

КАК ЗАРАБОТАТЬ В ИНТЕРНЕТЕ 23 ПРОСТЫХ СПОСОБА ОТ МИЛЛИОНЕРА

Быстро, с нуля, без вложений



Андрей Погорелый

Андрей Погорелый

**Как заработать в Интернете.
23 простых способа
от миллионера. Быстро,
с нуля, без вложений**

«Издательские решения»

Погорелый А.

Как заработать в Интернете. 23 простых способа
от миллионера. Быстро, с нуля, без вложений /
А. Погорелый — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-833047-6

В книге рассказывается о 23 рабочих способах заработать в Интернете новичку без больших вложений и с полного нуля. Все способы проверены лично автором или его надежными коллегами. Вы узнаете, что работает, а что нет. Разберетесь, какой способ подходит лично вам, и заработаете свои деньги в течение первого месяца после прочтения. Автор рассказывает о плюсах и минусах каждого из способов, их потенциальном доходе, а также реальных кейсах. Взорвите свой мозг невероятными историями успеха — поехали!

ISBN 978-5-44-833047-6

© Погорелый А.
© Издательские решения

Содержание

Обращение к читателю	6
3 Главных Вопросы До старта Любого Бизнеса	7
Суть любого бизнеса	8
Как строится бизнес?	9
Тестирование идеи/продукта	10
NESCT: Need-Entry-Scale-Control-Time или Спрос-Вход- Масштабирование-Контроль-Время	11
Вступление	13
Способ #1: Личный сайт	14
Полезные ссылки	15
Способ #2: Создание информационных продуктов	16
Полезные ссылки	19
Способ #3: Торговля товарами с Китая	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

**Как заработать в Интернете.
23 простых способа от миллионера
Быстро, с нуля, без вложений
Андрей Погорелый**

© Андрей Погорелый, 2016

ISBN 978-5-4483-3047-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Обращение к читателю

Привет, дорогой искатель золота в интернете! Сначала хочу поздравить тебя с правильным решением приобрести данную книгу. Здесь собраны только рабочие механики по заработку в интернете хороших денег в максимально быстрый период проверенные лично мною либо моими коллегами. Целью данной книги не было обогатиться на продажах. Скорее-всего продажи даже не покроют затраты на производство. Нет. Цель данной книги – указать вам реальные пути создания своего прибыльного бизнеса в интернете. Показать вам на своем примере что это возможно и доступно каждому – без бюджета, без связей, без везения. Все зависит только от вашего желания и выделяемого времени.

Еще одна причина почему я решил написать эту книгу – переполняющие меня знания, которые я просто уже не мог держать внутри. Это сложно понять большинству людей, но, когда человек переходит на новую ступеньку пирамиды Маслоу, деньги уже не являются чем-то важным и большим. Поскольку в них нет большого смысла. Хочется больше делиться своим опытом и творить дела меняющие жизни людей и даже ход истории. Поэтому книгу я писал для себя и для людей – без популярных тем, мотивационной хрени, избитых фраз и красивых слов. Чистая эссенция опыта, кейсов и понятных примеров что работает в интернете, а что нет.

Должен сразу вас предупредить об нескольких опасностях во время прочтения:

Во-первых, вариантов развития бизнеса будет настолько много что вам захочется попробовать все – не надо так. Выберите именно ту нишу, в которой вам будет легче стартовать, и вы сможете получить максимальный результат. Просто проанализируйте какие навыки и ресурсы уже есть и посмотрите где их лучше применить. Также, неплохим решением будет пообщаться со своим окружением. Опросите до 10 человек чтобы они посоветовали выбрать из данного списка и почему. Это даст лучшее понимание и поможет определиться с направлением.

Во-вторых, жмите без тормозов! Если вы уже определились с нишей – пробуйте пока не получится. После 1—2 попытки вам захочется начать что-то другое – это ловушка. Приучайте себя не тратить зря ресурсы на проект, который вы бросаете после первой же неудачи. Если уже вложились – пробуйте другие тактики пока не получится выйти в плюс, но не меняйте нишу. Начинать все сначала – бестолковое решение, отнимающее у вас еще больше времени, сил и мотивации что-либо делать вообще.

