничего нового ты не получишь. Поэтому очень важно постоянно привносить что-то концептуально новое, постоянно проводить эксперименты. И эффективность увеличивает, и интереснее жить становится :)

И еще одна ошибка: Во время работы над своими проектами, человек отвлекается на чтение других материалов, изучение курсов, книг, или на прочие отвлекающие факторы - телевизор, аська, скайп, форумы, чаты и т.п.

Это очень сильно сбивает мотивацию и сосредоточенность! Про искусство управления своим временем мы еще поговорим в следующей главе, а сейчас предлагаю тебе все-таки еще раз перечитать и осознать эти ошибки, и стараться не допускать их в будущем, и ежели допускать, пинать себя родимого за это!

Еще раз резюмируем все вышесказанное.

ДЕЙСТВИЕ - ЗАЛОГ ТВОЕГО УСПЕХА!

P.S. Если Ты будешь просто действовать. ПРОСТО ДЕЙСТВОВАТЬ без особых знаний, стратегий и фишек, то ДОСТИГНЕШЬ ГОРАЗДО БОЛЬШЕГО РЕЗУЛЬТАТА, нежели тот, кто все про все на свете знает, и слышал, но не действует. Увы, но таких большинство. Особенно в России. Факт.

Школа. Самообучение. Симбиоз.

*"Действие, которое не опирается на знание, - это преступление."
Франсуа Рене Шатобриан*

Все мы прекрасно понимаем, что в нашей деятельности, в деятельности творца наиважнейшую роль играет самообучение и способность действовать. Собственно о действии мы поговорили, сейчас поговорим о самообразовании, Российской школе, эффективном планировании обучения/действия. Как всегда, будет много провокаций, разоблачений. Будет только правда. Впрочем, как всегда!

Сначала я затрону болезненную тему российского общества.

А именно - Государственное Образование!

А еще точнее - нужно ли это образование и влияние его на нас.

Много было сказано по данной теме, но никто толком так и не выразил мысль. А ведь зря, образование очень сильно влияет на личность человека.

Давай представим человечество в виде матрицы. (собственно об этом я уже писал выше!) У матрицы есть хозяин, и это явно не ты. Обычно государство.

Итак, когда ты все-таки появляешься на свет, ты попадаешь в эту матрицу, в социум. Первыми тебя встречают РОДИТЕЛИ. Ребенку начинают объяснять правила, мораль, стереотипы (бессознательно, ибо сами не понимают этого)...

Дальше идет детский сад - ребенка продолжают зомбировать.

Школа - самый мощный источник промывания мозгов, потому что в это время психика детей – неустойчивая, а давление как раз – стабильно устойчивое!

Вся эта матрица стремится воспроизвести СОЦИАЛЬНОГО робота, который будет работать во благо системы, маятника, государства...

Запомните! Во благо чего-либо, но только не во благо СЕБЯ!

Цель матрицы: Работай во благо системы и получай за это еду (поощрение).

Уровень потребностей практически первичный (по Маслоу).

Нет личности, есть идеальная гайка для механизма.

Все это держится под соусом:

- 1) А ведь так живут ВСЕ!
- 2) Ты ведь живешь лучше других! Посмотри на детей, голодающих, посмотри на этих бомжов, посмотри на эти страшные убийства, на войну где-то там далеко.

В человеческое сознание закладывается СТРАХИ. А страхи, как известно, глушат любые активные действия.

Проработка мозга введется при помощи СМИ - телевизоры, радио, газеты, интернет.

И где же развиваться успешной личности?! Одни рамки и нормы...

Образование - лишь часть всего этого механизма. Особенно в России. В коррумпированной России...

На личном примере убедился, что Россия - страна денег и связей! А ведь обидно, когда ты целый учебный семестр, как негр вкалываешь, а во время сессии вдруг оказываешься в самой настоящей заднице, пардон за сленг, негра! А те, кто особо даже на учебу не ходил, ходят с довольной улыбкой...

И где же говорится СПРАВЕДЛИВОСТЬ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ?

Хорошо, если бы твоя активность приносила РЕЗУЛЬТАТЫ в плане знаний, полученных навыков и прокачки себя по каким-либо пунктам. Обычно и этот пункт отсутствует.

Люди ходят в Сузы, Вузы, Школы просто для галочки или чтобы посидеть в аське! Маразм в высшей степени!

Я всегда и всем говорил, и буду говорить, Если учитеесь, то учитеесь для себя, для навыков, а не для какого-нибудь диплома, пусть даже красного...

А тут получается, что учителя читают тебе какую-нибудь маразматическую лекцию. Или будут тебе втирать, что ты уже лет 5 назад уже изучил и знаешь! Меня действительно поражает, как можно

в течение многих лет обучать одному и тому же, но так и ничему новому не научить. Зачем нужны вот такие вещи, как ядерная физика, органическая химия или там зоология?

Отмазка у всех одна: РАВНЕНИЕ НА СРЕДНЕГО УЧЕНИКА!

А что представляет из себя Средний Ученик?

Зачем все это? Да не нужно этого! Лучше пойти на двухдневный тренинг по сабжу и узнать гораздо больше, чем за весь год мозготраха в учебном заведении.

Отсюда только один вывод: не нужно нам такое образование!

Как показывает статистика, большая часть всех самых богатых людей планеты Земля – не получили НИКАКОГО государственного образования, но добились успеха, признания. (по данным опроса популярного журнала Forbes)

Как показывает практика моих подписчиков, клиентов - образование в России является не столько бесполезным, но больше даже дефективным звеном в развитии личности. Ко мне на консультации приходят люди с огромной кучей неправильных встроенных убеждений относительно денег, бизнеса. Приходится выбивать все это дерьмо на корню!

Выводы делайте сами, для себя я уже многое решил. В частности, не отдам своих детей в современную образовательную систему. Только мы ответственны за своих детей, и за себя, конечно же.

Ну, есть у тебя красный диплом?! И что?! Знания то есть? А навыки?!

Станешь еще одним социальным роботом?! Будешь работать на дядю! Вперед! Твоя жизнь принадлежит тебе и твое право - угрохать ее работой на дядю или стать свободным, по-настоящему свободным!

Я за свободу личности и самореализации, в частности за свой инфо-бизнес.

Кто со мной, тот со мной! Кто не со мной, закрывайте книгу, с такими людьми я работать не собираюсь! Мое время ценно!

Самообразование.

Лишь постоянно совершенствуя свои навыки, и свое мастерство ты сможешь взбираться все выше и выше и однажды ты обнаружишь, что покорил Эверест! Самообразование и постоянное обучение чему-либо новому - вот что позволит тебе увеличивать свои доходы в 2, 4, 8, 16 раз с каждым разом.

Самообучение - вот что позволит тебе креативить свой контент на основе чужого/своего практического опыта. Поэтому сразу просекаем такую фишку - ПОСТОЯННО САМООБУЧАЙТЕСЬ!

Выглядит это примерно так: Действие - Самообучение - Действие - Самообучение...

Ты сможешь стать действительно классным специалистом, маркетологом, бизнесменом, если будешь следовать этому правилу. Аминь, товарищ!

Симбиоз.

А теперь давайте заденем вопрос личной эффективности, умению комфортно для себя успевать во всем, как совмещать обучение с действием (работой)...

А то, как у нас обычно бывает - сделай то, выпей это, так осталось еще и это!!! А, пипец! Ничего не успеваю:) Времени ноль целых ноль десятых! Знакомая картина?!

Моя личная практика показала, что такой метод - от одного к другому бесполезен!

Точнее он полезен, но при мощнейшей дисциплине и концентрированности, но не для нас – лентяев Российского капитализма...

Особенно в бизнесе, и саморазвитии, где ключевую роль играет именно Действие и Самообразование.

Два ключевых фактора успешного и активного продвижения. Я ставлю их на край стола любого успешного человека.

Действие + Самообразование = Результат!

Но если смешать эти два важных фактора в одном промежутке времени, как показала практика, получается самая настоящая каша с топором, которая рубит все придатки эффективности на корню!

Вывод отсюда такой - Если Вы занимаетесь делом, то не открывайте НИКАКИХ книг, тренингов, лекций. Начали действовать, работать - продолжайте, занимайтесь этим, пока не закончите. Это аксиома!

Если начали заниматься самообразованием, то не нужно заниматься действием. Не открывайте Ваши сайты, рассылки, не создавайте ничего. Читайте, слушайте, учитесь, впитывайте в себя информацию. Единственное, что могу посоветовать здесь - это делать мини-конспекты изучаемого материала, а то много вещей уходит в пустоту. Все же нас интересует Тотальная Эффективность.

Концентрируйтесь или на действии, или на самообразовании. И не нарушайте эту планку, пока не закончите этот процесс (чтение книги, работу над проектом), ибо переход между этими двумя факторами, без окончания одного, фигачит все начатые дела гарантированно и на корню. Проверено не одну сотню раз на практике!

В-общем, мысль выразил. Остальное, за тобой!

P.S. Если же использовать это с грамотным Тайм-Менеджментом, то можно покорять любые вершины и глубины. О Тайм-Менеджменте поговорим в следующей главе.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

В последнее время насчет сабжа ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА написано огромное число книг, статей, тренингов, курсов. Одни предлагают использовать органайзеры, другие какие-то негативные якоря (нлперы поймут), третьи вообще предлагают использовать силу воли, смирение, четвертые доверится течению времени. Книжек, курсов, продуктов на данную тему огромное множество, но помогает ли это быть нам эффективным?