И третье, у вас обязательно получится!

P.S. Обращение к пиратам! Отдельное послание тем, кто скачал бесплатно данную книгу на торрентах, складчинах или пиратских сайтах. Можете ее удалять. Я серьезно. Пользы вам она все-равно не принесет. Почему? Потому что из того что здесь написано вы ничего не опробуете, ведь бесплатная информация не ценится и лишает вас мотивации что-либо делать. Поэтому не тратьте свое время и жмите клавишу DELETE. У меня все. А теперь к книге!

3 Главных Вопросы До старта Любого Бизнеса

В Америке очень популярно шоу под название Shark Tank (Бассейн с Акулами). Акулами в данном случае выступают долларовые миллиардеры, которые отбирают проекты для инвестирования. В каждой серии к ним приходят владельцы бизнесов за деньгами, но мало кому удастся их получить. Просматривая этот сериал несколько лет назад и будучи неопытным инвестором, я был ошарашен, когда, казалось бы, гениальный продукт инвесторы называли провальным и убыточным. И наоборот – то что мне казалось бессмысленным и глупым финансировали на ура. И тогда я понял – не важно какой у вас продукт, важны цифры, которые за ним стоят. Прежде чем начинать любой бизнес задайте себе 3 главных вопроса:

Зачем кому-то нужен ваш продукт?

Чем он отличается от остальных таких же? Настолько ли он уникален что его не смогут повторить конкуренты?

Сколько будет продаж и какая ожидаемая прибыль?

Все! Остальное – шум. И совершенно не важно нравится ли вам или не нравится сам продукт. Конечно горящие глаза будут способствовать вашей решительности довести дело до конца, но в итоге все труды пропадут зря если хотя бы один из вопросов останется без четкого ответа. Такова реальность.

Суть любого бизнеса

Будучи серийным онлайн-предпринимателем на протяжении более 10 лет и постоянно общаясь с другими предпринимателями я с уверенностью могу сказать, что суть любого бизнеса состоит в 2 вещах: продукт и продажи.

Продукт это нечто ценное в чем нуждаются другие люди и за что они готовы заплатить. Если продукт хороший, у вас будут большие продажи, если же плохой – не ждите большой прибыли. Это если работать честно и для людей. Безусловно находятся те, кто путем обмана убеждает купить плохой продукт по высокой цене, но как правило, такие бизнесы одноразовые и долго не живут. Это не наш путь.

Итак, чтобы получить высокую прибыль нам нужен хороший продукт, а как же понять, что он хороший? На этот вопрос и должно ответить тестирование, о котором мы поговорим немного ниже.

Как строится бизнес?

Каким бы сложным не был бизнес он всегда состоит из 2 вещей: идея и исполнение. Причем исполнение намного важнее самой идеи. Даже с плохой идеей, но отличным исполнением можно получить большие продажи и высокую прибыль. Но вот с плохим исполнением даже самая перспективная идея обречена на провал. Многие придумывают идеи на миллион и, считая себя гениями, не спят по ночам боясь, что их идею украдут вымышленные конкуренты. А знаете в чем состоит реальность? Без должной реализации, ваши идеи стоят ровно 0! Я каждый день записываю в свой блокнот Evernote по 50 + «идей на миллион». Каждая из них конечно же «уникальная и обречена на успех», но знаете, что происходит, когда я проверяю такую идею в Гугл? Правильно! На всех форумах и сайтах уже давно ее обсудили и забраковали. Бывает и такое что какой-то парень даже пробовал ее реализовать, взял кредит в банке или продал квартиру и потерял все! Из этого мы можем сделать 2 вывода: пока ваша идея не начала приносить результаты через исполнение она ничего не стоит и прежде чем продавать свою квартиру убедитесь, что идея сработает. Так мы плавно переходим к наиважнейшему процессу любого бизнеса – тестированию.