НЕТ! Как показала практика, эффективность здесь очень низкая, т.к. это слишком напрягает. Кто захочет идти покупать себе будильники, ежедневники, графики, тренировать силу воли или ставить якоря, после каждого действия? Правильно, это около 1-5%. Остальные люди по природе очень ленивы и пассивны. Если ты, по счастливому волю случая, вступишь в эти 1-5%, то можешь себе позволить изучать данные материалы и пользоваться передовыми исследованиями в этой области. Но для остальных продолжаю. Есть более простой путь. Наиболее ПРОСТОЙ и максимально ЭФФЕКТИВНЫЙ. Помните, что наша цель - ТОТАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. А если быть еще точнее – ТОТАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ для ТОТАЛЬНЫХ лентяев!

Есть пара Базисных Правил, Которые увеличат нашу эффективность в разы, и при этом позволит сэкономить куча времени.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ПО-РУССКИ

Правило первое.

КОГДА ТЫ САДИШЬСЯ ЗА РАБОТУ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ, ТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ВЫКЛЮЧИ:

- ICQ
- SCYPE
- MAIL AGENT и прочие программы для обмена сообщениями.
- Почтовый клиент и свой телефон.

Это первое, самое базисное правило. Но, как показывает опыт, большинство бизнесменов тупо игнорируют это ВАЖНЕЙШЕЕ ПРАВИЛО.

Правило второе.

ЕСЛИ ТВОЯ РАБОТА СЕЙЧАС НЕ СВЯЗАНА С ИНТЕРНЕТОМ, ТО
ВЫКЛЮЧИ ЕГО!

Сюда входит: написание книг, продуктов, тренингов, создание рекламных текстов, создание обложек, исследовательская работа, изучение чего-либо. Все вещи, где Интернет для счастья не требуется.

Правило третье.

Это очень важное правило. Наиболее эффективно я начал его использовать только в последние пару месяцев и четко ощутил результат. Назвал я это "Целевым планом" для СССРовские 5-летки.

В чем заключается его суть? Вы берете листочек (А4) и записываете туда все цели на сегодняшний день. Все. Дальше можете поставить приоритеты и выполнять эти дела.

И так постоянно. Появляются новые мысли или дела, сразу записывайте их в свой план. Если не успеваешь всё сделать за сегодня, переносишь дела на завтра. И так постоянно. Следование этому правилу не даст тебе просто так тупо проводить время за своим компьютером, ведь всегда есть дела, которые нужно сделать.

Итак, берем на вооружение эти 3 правила и не трахаем себе мозги прочими фишками ТМ. Все гениальное - просто! Остальное – для тех, кто уже достиг вак-очевидных результатов. Для избранных 1-5%.

Брендинг и УТР

Первое дело любого Инфо-бизнесмена - это формирование Уникального Торгового Предложения. Что такое уникальное торговое предложение - это первооснова любого бизнеса, это стержень, основа, благодаря которой ты сможешь выделить себя из массы своих конкурентов и заставлять покупать продукцию именно у тебя, твоего бренда.

Уникальное торговое предложение - это причина, по которой потребитель должен выбрать именно тебя, а не какого-то твоих конкурентов.

Итак, брендинг и УТР в Инфо-бизнесе.

Базовые правила, которые позволят тебе сделать бренд привлекательным для твоей аудитории. Данные правила **ОБЯЗАТЕЛЬНЫ** в Инфо-бизнесе, ибо остальное - будет сильно отдалять тебя от эффективности.

Итак, правило первое:

НОЛЬ ЛЕВОГО КОНТЕНТА

Создавая свой бизнес, ты должен создавать свой уникальный авторский контент, никаких сташенных статей (если все-таки плагиатишь, то измени хотя бы чередование слов), никакой левой информации, никаких чужих публикаций. Мы ведь хотим построить бизнес с достойным брендом. Еще раз - **ТОЛЬКО СВОЙ УНИКАЛЬНЫЙ АВТОРСКИЙ КОНТЕНТ**.

Пусть его будет мало, пусть будет маленький объем, но контент должен быть только твоим и уникальным. Пишите по статье в неделю. Через полгода соберете лучшие статьи в одну книгу, а через год уже в свой полноценный тренинг, но **НИКОГДА** не используйте в своем инфо-бизнесе контент чужих авторов. (точнее, использовать, конечно, ты можешь, но это сильно подрубает оковы доверия к тебе, твой бренд!).

Правило второе - **ВЫДЕЛЯЙСЯ СРЕДИ ДРУГИХ.**

Неважно как, неважно чем, но ты **ОБЯЗАН** максимально выделяться среди своих конкурентов любой возможностью. Используй все, что можешь для выделения. Ищи в своем инфо-бизнесе места, где можно

выделиться и выделяйся! Всегда! Ты и твой инфо-бизнес - это алмаз, остальные - песчинки...

Правило третье - **СТРОЙ СВОЙ БИЗНЕС ВОКРУГ СВОЙ УНИКАЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ!**

Продает не рекламный текст, продает не продукт, продает ЛИЧНОСТЬ. В нашем случае брендовая личность, а точнее - это ты! Продаешь только ты. Если аудитория твоих читателей тебе доверяет, то ты сможешь делать огромные продажи, качественные деньги, но если нет, то любые твои попытки с последними маркетинговыми и копирайтинговыми приемами обречены на поражение. Предоставь своей аудитории свою Интересную, Уникальную, Полезную и Искреннюю личность и тогда народ потянется. Рассказывай о себе, о своей жизни, о своих приключениях, обо всем, где есть кусочек твоей личности.

И последнее правило - **сформулируй свое УТР - Уникальное Торговое Предложение.**

Методика создания УТР (Уникальное Торговое Предложение):

- 1) Выявить положительные места в своем бизнесе, которые можно использовать как Уникальное Торговое Предложение.
- 2) Создать свое Уникальное Торговое Предложение.
- 3) Обязательно РАСПИАРИТЬ свое уникальное торговое предложение своей аудитории. Кричать об этом в каждом письме, в каждом своем слове.
- 4) Получать классные результаты:)

Как показала практика, наличие и использование своего уникального торгового предложения увеличивает эффективность от 20 до 100% ГАРАНТИРОВАННО!

При помощи УТР мы достигаем ТОТАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.

Стереотип денег.

«Деньги всегда есть, только карманы меняются.»

Гертруда Стайн

Для того, чтобы эффективно строить свой инфо-бизнес и получать прибыль, нужно изначально разобраться с такой вещью, как деньги. Скажи мне, как ты понимаешь слово деньги? Что это такое? Купюра, бумага, оплата за труд, средство обмена?

Все это - полная неправда. Давайте разрушим миф денег.

Если посмотреть в Википедию, то там дается такое понятие слову "Деньги":

«Деньги — мера стоимости товаров и услуг, выполняющая роль всеобщего эквивалента, то есть они выражают в себе стоимость всех других товаров и обмениваются на любой из них. (1)

Деньги — специфический товар, который является эквивалентом стоимости других товаров. Деньгами могут выступать различные вещи, обязательства и вещно-обязательственные комплексы. Обычно, деньгами становится товар с высокой ликвидностью, то есть тот, который легче всего обменять. (2)»

Но является ли это на самом деле так? В нашей деятельности, деятельности бизнесмена очень важно понимание денег, ибо это является нашим главным измерительным прибором нашего успеха (хотя и не единственным).

Даю свое понимание денег в этом мире.

Деньги - это не бумага, это не купюра, это не то, что ты себе заработал, это не средство обмена. Все это лежит на верхушке, и мы называем это деньги, но давайте посмотрим глубже, в бизнес-мета физику, как я ее назвал ;)

Деньги - это система, это ТО, что может приносить тебе все эти бумажки. Это фактически ИДЕЯ.

Я приравниваю ИДЕЮ к ДЕНЬГАМ. Ибо, если у тебя есть ИДЕЯ и ты знаешь, как ее реализовать, то физические бумаги (деньги) у тебя будут!

Итак, если у тебя есть БИЗНЕС-МАШИНА, но нет сейчас на руках купюр, можно сказать, что У ТЕБЯ ЕСТЬ ДЕНЬГИ.

Если у тебя есть стабильная работа, то можно сказать что у тебя есть ДЕНЬГИ.

Если у тебя есть ИДЕЯ, значит, у тебя есть деньги.

Возможно, их нет сейчас у тебя на физическом уровне, но ОНИ уже есть. Ты создал ИДЕЮ. Ты создал Деньги. И если ты будешь ДЕЙСТВОВАТЬ, будет их материализация.

Поэтому в нашем бизнесе ТАКУЮ ВАЖНУЮ РОЛЬ ИГРАЮТ ИДЕИ. Инфо-бизнес, это мир где ТЫ - творец! Фактически, ты бог. ТЫ можешь творить и все это будет превращено в реальные купюры:)

Все будет, как ты пожелаешь! В следующей главе мы коснемся вопроса генерирования огромного фонтана ИДЕЙ...

ИДЕИ - ЭТО ЗОЛОТАЯ ЖИЛА ИНФО-БИЗНЕСМЕНА! ЭТО ЕГО ДЕНЬГИ!

СОЗДАНИЕ ИДЕИ.

Это Креативный Пост. Пост Инсайд. Озарение...
Создавалась данная заметка в потоке.

Вообще, инсайды - самый мощный двигатель прогресса!
Я не изобрел велосипед. Все это было, есть и будет.

Вопрос, который возникает у каждого новичка, а иногда и у профи инфо-бизнеса. Откуда взять идею? Что мне делать дальше? Что создать? Что продавать? Хочу идеи!

Как показала практика, чтение книг рода
"Как вытащить идею у себя из задницы за 2 минуты"
ни к чему, кроме, как к простому мозготраху не приводит.

Я прочитал в свое время кучу таких книг. Потрахаю себе мозги ☐

Книги - вода! Теория. Цель таких книг - сделать деньги из пустоты.
Некоторые любят этим заниматься!