Тестирование идеи/продукта

Сколько раз я слышал истории, когда какая-нибудь заряженная команда придумывала свой телефон и громко заявляла миру о нем как об «Убийце iPhone». И что обычно случается с такими парнями? Правильно! Небольшая шумиха в прессе, временный интерес, а затем... всеобщее разочарование и полный провал идеи. Почему? Потому что под влиянием своей «безупречной» идеи можно легко потерять голову и совершать необдуманные действия.

Продукция компании Apple не зря так популярна в мире. За ее известностью стоит: миллиардный долларовый оборот, десятки тысяч сотрудников, миллионные бюджеты на рекламу, десятки лет опыта продаж и производства электроники, репутация надежного бренда. А что есть у нас? Классная идея, кредит с банка и команда таких же сумасшедших напарников. Не поймите меня неправильно – часто бывают случаи, когда заряженные ребята из соседского гаража создавали мировые компании и обходили всех игроков на рынке. НО! Еще чаще такие ребята терпели неудачу, теряли деньги и здоровье и дальше продолжали влачить полуголодное существование за копейки. Это как рулетка – авось повезет, авось я найду богатого инвестора, авось люди купят, авось, авось, авось...

Так что же тогда делать? Правильно! **Не вкладывайтесь в продукт пока его не протестируете!** Помните, что мы говорили выше? Суть любого бизнеса состоит в количестве продаж продукта. Каким бы классным или интересным не был бы бизнес если он не приносит прибыль значит он приносит убытки, а это уже не бизнес, а хобби либо мазохизм.

Так как протестировать продукт? В нашу эру интернета это сделать невероятно легко. Создайте сайт одностраничник, разместите там базовую информацию об своем продукты и прикрепите фото. Также не забудьте указать примерную цену на свой продукт и форму для заказа. Затем пустите рекламу с Гугл, Яндекс или социальных сетей. Не нужно сильно тратиться, до 50\$ вполне хватит для тестов. Затем ждите пока откручивается рекламу и смотрите на количество заявок. Если сразу же пошли звонки и письма с желанием купить ваш продукт – дело в шляпе, значит он востребован и скорее-всего вы не прогадаете если начнете строить свой бизнес вокруг него. Ну а если же заявки идут слабо – значит развиваться дальше в этой нише может быть убыточно, стоит задуматься об другом продукте. Стоит также упомянуть что рекламу нужно уметь правильно настраивать иначе тест получится необъективным. Не умеете сами – наймите специалиста, их сейчас много.

Процесс тестирования можно еще удешевить. Вы можете создать группу в Вконтакте и Фейсбуке, или профиль в Инстаграме, или же канал на YouTube. Разместите там пост с фото или видео с вашим продуктом и запустите рекламу на данный пост. В таком случае вы не платите ни за домен, ни за хостинг или же создание самого сайта и его настройку. Кстати, если у вас еще нет фото/видео продукта т.к. его не существует – наймите 3D дизайнера. Он поможет вам визуализировать ваш продукт чтобы люди понимали, о чем речь. Кроме социальных сетей вы также можете разместить посты на досках объявлений типа Avito и OLX, тоже желательно их чуть-чуть прорекламирровать чтобы ускорить процесс тестирования продукта и т. д.

Как видите есть масса способов проверить свой продукт, и я настоятельно рекомендую не пропускать этот шаг. Но кроме тестирования на спрос есть еще 4 важных показателя любого продукта. И здесь мы плавно переходим к правилу NESCT

NESCT: Need-Entry-Scale-Control-Time или Спрос-Вход-Масштабирование-Контроль-Время

Если вы нацелены заработать хорошие деньги вы можете просто протестировать продукт и в случае удачи начать развивать свой бизнес в этом направлении получая **хорошие деньги**.

Однако если вы нацелены на **большие и огромные** деньги придется учитывать 5 основных показателей прибыльного бизнеса: спрос, вход, масштабирование, контроль и время

Спрос: О нем мы уже говорили, по сути тестирование продукта и есть проверкой на спрос. Чем больше людей нуждаются в вашем продукте и хотят его купить, тем больше и будет ваша прибыль.

Вход: Как легко начать бизнес. Если для старта бизнеса не требуется больших вложений или особых знаний, а спрос большой – ожидайте большую конкуренцию. Если же есть некий естественный барьер в виде необходимых вложений, например, в 5000\$ или же умение говорить на языке фарси тогда львиная доля ваших конкурентов отсеются сами собой даже несмотря на большие доходы.

Масштабирование: Количество ваших потенциальных покупателей. Например, открыв школу по изучению английского языка вы сразу же теряете всех англоговорящих клиентов. Или же выпекая хлеб в своем городе – ваш максимум это население данного города. В то время как при создании востребованной программы или сервиса – продажи будут идти со всего мира.

Контроль: Может ли кто-то посторонний резко повлиять на ваш доход? Если вы развиваете свой профайл в инстаграмме и набрали миллион подписчиков получая по 2000\$ за пост – у вас нехватка контроля. В любой момент по разным причинам вашу страничку могут закрыть, и вы потеряете свой основной источник дохода. В то время как создавая собственный вебсайт вы полностью контролируете свой бизнес и продажи.

Время: Сколько единиц продукта вы можете продать за 1 час? Если вы владеете рестораном, то у вас наверняка есть максимум клиентов, которых вы можете обслужить за 1 час и выше этой цифры подняться очень сложно. В то время как электронную книгу вы сможете продавать в неограниченном количестве. Сегодня может быть 100 продаж, а завтра целых 10 000 – все зависит от рекламы, вашей популярности и спроса, но вы не привязаны ко времени и это важно.

Итак, вот мы и подошли к концу долгой прелюдии. Теперь я расскажу вам какие есть проверенные способы заработать в интернете и построить свой успешный бизнес. Кстати, все эти способы мы будем проверять на соответствие к NESCT. Я также распишу плюсы и минусы каждого из способов, потенциальный доход и дам список полезных сайтов для работы с ними. Ну что же – поехали!

P.S. Все перечисленные ниже способы проверены лично мною либо моими доверенными коллегами и друзьями. Вы узнаете сколько зарабатываем мы и какой может быть потенциальный доход в разных нишах В данном списке я не включал низкодоходные и сомнительные способы заработка на подобию: клики или просмотр объявлений, спам на форумах, игры в рулетку и т. д. Также, смысл данной книги НЕ научить вас с нуля зарабатывать разными способами, а указать перспективные направления, работая над которыми вы сможете обеспечить себе стабильный доход в интернете. Если бы мы описывали подробно все способы – эта книга растянулась бы на 1000+ страниц, кто бы ее читал тогда? Если же вам нужно полноценное обучение – добро пожаловать на наш сайт ituber.me, в раздел Кон-

такты. Напишите нам, и мы с радостью поможем вам найти экспертов в той нише которую вы выбрали для заработка в интернете.

Вступление

Самый важный урок, который я извлек, работая более 10 лет в интернете, состоит вот в чем: неважно что за сайт, чем он занимается, какой у него продукт, красивый ли у него дизайн или предлагает ли он что-то инновационное. Важно лишь одно – есть ли там трафик. В 21 веке уже нет конкуренции между 10 производителями автомобилей. Нет, сейчас каждый бизнес конкурирует со всем остальным миром в одночасье. Почему? Дело в том, что услуги и товаров стало настолько много что у покупателя просто физически не остается времени попробовать все. И ему приходится выбирать. И как правило он выбирает лучший продукт за низкую цену и с хорошим пиаром. Поэтому каждый раз, когда появляется новинка на подобии Инстаграмм или Перископ которая взрывает интернет – я сразу же бегу туда и начинаю ее осваивать. Даже если сегодня там нет ни спонсоров, ни клиентов, ни рекламы, но есть быстрорастущий трафик – поверьте вы не прогадаете. Через месяц, год или два это место станет золотой жилой, и первопроходцы соберут свои плоды первыми. Так было с Ютубом и Амазоном, так было с Инстаграмом и Фейсбуком, так будет с Телеграмом и другими новыми сервисами. Главное успеть уловить тренд и начать там развиваться. В 21 веке жесткой конкуренции за время клиентов – количество трафика решает все. Помните об этом при выборе ниши.