Вообще, ценность данного поста в СОТНИ раз выше коммерческой ценности всех тех книг, которые имеются на этой информационной нише.

Так откуда же взять идею?
Есть ли Волшебная таблетка?
Как она работает?

Ответ - ДА!

Такой способ есть...
Он прост и эффективен и работает всегда!
Независимо от твоего сознания и условий.
Он работает, как швейцарские часы...

Для того, чтобы креативить идеи, нужно:

ЧИТАТЬ!

Да, именно читать. А ты что хотел?
Какой-нибудь магический ритуал?

Читать книги любого рода, желательно по теме твоего инфо-бизнеса...

Идеи обычно приходят, как показала практика:

- Во время чтения!
- В несколько часовом интервале после чтения!

Все зависит от Устройства Твоего Мышления. У меня идеи прут, как фонтан во время чтения и после чтения, да и ночью пару идей свалится!

Здесь очень много тонкостей работы сознания, подсознания и связей мозга. Но это нас не интересует. Главное - это РАБОТАЕТ ВСЕГДА! Работает эффективно, больше нам и не нужно :)

P.S. Для того, чтобы создавать ИДЕИ желательно научиться овладевать ПОТОКовым мышлением. Как раз об этом то и речь пойдет в следующей главе.

ПОТОКОВОЕ МЫШЛЕНИЕ.

Как овладеть потоковым мышлением?

В нашей сфере, в сфере Инфо-бизнеса приходится постоянно творить что-то новое, интересное, увлекательное, полезное. Фактически, у нас самое креативное направление из всех видов бизнеса. Ведь мы фактически - журналисты, писатели, тренеры, пиарщики, креативщики, творцы. Боги одним словом□

Мы творим информацию. Информацию, которая нужна другим людям. Но чтобы творить информацию, ее нужно научиться создавать. Создавать правильно, быстро, эффективно и качественно. Перспективная разработка в этой области - это потоковое мышление.

Потоковое мышление - это такое состояние разума, когда из головы идут слова, идеи, мысли... по сути, идет ПОТОК ИНФОРМАЦИИ, который нам нужно только успевать записывать.

Скажу честно, я никогда не писал статьи, книги, продукты по каким то планам, схемам, методикам и технологиям. Весь мой креатив - это поток сознания.

Но, чтобы активировать этот поток нужно сделать определенные действия, речь о которых пойдет ниже. Вспомни, ты когда-нибудь в жизни попадал в такое состояние, что мог говорить ни о чем часами, информация просто лилась из тебя. Ты ни на секунду не задумывался что сказать, ты просто ГОВОРИЛ, говорил и говорил. Так вот, это был поток. Поток сознания.

Плюсы Потокового Мышления.

- Это отсутствие каких-либо затыков, барьеров.
- В данном состоянии информация создается из подсознания, а как мы знаем, подсознание представляет собой область психики, которая отвечает за безусловные рефлексy, за обработку и хранение поступающей информации. То, что хранит в себе подсознание, по истине, грандиозно: все, что мы когда-либо видели или слышали, все, что чувствовали, обоняли, осязали, читали, видели. Более того, в подсознании хранится и наследственная информация, полученная от наших предков. Просто чудовищный объем! И мы будем это использовать во благо нашего инфо-бизнеса:)

- В таком состоянии можно создавать ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО информации в минимальный отрезок времени.
- От этого получаешь безумное удовольствие, ты находишься в Моменте Сейчас, полностью в Настоящем. Весь мир уходит на второй план.
- Плюсов на самом деле очень много, но главное - это куда более эффективно, нежели все остальные методики создания информации.

Приступ к изучению этого состояния.

Итак, для того чтобы у нас активировался ПОТОК, нам нужно:

- 1) Иметь четкую фокусировку.
- 2) В голове должна быть пустота.
- 3) Твой внутренний мир должен быть спокойным.

Итак, первое - Четкая фокусировка.

Ты должен определить четкую цель вызова потокового состояния. Для чего тебе это, дальше осознай свою цель. Сфокусируйся на этом. Выключи телефоны, закройся в комнате, оторвись от внешнего мира. Ты есть только ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС и твоя цель - ты сам знаешь, какая у тебя цель. Даже, если начнется третья мировая война, цены на продукты питания поднимутся в сотни раз, взорвут дом твоего соседа, ты должен быть полностью сосредоточен на своей цели.

Второе - в голове должна быть пустота. Абсолютная пустота.

Нам нужен прямой доступ к подсознанию посредством сознания. Отпусти все проблемы, мир вокруг, его нет, ты есть только сейчас. Созерцай этот мир. Ощути эту пустоту. Не сопротивляйся своим мыслям, просто наблюдай за ними и они уйдут...

Техника - рассредоточь взгляд и попробуй взять в свое поле видимости несколько объектов. Ты ощутишь отсутствие мыслей. Это затишье перед бурей:)

Также, чтобы развить это чувство советую тебе медитировать каждый день по 20 минут на вызов состояния пустоты.

Упражнение: Садись на стул и просто отпусти все вокруг. Следи за своими мыслями, следи за дыханием, ощущай все свое тело. Это натренирует тебя контролировать свои мысли.

И третье - Твой Внутренний Мир должен быть спокойным.

У тебя не должно быть глобальных проблем, никаких заноз на заднице, никаких контрольных работ, к которым нужно подготовиться на завтра, никаких дел по работе. Ты должен четко осознавать свою цель.

Упражнение: 30 минут в день уделяй себе, одиночеству. Просто будь с самим собой. Сходи в кафешку один, отдохни от всего мира. Или устрой вечернюю прогулку, но важно - ты не должен потреблять информацию. Это упражнение сделает твою жизнь гармоничной. Попробуй, и ты удивишься;)

Совет на будущее. Если будешь креативить, то ты должен отказаться от любого рода информации, которая может поступать в тебя. Ведь сейчас ты создаешь ее, иначе просто будет конфликт программ: Принимающей и Отдающей.

Отсюда следует - Откажись от музыки со смыслом и словами. Теперь и навсегда, музыка, которая играет у тебя в плеере во время креатива, работы над твоим бизнесом - это музыка без слов. Желательно фоновую музыку природы или спокойную музыку с легкими тонами. Музыка, которая расслабляет. Никаких Slipknotов, Amatory, Кирпичей и Рамштайнов!

Используй ПОТОКОВОЕ МЫШЛЕНИЕ и твори шедевры. Мир в твоих руках, ведь теперь ты знаешь, КАК СОЗДАВАТЬ информацию максимально эффективно и быстро!

Здоровый ИнфоБизнес

Без здоровья в современном мире приходится очень туго. Почему же я включил такую отвлеченную главу в свою книгу? Потому что от здоровья напрямую зависит твоя эффективность, мотивация и работоспособность. Есть базисные вещи, которые позволят тебе поддерживать отличное состояние духа и тела и выдавать качественные результаты в своей деятельности, т.е. в инфо-бизнесе и не только.

Первое, это Здоровый Образ Жизни.

Успех в Инфо-бизнесе мало зависит от количества времени, проведенного за компьютером. Больше он зависит от твоего физического состояния, от образа жизни. Не буду вдаваться в эту тему глубоко, но хочу прояснить некоторые полезные и правильные вещи.

Личность бизнесмена - это не твоя личность.

Это критическое правило. Ты должен иметь свое хобби, классно, если это хобби тесно переплетается с темой твоего инфо-бизнеса, но ты всегда должен иметь несколько интересных увлечений. Занимайся спортом, здоровый образ жизни, друзья, семья...

А теперь собственно перейдем к практическим вещам касательно здоровья.

1) ПРЯМАЯ ОСАНКА.

Всегда, всегда и всегда ДЕРЖИ прямую осанку. Когда ты сидишь, когда идешь, стоишь. Всегда следи за своей осанкой. От осанки идут все психические процессы. Если ты сидишь, сутулишься, то через час работы за компьютером ты почувствуешь усталость, вялость, а это не есть гут в рамках эффективной работы над бизнесом.

Также прямая осанка позволяет снять психические блоки, сохранить зрение, да и вообще одни плюсы.

Упражнение. Встаем. Вытягиваем правую руку вверх и тянемся, тянемся, тянемся максимально высоко. До боли. Затем левую руку. Затем обе руки. Тянемся, тянемся, тянемся. Дальше тянем обеими руками по бокам. 90 градусов относительно тела. Тянемся, тянемся,

пока у тебя все не захрустит. Дальше ставим руки в исходное положение. Это и есть ПРАВИЛЬНАЯ ОСАНКА.

2) ЗРЕНИЕ.

В деятельности инфо-бизнесмена, это самый максимально нагружаемый орган. Глаза. Очень важно сохранить хорошее зрение, постоянно расслаблять глаза и не перенапрягаться. Если у тебя не будет зрения, то никакого счастья, успеха и инфо-бизнеса тебе подавно не видать. Поэтому не забываем следить за своими глазами.

Упражнение. Каждые 45 минут (поставьте будильник), встаем, отходим от компьютера и моргаем, смотрим по краям, разминаем мышцы глаз. Смотрим вдаль, потом вблизи. 5-10 минут. Делать постоянно.

3) СВЕЖИЙ ВОЗДУХ.

В нашей деятельности, мозг очень сильно перегружается, т.к. мы либо принимаем, либо создаем информацию. Постоянная работа мозга, но мозг - это не машина. Поэтому очень важно регулярно "проветривать свои мозги" на свежем воздухе. Это придаст заряд энергии, свежести и кучу новых идеи. Давайте отдыхать своему сознанию.

Упражнение. Каждые 4 часа выходите на прогулку (балкон, улица) на 15 минут. Дышите свежим воздухом, отдыхайте. Эффективность повышает в разы. Делаем постоянно.