P.S. Ниже будет приведено в качестве примера большое количество полезных сайтов и сервисов. Чтобы найти их в интернете просто скопируйте их название и введите в поиск Google или Яндекс, первые сайты в поисковой выдаче приведут вас по назначению, удачи

Способ #1: Личный сайт

Есть 1001 способ заработка на личном сайте. От рекламы чужих продуктов и до продажи собственных. В любом случае есть 2 основных фактора, влияющий на ваш доход при ведении личного сайта: **количество и качество посетителей**. Говоря по-простому: чем больше у вас на сайте посетителей, тем больше охват и, тем более вы интересны крупным рекламодателям, которые не прочь бы прикупить рекламу у вас.

Качество же посетителей важно для привлечения целевых рекламодателей. Так 15 000 посетителей автомобильного сайта могут приносить вам в разы больше дохода чем 100 000 посетителей развлекательного сайта.

Почему так? Дело в том, что первая аудитория более платежеспособна и продажа лишь 1-го автомобиля по вашей рекламе может окупить рекламодателю затраты на всю рекламную кампанию. Вот поэтому во всех дорогих тематиках всегда платят щедрее чем в развлекательных. Приведу в пример самые распространенные модели заработка на сайте:

Размещение рекламных баннеров: Ваша задача банально собрать аудиторию на сайт, а дальше можно подключать баннеры от рекламных сетей, например, Google AdSense. Доходность минимальная.

Рекомендация продуктов: Вы пишете статьи и попутно размещаете реферальные ссылки на покупку чужих продуктов. За каждую покупку вы получаете комиссионные от продавца. Доходность средняя/

Прямая реклама: Вы пишете заказные статьи или обзоры на чужие продукты и получаете за это фиксированную плату. Доходность средняя.

Размещение ссылок: Вы продаете место в своих статьях на биржах ссылок и получаете фиксированную оплату за каждую размещенную ссылку. При чем, так званные «вечные ссылки» (те что размещаются навсегда), значительно доходнее чем временные. Доходность средняя.

Продажи своего продукта: Устанавливаете плагины и открываете свой интернет-магазин. По сути самый выгодный способ заработка на своем сайте позволяющий полностью взять под контроль и автоматизировать продажи. Но при этом нужно учитывать, что вы берете на себя обязательства по доставке продукта и обслуживание клиентов после покупки. Доходность очень высокая.

Безусловно есть и масса других моделей, но эти 5 самые распространенные и проверены годами.

Плюсы: Полный контроль над бизнесом, возможность все автоматизировать, максимальная доходность, ваш актив, который можно в будущем продать и который дорожает с каждым днем,

Минусы: Постоянные расходы на домен, хостинг, плагины, систему оплаты, емейл-рассылки, копирайтеров, разработчиков, тех. поддержку, продавцов, CRM-систему и прочие сервисы

Удовлетворение NESCT: Отлично! Высокий порог входа из-за необходимости в создании сайта, полный контроль и хорошая масштабируемость. Можно все автоматизировать и привязать ко времени.