Законы Инфо-Бизнеса

Я не стал рассматривать в своей книге законы вселенной, мерфи и всевозможные бизнес-законы, которые не понятно как работают, но работают. Их очень много, но все-таки пару критично важных вещей я рассмотрел.

Это законы, которые позволят тебе доводить проекты до логического конца.

Есть такой милый таракашка у большинства новичков инфо-бизнеса, они берутся за какой-нибудь проект, но не доводят его до конца. Бросают на полпути к успеху. Если ты хочешь все-таки зарабатывать в сети, то придется доводить все свои, даже самые бредовые идеи до логического конца.

Давайте возьмем за аксиому, что существует некая внутренняя энергия, которая позволяет нам самомотивировать себя и доводить дела до логического конца. Так вот, чтобы довести проект до конца, нужно грамотно расходовать эту энергию.

Рассмотрим пару ошибок, когда эта ВНУТРЕННЯЯ ЭНЕРГИЯ сливается в пустоту.

1) Ты создаешь свой проект, у тебя появляется идея, ты чувствуешь себя окрыленным. И - начинаешь рассказывать об этом своим знакомым, друзьям, коллегам, ВСЕМ! Ты говоришь об этой идее, ты думаешь о ней, ты полностью одержим этой идеей. Пару часов, дней или недель, но ты спишь и дышишь этой идеей. Но потом странно ты обнаруживаешь, что в итоге НИЧЕГО не сделал, и если даже начал делать стало как-то скучно и ты забрасываешь это дело. Половина окружения, всем кому ты сказал об этой идее, говорят, что у тебя неудачная идея, половине вообще пофигу на тебя, а часть вообще говорит: Все классно! Делай! Я с тобой!

Что получается в результате: Энергия рассеивается, энергия, которая должна была пойти на реализацию идеи идет на «пиар» этой идеи. Идея в итоге не реализуется, но через какое-то время ты обнаруживаешь, что эта идея реализована другим человеком, и обычно, человеком, которому ты это сказал. Понимаешь, о чем я?

Так был создан ЗАКОН СЕКРЕТНОСТИ.

Никогда не рассказывайте свои идеи, желания другим людям. Так ты только теряешь свою энергию! Пришла идея, сели и сделали. Когда уже будет готово, вот тогда будете рассказывать о ней всем и вся :)

2) Очень часто, когда к нам приходят новые идеи, вдохновения мы ищем одобрения у других людей на ее реализацию. Эта привычка встроена еще нам с детства. Давай вернемся в наше прошлое и посмотрим, что там происходит.

Ты введешь себя хорошо - тебя одобряют и тебе хорошо. Ты введешь себя плохо - тебя не одобряют, и ты получаешь негативный эмоциональный всплеск и стремишься понравиться другому человеку, чтобы тебя и по головке погладили, и сказали: Умница!

В-общем, чтобы тебя одобрили! Видишь, какой сильный таракан? Сейчас он нам ни к чему, мы ведь решили взять свою жизнь за яйца.

С этого момента и навсегда - **ПЕРЕСТАНЬ ИСКАТЬ ОДОБРЕНИЯ У ДРУГИХ ЛЮДЕЙ!** Сейчас это не выгодно. Если приходят мысли, идеи, желания - РЕАЛИЗУЙ. Ищи ответы только внутри себя, не жди одобрения у окружающих. Как показывает практика, окружение и социум - это тупое серое стадо. Бесполезно вот там просить чье-то мнения, одобрения и помощи. Представь себе картину, ты – БОСС крупной компании. Разве ты будешь идти и выходить на улицу и спрашивать мнение у окружающих, как поступить, что делать? Конечно, нет. Подразумевай, что ты уже выше всех других людей, ведь 90% людей живут как соамбулы, в неосознанном сне.

Однажды я провел такой эксперимент. Я взял 30 телефонных номеров своих друзей, знакомых и подруг. Звонил всем по очереди и задавал им вопрос: Что ты делаешь сейчас?

На что получал невразумительные ответы. В итоге на практике убедился в том, что 90% людей НЕ ДЕЛАЮТ НИЧЕГО, чтобы сделать свою жизнь существенно лучше. Не будь таким же стадо. Будь личностью.

Итак, когда ты перестанешь искать одобрения у других людей, ты поймешь что многие твои страхи, сомнения пропали, а энергия действия только увеличилась.

3) Тебя будут гнобить всегда!

Запомни, как только ты начнешь заниматься своим бизнесом, писать свои статьи, книги, выпускать продукты тебя будут гнобить, опускать, говорить, что занимаешься полной херней, продаешь воздух, обманываешь других людей. Называть тебя идиотом, кретином, дураком, левым, кем угодно!

ЭТО НОРМАЛЬНО!

Это нормально, когда тебя ненавидят. Очень многие будут тебя ненавидеть, потому что у тебя хватило СИЛ выбраться из этой матрицы, потому что ты ОСОЗНАННО улучшаешь свою жизнь на глазах чужих людей. А людям не нравится, когда кто-то становится выше их. Никак не реагируй на критику, улучшай свою броню, ведь ты уже лучше, чем 90% людей. Здесь еще есть такой парадокс, что когда твоя прибыль начнет расти на глазах у этих людей, твоя жизнь улучшатся, все будут говорить, что тебе просто везет, но обрати внимание на их отношение. Они будут это говорить и сомневаться. А дальше тебя ждет сюрприз, не буду говорить об этом. Я хочу, чтобы ты сам дошел до этой стадии, а потом поделишься со мной своими заметками, мыслями;)

КОНКУРЕНТЫ.

Я никак не мог упустить такой элемент в нашей книге, как КОНКУРЕНТЫ. Нам нужно встроить правильное отношение к конкурентам. Чтобы не было такого вот: У конкурентов это лучше получается!, Они меня раздавят на нише!, Я не смогу с ними конкурировать! и прочие отмазки...

Разберемся с отношением к конкурентам по 3 фазам.

Фаза первая. Кто такие конкуренты для тебя во время СОЗДАНИЯ ТВОИХ продуктов?

Фаза вторая. Кто такие конкуренты для тебя во время ПРОДВИЖЕНИЯ твоей продукции на рынок?

Фаза третья. Кто такие конкуренты для тебя во время успешного функционирования твоей бизнес-машины?

Еще раз напоминаю, все, что я пишу - это мой практический опыт и опыт моих студентов. Если для тебя эти принципы чужеродны - можешь их не использовать. Закрой книгу и иди дальше читай "Капитал" Маркса или миллион никчемных рассылок по Инфо-бизнесу.

Для тех, кто готов принять данные принципы продолжаю.

Фаза первая.

Кто такие конкуренты для тебя во время СОЗДАНИЯ ТВОИХ продуктов?

На стадии, когда ты создаешь что-то новое и это есть на рынке, т.е. схожие продукты, товары или услуги - КОНКУРЕНТЫ для тебя НИКТО. Их нет. Быстро убираем их из головы и забиваем на них жирный болт. Думай, что на рынке Ты единственный ГУРУ и создавай свои продукты. А вот когда ты начинаешь думать, а вдруг у конкурентов лучше? А вот то, а вот это, то, как правило, получается полная херня.

Фаза вторая.

Кто такие конкуренты для тебя во время ПРОДВИЖЕНИЯ твоей продукции на рынок?

Уже на этой стадии мы вспоминаем о своих конкурентах, и теперь мы относимся к ним, как к друзьям. Зачем воевать, когда можно организовать синдикат и получать прибыль и тебе и твоему конкуренту. Ищем партнеров, договариваемся о сотрудничестве и описываем ему выгоды, какие плюсы он получит от вашего общего сотрудничества. В частности, предлагаем ему прорекламировать твой курс, за это обещаем ему от 30-70% комиссионных. Моя любимая цифра - 50%, иногда 60%. Почему так много? Во-первых, партнер сам будет заинтересован в том, чтобы больше продать, т.к. это ему выгодно. Во-вторых, ты не тратишь на рекламу, пиар и продвижение своего продукта никаких денег. Ты находишь партнера, а он рекламирует твой продукт всем своим подписчикам и получает свои проценты. Симбиоз. Плюс теперь вы становитесь друзьями, и в будущем ты сможешь уже с ним сотрудничать, ведь, правда, здорово?

Фаза третья.

Кто такие конкуренты для тебя во время успешного функционирования твоей бизнес-машины?

В этой стадии конкуренты становятся для тебя - источником знаний, источником получения опыта на их примере. Ты постоянно наблюдаешь за ними, анализируешь их ходы и получаешь опыт. Можешь изучать их продукты и частично встраивать в свои. Здесь главное правило - НЕ ПЛАГИАТИТЬ ВСЕ В ОТКРЫТУЮ. Делаем это скрыто, технично, чтобы особо не заметно было. Постоянно наблюдаешь за их действиями, то, что работает у них, встраиваешь в свой инфо-бизнес. Конкуренты помогают тебе улучшать свой бизнес.

Но никогда не смотрите на своих конкурентов, как на КОНКУРЕНТОВ. Они - ценнейший инструмент для работы. Плюс: Конкуренция это всегда хорошо, от этого выигрывает только потребитель.

Был у меня один клиент на консалтинге (не буду называть его имя, но это очень успешный и известный тренер в своей нише), просил разобрать слабые места конкурентов, сильные места конкурентов и помочь ему встроить сильные места и вообще помочь создать свое УТП. Буквально за час консультаций его бизнес был изменен на 90 градусов. Теперь он является очень успешным тренером в своей нише. Недавно прислал мне по аське: "Теперь "А" и "Б" (конкуренты) читают мой сайт, нашел их в статистике." Яркий пример того, как

можно использовать конкурентов в качестве улучшения своего Инфо-бизнеса.

ОДИН В ПОЛЕ ВОИН?

В последние время все говорят о лично ориентированном бизнесе. Я уже говорил об этом в главе про брендинг и УТП. Продает личность, а не рекламный текст.

Но давайте в этой главе рассмотрим плюсы/минусы такого бизнеса.

ОДИНОЧНЫЙ, лично ориентированный БИЗНЕС.

По статистике, которую я сам для себя создал, более 90% рунет-бизнесменов создают свой бизнес с завязкой под себя, т.е. их бизнес = их личность. Если они прекратят работать, то бизнес фактически встанет. Капитально, никакие средства автоматизации не помогут это исправить.

Плюсы такого бизнеса: 100% прибыли идут в твой карман, ты ничего никому не обязан, все решения ты принимаешь сам, ты делаешь ЧТО ХОЧЕШЬ, КАК ХОЧЕШЬ, КОГДА ХОЧЕШЬ. Свобода...

Но, как показывает действительность, такой бизнес:

- 1) Легко распускается.
- 2) Медленно развивается.
- 3) Автор тратит большое количество времени на его поддержание.
- 4) Требуется постоянное наличие автора, т.е. бизнес поглощает автора.

Удобно ли тебе работать или нет - решать только тебе, но давай рассмотрим другие виды организации бизнеса, более коллективные.

АУТСОРТИНГ.

Бизнес, где ты также остаешься ГЛАВНЫМ, все процессы, все принадлежит тебе, ты делаешь также ЧТО ХОЧЕШЬ, КАК ХОЧЕШЬ, КОГДА ХОЧЕШЬ, но ты нанимаешь одного - двух человек, которые помогают тебе в этом. На них ты можешь перекладывать техническую работу: монтаж фильмов, отправку дисков, рутинные дела, работу со статистикой и, частично, с клиентами.

Сам в это время занимаешься более креативной деятельностью. Пишешь новые статьи, книги, создаешь продукты, творишь. Твой график более свободный. Но здесь придется платить своему подчиненному.

Если же все-таки решишь нанять такого подчиненного, есть несколько правил, которые позволяют твоему бизнесу быть более эффективным.

- Обращайся со своими служащими, как с друзьями.
- Мотивируй, поощряй его на эффективную работу.
- Давай четкие инструкции, чтобы не было "завтра будет готово!", "Я не знаю как делать это".
- Плати достойную зарплату :)

Священная Троица.

Это мой любимый вид организации бизнеса. Коллективный. Коллектив, состоящий из 3 человек. 3 уникальные личности, у всех одинаковые права. Прибыль придется делить по 30%. Но это стоит того! Эффективность такого коллектива в РАЗЫ выше любого другого. Если в команде 4-5 человек, это уже перебор. Именно 3 человека могут выдавать просто убойный результат.

Именно 3 человека - это золотой коллектив.

Пока один занимается написанием книги, другой - раскруткой, третий - техническими работами. В таком коллективе работает постоянная самомотивация, это коллектив, который будет расти, и расти вверх себя. Поэтому, если у тебя есть возможность организовать бизнес с количеством 3 человека, то это будет действительно эффективно и весело.

Плюсы:

- 1) Постоянная самомотивация.
 - 2) Тотальная эффективность.
 - 3) Взаимодополнение.
 - 4) Быстрый рост таких бизнесов.
- Плюсов на самом деле огромное множество!

Минусы:

- 1) Возможны споры.
- 2) Нельзя делать ВСЕ ЧТО ХОЧЕТСЯ, нужно находить общие точки компромисса.
- 3) Очень мало минусов ;)

Здесь возникает такой вопрос. Отнести ли к минусу - всего 30% получаемых денег. Мой ответ - НЕТ! Т.к. эффективность и рост таких бизнес коллективов ОЧЕНЬ ВЫСОК, то 30% это больше, чем 100% в одиночном бизнесе.

СВОЯ КОМПАНИЯ.

Также, возможно, со временем ты захочешь организовать свою крупную Информационно-консалтинговую компанию. Т.е. крупную компанию, со всеми инфраструктурами, бизнес-процессами, своими менеджерами, бухгалтерами, тренерами и всеми необходимыми звеньями. Здесь изначально нужен будет хороший изначальный капитал, на организацию, на снятие аренды, здания, найма персонала, на выдачу зарплаты персоналу, на раскрутку своего бренда. Это фактически свой крупный оффлайн-бизнес. Прибыли, здесь, конечно могут быть выше среднестатистических, нежели в инфо-бизнесе, но не факт :)

Этот вариант для тех, кто уже достиг точки - ГУРУ в инфо-бизнесе, в своей нише. Для новичков данный подход будет очень сложен для реализации.

Плюс такого подхода - это широкий размах бизнеса, и, в случае удачи, огромные прибыли. Речь идет о миллионах.

Минусы - это много рутинных задач, много нервотрепки с гос. органами, куча бизнес-процессов, которые нужно контролировать и т.п.

Выбирать способ организации инфо-бизнеса только тебе. Лично я использую первую, вторую и третью модель. У меня несколько проектов, где я успешно себя реализую.

Кстати, скажу по опыту, что в третьей модели я смог за полгода поднять очень крупный инфо-бизнес в нише саморазвития. Втроем работать веселее, эффективнее и приятнее. Рекомендую!

Постановка и Достижение Целей

Как показывает практика, грамотное умение правильно и эффективно ставить цели играет **ВАЖНЕЙШУЮ** роль в нашей деятельности. Грамотной постановке учат во всех качественных тренингах личностного роста, поэтому, учитывая, что это книга является больше книгой, который развивает твою эффективность, я не могу пропустить такое важный пункт, как постановка и достижение целей.

СТАВИМ ЧЕТКИЕ ЦЕЛИ

В своей деятельности ставьте только четкие и полные цели, не надо вот таких вот целей: «хочу много денег! Хочу быть счастливым!» Такие вот цели, как правило, к успеху не приводят. Нужно ставить четкие цели: Хочу 10000\$ в месяц. Вот это более реальная сумма, также ограничена временем, но есть еще один такой таракашка - нужно ставить реальные цели, т.е. цели: «Я хочу миллион за месяц!» будет очень тяжело реализовать. Дальше, когда создаете свой Инфо-бизнес, четко определите все свои цели - хочешь ли ты денег, хочешь ли ты славы, связей, что угодно. Распиши четко, чего ты хочешь добиться от этого бизнеса.

ЦЕЛИ НЕ БОЛЕЕ, ЧЕМ НА 3 МЕСЯЦА

Для меня цели на 3 месяца являются самыми оптимальными, и вообще число 3 очень часто встречается в нашей книге, это магическое число Рунет-Бизнесмена. К нему мы будем еще ни раз возвращаться. Итак, ставим цели не более, чем на 3 месяца. Почему именно три месяца? Потому что это не так далеко, и не так близко. Самый оптимальный срок, в промежутке которого можно заметить и спланировать изменения. Попробуйте, и сами познаете всю мощь 3-месячных целей...

НАПОМИНАНИЕ ЦЕЛЕЙ

После того, как ты выпишешь все свои цели, а я думаю, ты это уже сделал, каждый день смотри в лист со своими целями. Хоть краем глазика, но постоянно напоминай себе о своих целях. Ты запускаешь процессы в подсознании, которые запустят механизмы реализации

этих целей в реальном мире. Подсознание - это поистине мощная штука, которую мы будем использовать для своих целей.

Как достигать целей, даже если ты не знаешь, как их достигать...

То есть тебе хочется чего-то, но нет ни малейшего представления, как это сделать. Практически это - волшебная палочка к получению всего, что нужно и хочется тебе!

Правило звучит так:

ПРОСТО ВБРОСЬ СЕБЯ В ЭТО ДЕЙСТВИЕ.

Сделай первый шаг...

Решение придет само, природа не терпит пустоты...
Вселенная всегда помогает.

Хочешь познакомиться с девушкой?
Просто подойдите к ней, а дальше вселенная сама подскажет что делать.

Хочешь свой инфо-бизнес?
Просто сделайте первый шаг. Откройте сайт. Вселенная подскажет, что делать дальше.

Хочешь научиться водить автомобиль?
Просто сядь за руль. Ты научишься водить.

Хочешь научиться плавать?
Просто прыгай в воду. Природа поможет тебе.

Хочешь закрыть все долги?
Просто сделай первый шаг и отдайте часть. Вселенная поможет.

Хотчешь быть здоровым?
Просто начни уделять 10 минут в день спорту. Вселенная поможет.

Просто? Да, просто, как дважды два!

МАЙНД-МАП Карты.

Существуют такие замечательные вещи, как майнд-мап карты, может быть, ты уже слышал про это. Ты рисуешь главную цель, и оттуда идут ответвления к другим менее важным, и от менее важных целей еще ниже по иерархии. В свое время я перерисовал всю свою стену и довольно четко получил список всех своих жизненных целей и целей в Инфо-бизнесе. Искренне рекомендую и тебе воспользоваться такой замечательной вещью, как майнд-мап карты, очень сильно помогают выявить свои жизненные цели, задокументировать и достигать их! Успехов в достижении целей!

ФРЕЙМ ПРОДАЖ.

Знаете, какой самый важный совет дают все книги по психологии взаимоотношений всем парням, у которых плохие взаимоотношения с девушками? - *НЕ БУДЬ МИЛЫМ ПАРНЕМ!*

К чему я это? А к тому, что в бизнесе такие же правила. Если ты будешь милым, пушистым, забавным со своими клиентами, то они врядли будут слушаться тебя, активно покупать, выстраиваться в очередь.

ДЕРЖИТЕ СВОЙ ФРЕЙМ!

Свои рамки, если у тебя нет сегодня времени на консультацию клиента, то прямо и говорим ему: Сегодня у меня дела!

Не ползаем на коленках перед аудиторией. Не умоляем их купить твой продукт. Кому надо, тот купит! Как показывает практика, чем тяжелее клиенту получить тебя или твой продукт, тем больше он это ценит. Поэтому введем себя жестко, в рамках своего фрейма (твои личностные границы и правила), но при этом остаемся открытыми и искренними.

БАЗИСНОЕ правило, которое желательно бы соблюдать в контактах с аудиторией. Ты сам заметишь, как это работает, если будешь правильно использовать его.

Звучит оно так: **ЛИБО ТЫ ПРОДАЕШЬ, ЛИБО ТЫ ОТДАЕШЬ!**

Это значит, что если ты пишешь своим подписчикам, то ты ЛИБО ДАЕШЬ ИМ БЕСПЛАТНЫЙ КОНТЕНТ, который ты создал, либо ПРОДАЕШЬ СВОЙ ПРОДУКТ/УСЛУГУ или еще что-нибудь.

Не дано "между первым и вторым". Держим четкий фрейм своего письма. Если ты хочешь продать - ТО ГОВОРИ ТОЛЬКО ПРО СВОЙ ПРОДУКТ, которые ты ХОЧЕШЬ продать и давай ссылки КУПИТЬ этот продукт. Если ты даешь бесплатный контент, то давай его бесплатно, без подстав и всяких намеков на платность. БЕСПЛАТНО - ДЕРЖИ! ПЛАТНО - ДЕРЖИ!

Четко говорим и показываем своей аудитории, чего мы от них хотим. Я не буду касаться здесь скрытого маркетинга и пиара, он должен быть всегда. Все остальное я буду рассматривать не в этой книге, возможно, в своих продуктах, тренингах.

Резюмируем: ЛЮБО ПРОДАЕМ, ЛИБО ОТДАЕМ! Третьего не дано. Это директивный бизнес, и он будет работать, если ты открыт и искренен со своей аудиторией.

Как же определить - ценен ли твой продукт?

Если ты, наконец-то, создал свой продукт, товар, то, как определить его ценность для других людей. Зная опыт трехлетнего развития рунет Инфо-бизнеса, хочу заметить, что за это время было создано ОГРОМНЕШЕЕ количество информационных продуктов по всем жанрам, темам и областям, особенно в нише инфо-бизнеса. Мне, как одному из активных участников этой ниши это было очень интересно, поэтому я не жалел денег на покупку и изучение подобных продуктов.

В итоге, я пришел к выводу, что по сабжу 80% всех продуктов является абсолютным, пардон, за это слово ДЕРЬМОМ.

Итого, 20% лучших продуктов просто выпускали лишь редкие успешные интернет-предприниматели, и это в нишах - Инфо-бизнеса и саморазвития.

Я думаю, что данная цифра будет верна и для других ниш. Правило Парето работает и в нашем случае - 20% классные/80% говнистые продукты.

А все потому, что авторами этих 80% продуктов движет жажда срубить денег. Эгоистический разум не дает им трезво мыслить и создавать действительно классные продукты, которые будут действительно пользоваться спросом, из-за которых не будет стыдно их авторам.

Дальше еще одна проблема всех авторов, обычно это КАСАЕТСЯ НОВИЧКОВ инфо-бизнеса, это присутствие в продукте ОГРОМНОГО КОЛИЧЕСТВА «ВОДЫ». Наличие в вашем продукте большого количества не нужной информации не сделает твой продукт ценнее. Касается это всех авторов, писателей и людей сугубо креативных, которые создают новую информацию, за что, конечно, большой респект...

Одно ПОНЯТНОЕ предложение стоит в сотни раз дороже целого тома ненужной информации.

Количество слов не делает Вас мастером.

Мастером становится тот, кто умеет передать содержание целой книги в несколько слов. Это же касается моей политики создания шедевров рукописи. Не ждите от меня миллионы красивых слов. Я напишу! Но только основное, суть, не надо вот этой «воды»... Меня очень сильно напрягают переводы западных книг, где «вода» есть основа продукта. Суть данного мышления: Чем больше я написал, тем больше я могу поставить цену и тем больше я заработаю!

Чтобы и твой продукт не попал в этот 80% унитаза с дерьмом, я советую сделать следующие вещи перед выпуском какой-либо информации:

- 1) Определить нравится ли самому тебе этот продукт. И если да, то насколько баллов?
- 2) Дать оценить свой продукт 10 своим знакомым, чтобы они полностью рассказали тебе о продукте все, что они думают.
- 3) Красиво оформить сам продукт. Это **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ** пункт. Продукт должен быть очень красиво оформлен внутри, внешне и вообще подаваться, как конфетка.

Это три базисных пункта. Есть много других факторов, но лично я пользуюсь этими тремя и поэтому рекомендую взять на вооружение именно эти 3 базовых действия.

Создавайте качественные продукты и услуги! Не нужно "воды"!

Блоки Успеха.

Часто ли ты доводишь начатые дела до логического конца? Я уже вижу недовольное лицо. Расслабься, большинство людей никогда не доводят начатые дела до конца. Сейчас мы это будем это исправлять, а точнее твое отношение к этому. У любого дела, и у Инфо-бизнеса есть факторы успеха, благодаря которым можно хорошо зарабатывать и обеспечить себе постепенный рост с выходом на более серьезные уровни дохода. Так давайте рассмотрим эти факторы, самые важные факторы успеха в Инфо-бизнесе.

Фактор первый.

ПОСТОЯНСТВО - это УСПЕХ.

Постоянство является одним из самых важных факторов успеха в онлайн-бизнесе. Как же много новичков пролетают с этим фактором. Если ты начал заниматься информационным онлайн-бизнесом, то будь любезен ЗАНИМАЙСЯ им ВСЕГДА. Постоянно. Ты должен писать минимум одно письмо в неделю своим подписчикам, постоянно создавать новое, убирать старое, двигать свой бизнес вперед и вперед! Если даже в течении месяца ты был активен, максимально активен, но это не принесло тебе никаких результатов, то НЕ ОСТАНАВЛИВАЙСЯ! Двигайся дальше, постоянно. *Произойдет так называемый эффект наполняющегося сосуда, ты наливаешь, наливаешь воду. Сосуд заполняется, но сверху ничего не заметно. Ты продолжаешь наполнять сосуд, и в один момент происходит взрыв, сосуд переполняется и вода выливается по краям.* Также и в Инфо-бизнесе. Ты вкалываешь, вкалываешь, но ничего нет. Никаких изменений и потом рост продаж, миллион делается буквально за пару дней. Некоторые читатели этой книги меня прекрасно поймут :)

Фактор второй.

Не тормозим.

Очень часто у многих новичков наблюдается такая картина: Делает он себе сайт, рассылку, книгу, продукт и пытается ВЫЛИЗАТЬ все до конца. Лижет, лижет, но так и не запускает проект.

Прекратите заниматься доведением своих дел до состояния ИДЕАЛЬНОГО!

Никогда у тебя не будет ИДЕАЛЬНОГО продукта. Чтобы можно было запустить что-либо на рынок достаточно оценить его на четверку! Не нужно делать все на 5+. Подправить и доделать ты сможешь потом. Запускайте проекты, когда они уже готовы на твердую четверку и продолжайте работать дальше. Не делайте ИДЕАЛЬНЫЕ ВЕЩИ, все равно никогда это не получится.

Фактор третий.

ПРОЕКТ ДО КОНЦА.

Очень часто люди берутся за какой-нибудь проект и глохнут где-то в середине его реализации. Из своего опыта скажу, что были у меня момент, когда я запускал нишевой продукт в одной очень интересной нише где-то 4 месяца. Хотя, фактически продукт можно было сделать за пару дней, я растянул его на 4 месяца. После этого случая меня то и кликнуло, что ЕСЛИ БЕРЕШЬСЯ ЗА КАКОЙ-НИБУДЬ ПРОЕКТ, то довести ЕГО НУЖНО ДО КОНЦА. Не отвлекаешься на чтение, не отвлекаешься на другие проекты.

Взялся - ДОВЕДИ ДО КОНЦА.

Надеюсь, данные 3 фактора будут успешно применены тобой!

Фишки – Касты - Продукты.

Ко мне постоянно на почту приходят вопросы такого рода, как сделать продукты, как написать свою книгу, как сделать свой тренинг/диск, семинар?

Сейчас я поделюсь своим способом создания подобных продуктов, это то, что я использую в своей практике, и меня это никогда не подводит. Это система - метод, как создавать свою информацию. Здесь будет больше психологии, методологии.

*Как сказал известный практический психолог, Вадим Шлахтер:
В психологии нет мелочей!*

Корректирую немного фразу:

Мелочи не имеют решающего значения, они решают все!

И каждая деталь вашего бизнеса, каждая мелочь – ВСЕ ЭТО ВАЖНО!
Это тонкая психология!

ФИШКА.

Фишка – важная деталь, основанная на мелочах!
Фишка - узкоспециализированная законченная мысль.

Использование одной фишки в бизнесе, сделает результат куда качественнее!

А что если использовать несколько фишек?

Уходит много времени, чтобы создать какую-нибудь фишку!
Прочитать десятки книг и вытащить для себя оттуда пару фишек, и идей - это ОТЛИЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!

Я могу прочитать книгу на 500 страниц и осознать всего лишь одну фишку! Но именно это фишка РЕАЛЬНО увеличивала мои результаты. Цени фишки! Мелочи решают ВСЕ...

Как мы можем использовать фишки в нашем Инфо-бизнесе?

Легко и просто. С понятием, что такое *ФИШКА* мы уже разобрались. Это кусочек законченной узкоспециализированной информации по любой теме. Лично я специализируюсь на бизнес-фишках, т.к. это направление моей деятельности. Фишки сами по себе не являются чем-то важными или решающими, это мелкие блоки, которые увеличивают общую эффективность.

Несколько фишек и уже получается один блок.

Давайте рассмотрим примеры.

Например, есть Инфо-бизнес, реальный Инфо-бизнес Вася Пупкина, который весело и беззаботно продает информацию о том, как быстро Вырезать Трусы Из Футболок. Бизнес у него достаточно прибыльный, но он иногда использует мелкие фишки, которые позволяют его бизнесу выжимать, куда большие результаты, нежели обычно. Пример: Он делает письмо подписчикам (емайл-маркетинг): Идет текст письма, дальше внизу есть P.S. такого содержания "P.S. Уважаемые подписчики Васи Пупкина, т.к. это письмо я отправлял сегодня ночью, потому что был веселый, то держите от меня бонус - "ссылка на бонус", но этот бонус никто кроме вас скачивать не должен, да и провисит от на моем Пупкином сервере ровно 2 дня, а дальше он волшебным образом удалиться."

Дальше народ скачивает и в этом бонусе он публикует рекламу своего Мега Тренинга, о том, как сделать пару джемперов с Зимней шубы Деда Мороза и то, со скидкой!

Какие фишки использовал Вася Пупкин здесь?

- 1) Он говорит, что отправлял это письмо сегодня ночью, потому что был безумно рад по неким причинам. Используется социальное раскрепощение, как я это назвал. *Это фишка на эмоциональную Связь.*
- 2) Он использует в своем письме P.S. (*копирайтерская фишка*)
- 3) В этом P.S. он говорит что нельзя давать ссылки другим лицам и что скоро удалит все что он там сделал (*фишка - триггер запрета, эксклюзивности*)
- 4) Рекламирует в своем бонусе свой тренинг, о том, как сделать пару джемперов с Зимней шубы деда мороза. (*скрытая реклама через бонус - фишка*).

Если подумать подобных мелочей, фишек может быть огромное множество. Ты можешь большинство из них применять даже не осознанно, но наша цель - выявить такие фишки в своей деятельности и научиться их отличать. Мы будем их использовать уже для продажи.

Пару фишек - Каст.

Когда мы собираем коллекцию из нескольких фишек, то теперь это можно объединить в более физическую и потребительскую форму. Берем ТРИ узкоспециализированные фишки и делаем ОДИН скайп или радио аудио-каст. Мы рассказываем в этом касте об этих 3 фишках ПОЛНОСТЬЮ. Это значит, мы рассказываем, как были созданы эти фишки, как их можно и нужно применять, где они будут эффективны, как внедрить их в свою деятельность, обязательно рассказываем истории, связанные с этими 3 фишками, и отвечаем на вопросы слушателей, которые они зададут по этим 3 фишкам. В итоге наговариваем от 20 минут до 1 часа. И вот у нас есть уже АУДИО-КАСТ, который можно публиковать в ИНТЕРНЕТЕ в виде контента. Есть еще плюсы - НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО делать аудио-лекции по этим фишкам. Можно сделать текстовую статью, раскрывайте в статью 1-3 фишки максимум. Больше 3 фишек в одной статье НЕЛЬЗЯ раскрывать, потому что усваимость материала будет хуже. Оптимальное - 1-3 фишки.

Ты можешь оформить эти 1-3 фишки в любой формат: аудио-каст, текст, видео и т.д.

Пару кастов - продукт.

Вот это - самая интересная часть. Когда ты сделаешь уже несколько таких кастов, текстов, видео, что угодно - можно все это оформить это в виде какого-либо продукта. Будь то книга - сборник статей. Будь то аудио-продукт - сборник твоих кастов, будь то видео-курс - обучающий фильм. Также можно сделать «коробку» - систему обучающих продуктов, куда войдут и текстовые материалы (книга) и аудио-лекции и видео и все что угодно. Чем больше здесь будет материалов, тем лучше, соответственно и цену можно назначать за это совершенство куда больше. Об этом еще поговорим в разделе "Методология"

В-общем, я расписал свое видение. Именно таким способом я создаю свою продукцию и свой контент. Можете использовать здесь Потокное Мышление.

Для чего я ввел всю эту фишковую систему?

Я уверен, что многие кто прочитал эту главу, скажут: ЧТО ЗА БРЕД?

Итак, Ценность фишек - больше психологический фактор, нежели какой-либо другой. У меня это работает, мне это нравится, это эффективно и другого мне не нужно. При правильном понимании, это будет и работать и у тебя.

В-общем, использовать или нет знания с этой главы – твое личное усмотрение.

КАЧЕСТВЕННО – КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ФАКТОР

Качество

Сколько же всего написано, сколько тысяч, миллионов страниц исписано. Сколько информации льется на нас каждый день. Колоссальный поток. По статистике каждый год информация в мире удваивается в 2 раза. Каждые 24 часа в Глобальной Сети появляются 7 млн. (!) страниц. И так в геометрической прогрессии и очень тяжело новичку не заблудиться в этом информационном потоке.

Я получаю в неделю несколько писем такого рода:

«Здравствуй Азат! Я прочитал, что ты написал в своей рассылке, великолепно. Я до тебя посещал много сайтов, но реальных денег заработать так и не смог. Очень хочу, чтобы ты мне помог в этом. Я хочу заработать себе, но не знаю, что делать, как это сделать. Тут в Интернете столько предложений, а до реальности ничего не доходит. Помоги!»

Возможно, и ты писал мне схожее письмо...

Так к чему все я это?

К тому, что ИНТЕРНЕТ просто изобилует ОГРОМНЫМ количеством информации и новичку очень сложно во всем это РЕАЛЬНО разобраться.

Каждый день создаются новые продукты, появляется новая информация, все больше и больше статей, книг, продуктов, ИНФОРМАЦИИ. Поэтому моя цель – не загрузить новичков еще одной порцией информации, а дать четкую методологию, ЧТО И КАК делать, чтобы достичь успеха в Инфо-Бизнесе.

Т.к. мы относимся к ряду ТВОРЦОВ, т.е. мы создаем информацию, то давайте не будем трахать друг другу мозги. Откажитесь от количества

создаваемой информации (Да, массовость будет, но об этом чуть позже). От количества информации НЕТ НИКАКИХ ПЛЮСОВ.

Как это работает?

Мышление такое: Чем больше у меня будет контента, тем я круче =)

Ничего подобного. Это полный бред. *В наше время, "ВРЕМЯ" - самое важное, и поэтому отнимайте меньше времени у своих клиентов, подписчиков, читателей.*

"Количество слов не делает Вас мастером.

Мастером становится тот, кто умеет передать содержание целой книги в несколько слов." (с) Заметка с моего блога.

С этим пунктом мы разобрались. Создаем КАЧЕСТВО, а не количество. Отказываемся от "воды".

Количество.

На самом деле КОЛИЧЕСТВО - продает. Даже не, сколько количество, а сколько массовость. Этот то и инструмент мы будем использовать в нашей бизнес практике. Нам нужно будет создать эффект "МАССОВОСТИ" наших продуктов, товаров или услуг. Эффект того, что у нас всего очень очень много...

Зачем нам это нужно?

Чем больше человек видит вещей, тем сильнее он хочет это получить. Работает здесь такое качество человека, как ЖАДНОСТЬ. **Скажу по себе, что когда я вижу коллекцию продуктов в 30 ДВД или в 2 ДВД, то мне на ум приходит мысль: Эх, как бы здорово было бы получить эти 30 ДВД! Там наверное столько клевого!!!**

Как мы будем это применять?

Например, мы сделали продукт. Пример - голосовой продукт. 10 аудио-лекций по 30 минут каждая. Нам нужно эти 10 аудио-лекций записать на 10 компакт-дисков. При этом стоит отметить, что не нужно лить "ВОДУ", я подразумеваю, что мы записали классные аудио-касты. Частично как их делать мы уже говорили в главе про Фишковую модель.

Отсюда у нас получается **КАЧЕСТВЕННО-КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ПРАВИЛО**, которые мы стараемся применять ВСЕГДА.

INFO-BUSINESS METHOD

Это самый важный раздел нашей с тобой книги. Здесь будет дан ЧЕТКИЙ МЕТОД, как организовать свой ИНФО-бизнес. Рабочая схема ИНФО-БИЗНЕСА. Здесь не будет технических сторон, мелких деталей, вроде, как сделать прием платежей на сайте, как автоматизировать бизнес, какой скрипт поставить. Здесь будет общая картина, методология ЧТО представляет из себя ИНФО-Бизнес.

Отношения с аудиторией

Влечение.

Для того, чтобы что-то продать нам нужно сначала создать влечение со стороны наших клиентов, читателей, подписчиков, кого угодно, нашей аудитории. Я долго разбирал этот пункт, как создать заинтересованность со стороны аудитории и, в итоге, пришел к выводу, что *Влечение* ты создаешь СВОЕЙ ЛИЧНОСТЬЮ. Поэтому, чтобы продавать, нам нужно максимально хорошо раскрутить и показать себя, как личность. Это первый самый важный шаг. Больше светимся перед аудиторией, рассказываем им о своей жизни, привлекаем их своей личностью. Когда будет создано влечение, переходим ко второму пункту.

ПУНКТ ВТОРОЙ.

ВНИМАНИЕ - ДОВЕРИЕ - УВАЖЕНИЕ.

Внимание - постоянно интересуемся своей аудиторией, оказываем ей разные признаки внимания, дарим бонусы, пишем бесплатный контент, делаем скидки.

Доверие - создаем между тобой и аудиторией балласт доверия. Мой метод - это искренность. Об этом я уже писал выше.

Уважение - относимся к своей аудитории с полным уважением, но держимся четко своего личного фрейма. Не нужно выливать все дерьмо на них, не нужно спамить всякими бесполезностями, не нужно тратить их время просто так.

Итак, резюмируем пункт "Как строить отношения с аудиторией"

ВЛЕЧЕНИЕ - ВНИМАНИЕ - ДОВЕРИЕ - УВАЖЕНИЕ

Метод Организации Инфо-Бизнеса

Самый важный пункт нашей книги. Методология построения Инфо-Бизнеса.

Вот так выглядит эта схема:

САЙТ - РАССЫЛКА - КОНТЕНТ - ПРОДУКЦИЯ.

Сайтом может быть либо твой ЖЖ, либо специализированный сайт-рассылка. Здесь все зависит от твоей фантазии, но в ИТОГЕ я пришел к выводу, что нужно сделать САЙТ, куда включаются функции: ЖЖ, рассылки, портала для публикации статей, форума. Это такой общий сайт, где есть ВСЕ. Но есть пару НО. Их рассмотрим дальше.

На главной странице публикуем **ОБЯЗАТЕЛЬНО** форму подписки на рассылку. **ОБЯЗАТЕЛЬНО**. Рассылка - это наш основной маркетинговый инструмент. Это наши деньги. Что даем в рассылке? В рассылке мы можем дать свою авторскую рассылку, какой-нибудь бонус (желательно), книгу (это еще круче), часть инфо-продукта (как вариант).

Дальше, когда мы получаем емейл посетителя, он становится у нас подписчиком. Поздравляю!

Теперь мы создаем для него УНИКАЛЬНЫЙ АВТОРСКИЙ КОНТЕНТ (об это я писал уже выше). Человек получает твои статьи, аудио, видео (все это копится параллельно на сайте) и говорит себе: *Круто! Хочу еще!*

И тут идет последний пункт – **ПРЕДЛАГАЕМ ПРОДУКТ.**

Мы предлагаем нашему подписчику свой Инфо-Продукт. Качественный продукт (Качественно-количественное правило помним?) в виде: книги, аудио, сд, dvd, продукт по подписке, доступ в членскую зону,

телесеминара, вебинара, дистанционный тренинг, тренинг, все что угодно. Что создадите, то и предлагаете, но есть важные законы, которые следуют учитывать.

Ценовой диапазон продуктов должен быть:

Дешевые продукты - от 100 до 500 рублей.

«Подороже» - от 500 до 3000 рублей,

«Дорогие» - от 3000 до 12000 рублей,

и «Сверх дорогие» - от 12000 руб.

Сделайте на каждый ценовой диапазон по продукту, и будет классный Инфо-бизнес!

Строим ступенчатую систему продаж.

Когда подписчик покупает у тебя дешевый продукт, и получает, какие то результаты ты предлагаешь ему продукт следующей ценовой категории. При этом ты умалчиваешь о том, что у тебя существуют продукты более высокой ценовой категории. Всегда на виду должны быть продукты дешевой ценовой категории и продукты, которые "подороже". Это моя бизнес-модель.

Дорогие и сверхдорогие продукты должны быть скрыты и доступны только для тех, кто приобретет продукт "подороже". Получается вот такая вот ступенчатая система продаж. Это что касается четко инфо-продуктов.

Также не стоит исключать возможность проведения своих живых: тренингов, семинаров, а также консалтингово-коучинговых услуг. Это новая ступень Инфо-бизнеса, и если ты дойдешь до этого уровня, я буду безумно рад, но это уже тема отдельной книги.

Теперь ты знаешь, ЧТО НУЖНО ТЕБЕ ДЕЛАТЬ. Поехали...

Как создать свой сайт?

Я не буду вдаваться в технические детали этого процесса, мое дело - мотивировать тебя для того, чтобы ТЫ НАЧАЛ ПРЯМО СЕЙЧАС делать свой сайт, который в будущем сделает тебя успешным Инфо-бизнесменом. *На самом деле Инфо-бизнес - это очень просто.*

Несколько правил, которые следуют соблюдать во время процесса создания сайта:

- На сайте не должно быть НИКАКИХ рекламных материалов других проектов, никаких баннеров, счетчиков, никаких приколов. Четко, и по делу. Это большой косяк многих новичков, которые публикуют куча лишнего.
- На главной странице НИЧЕГО не продаем! Цель главной страницы заинтересовать посетителя и подписать его на рассылку. ВСЕ! Это задача максимум.
- Публикуем на главной странице свою фотографию, контактные данные, пишете о своем проекте: Зачем этот проект нужен, Кому нужен, Кто Ты, Кем ты являешься, дальше делаешь презентацию своей рассылки, и в заключение пишешь, чего достигнет посетитель, если подпишется на твою рассылку.

Как создать свою рассылку?

Создаем себе аккаунт в сервисах почтовых рассылок, или покупаем специализированный скрипт для рассылки. Обязательно пользуемся платными сервисами, никаких Субскрайбов.ру, никаких Маил-листов. Ставим скрипт или сервис, делаем первые пару писем рассылок и ставим форму для подписки на главную страницу. В технологию вдаваться не буду, ибо это не цель данной книги.

Как создать свой контент?

Об этом мы уже писали выше, используем фишки, как инструмент, овладеваем потоковым мышлением, пишем статьи, пишете минимум ОДНУ статью в неделю ВСЕГДА, если больше - то лучше. Также не забываем об аудио и видео возможностях. Регулярно выдаем своим подписчикам свежий контент. В неделю делайте минимум одну рассылку.

И так не менее полугода, через полгода можете увеличивать количество касаний. Здесь опять же важно постоянство, об этом мы уже говорили. Как продавать ты уже знаешь, либо продаешь, либо даешь контент.

Как создать свой продукт?

Остановимся на этой теме поподробнее, ибо, когда писалась эта книга, возникло больше всего вопросов по этому пункту. В-общем, объясню поверхностно, как с "нуля" сделать свой инфо-продукт и активно его продавать своей аудитории.

У тебя уже есть свой сайт, своя рассылка, ты уже делаешь свой контент, пишешь по одной статье в неделю + другие способы (аудио+видео+текст). *Осталось лишь создать свой продукт.* Безусловно, эта тема отдельной книги или отдельного тренинга, я обязательно коснусь этого вопроса, но давайте В-общем все таким прикинем, как сделать свой продукт.

Шаги:

1) Выявляем актуальную тему.

Как узнать актуально ли тема твоего будущего нового Инфо-продукта? Спрашиваем у аудитории - раз, проверяем в поисковых системах (яндекс-директ) - два, смотрим на конкурентов и на количество коммерческих предложений на этой нише - три. Если все отлично, значит, тема определена.

2) Собираем всю информацию по теме инфо-продукта. Все изучаем и составляем план с тезисами. И рассматриваем каждый тезис в виде аудио-каста, видео, текста. Делаем записи.

3) Красиво упаковываем. Это очень важно, как ты упакуешь свой продукт. Фактически это 50% того, что будет продавать. Не забываем про создание "Массовости". Если есть возможность записать продукт на 10-20 дисков, делаем это.

И еще Очень Важно - ПРОДУКТ ДЕЛАЕМ ФИЗИЧЕСКИЙ. На сайте будете обязательно предлагать и Онлайн-версию продукта и физический продукт. Это критически важно!

Как показывает статистика, физические продукты продаются в несколько раз лучше, нежели информационные. А физические продукты, которые еще классно оформлены, продаются еще КРУЧЕ!

4) Проверяем продукт на качество, ценность. Об этом я писал выше, как проверить свой продукт на ценность.

5) Реализуем продукт своей аудитории. В этой книге точно не будет советов - КАК ПРОДАВАТЬ. Это тоже тема отдельной книги или отдельного тренинга.

Получаем свои первые деньги. И постоянно самообучаемся/действуем. Благодаря этому ты сможешь поднять свой Инфо-бизнес до достойных высот и обеспечить себе финансовую независимость в очень сжатые сроки.

Теперь ты знаешь, ЧТО нужно тебе делать...

У меня лишь одно напутствие – ДЕЙСТВУЙ!

ВНИМАНИЕ, уважаемый читатель!

Как создать и эффективно улучшить свой онлайн-бизнес и удачно конкурировать 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году. Хотите подробностей, тогда уделите 7 минут вашего внимания на изучение данного текста...".



От: Азата Валеев

Откуда: Россия, г.УФА.

Сайт: www.AzatValeev.info и www.SmartRunet.info

Что: Бесплатная Мультимедийная Рассылка по Эффективному Системному Инфо-бизнесу...

Помимо этого Вы сможете:

- * Стать финансово независимым человеком;
- * Зарекомендовать себя, как специалиста в своей нише;
- * Возможность обучать этому бизнесу других;

Я не хочу чтобы на данную рассылку подписывались всевозможные уроды, люди с раздутым эго, пессимисты, неудачники и отбросы общества. Это рассылка прежде всего для "Избранных". Здесь не будет в очередной раз истории о том, как срубить миллион в месяц, здесь не будет абстрактных статей, здесь не будет левого контента. Здесь не будет рекламы очередной дурацкой МЛМ, здесь не будет пирамид.

Все в этой рассылке - это личный практический опыт автора - Азата Валеева. Специалиста в области Инфо-бизнеса с 4х-летним стажем, автора книги

"Инфобизнес или Как Делать Деньги из Воздуха", владельца рассылки с 6000+ активной подписной базой!

Добро пожаловать в мой мир!

**Подпишись на рассылку прямо
сейчас по адресу:
www.SmartRunet.Info**