Полезные ссылки

Движок для создания сайта Wordpress: [битая ссылка] <https://wordpress.com/create/>

Уникальные темы для вашего сайта: [битая ссылка] <https://themeforest.net/>

Хостинг для вашего сайта: [битая ссылка] <https://goo.gl/3G8Ddn>

Сервис для Email-рассылки (получите бонус в 25 Евро на счет): [битая ссылка] <http://gr8.com/pr/fls6D/d>

CRM-система: [битая ссылка] <http://www.amocrm.com.ua/>

Плагин для создания интернет-магазина: [битая ссылка] <https://ru.shopify.com/>

Система приема платежей и создание партнёрской программы: [битая ссылка] <https://e-autopay.com/>

Биржа копирайтеров: [битая ссылка] <https://miratext.ru/>

Биржа разработчиков: [битая ссылка] <https://www.weblancer.net/>

Способ #2: Создание информационных продуктов

Другими словами – инфобизнес. В последнее время это слово приняло негативный окрас из-за большого количества различного мусора который продают так званные инфобизнесмены. На самом же деле в инфобизнесе нет ничего постыдного. По сути вы продаете свой опыт и мозги обучая человека и помогая ему решать ту или иную задачу. Будучи успешным юристом, вы можете делиться своими знаниями и обучать других взамен на фиксированную или ежемесячную оплату. Если же в праве вы не очень, но обожаете шить крестиком – тоже не беда! Собирайте группу единомышленников и приглашайте их на обучающий тренинг по шитью за сдельную плату. В общем это один из самых прибыльных бизнесов на сегодняшний день. Посудите сами:

- минимальная себестоимость: для создания курса вам потребуется только собственные знания, компьютер и микрофон
- высокая прибыльность: вы сами назначаете цену за свои услуги и если на рынке большой спрос и мало специалистов, сверхприбыль обеспечена
- без лишних расходов: вам не потребуется ни офис, ни сотрудники, ни склад
- автоматизация: настройте систему продаж 1 раз и отдыхайте, получая прибыль на автопилоте

Список плюсов можно продолжать до бесконечности, но главное, что вы должны понять – если вы зарекомендуете себя как эксперта в своей нише тогда люди сами потянутся к вам за обучением. Среди видов заработка в этой сфере можно выделить следующие:

Продукт-ловушка: Книга, видео или PDF-инструкция средней ценностью которую намерено продать дешевле либо и вовсе отдать клиентам бесплатно. Цель продукта-ловушки – превратить человека в клиента посредством покупки либо же в подписчика через подписку на рассылку. Т.е. вы отдаете нечто ценное в обмен на контакт человека. Далее уже продаете ему более дорогие продукты. Доходность минимальная либо отсутствует

Консультация: ограниченная по времени (как правило 30—60 минут) сессия в стиле вопрос-ответ с человеком с целью помочь ему разобраться с базовыми или же сложными для него вопросами. Смысл консультации – показать компетентность и продать более дорогие курсы или тренинги. Доходность маленькая.

Мастер-класс/семинар/вебинар: Как правило бюджетное 1—2 часовое выступление специалиста на большую аудиторию. Низкая стоимость с лихвой покрывается большим количеством участников. Доходность средняя.

Курс: серия видеоуроков с таблицами, чек-листами, презентациями, домашним заданием и т. д. в котором раскрывается некая тема. Создание курсов не занимает много времени и позволяет полностью автоматизировать продажи. Доходность средняя.

Книга: Создание собственной книги ярко подчеркивает ваш статус эксперта в нише, а также дает возможность неплохо заработать если правильно подойти к маркетингу и пиару. Единственное – прибыльность напрямую зависит от вашей известности. Вы же не думаете, что кто-то будет покупать книгу неизвестного автора? Доходность средняя

Тренинг: как правило 1—2 месяца и до 10 сессий. Цель тренинга – обучить студентов в режиме реального времени. Т.е. вы лично помогаете человеку достичь конкретного результата. Требуется больше усилий чем создание курсов, но и соответственно стоит дороже. Доходность высокая.

Коучинг: Работа тет-а-тет с учеником, индивидуальный подход и пошаговый разбор всех его проблем с гарантированным выводом на результат с помощью мужественного плеча коуча. Стоит очень дорого в связи с ограниченным количеством времени у коуча. Доходность крайне высокая.

Мастер-группа: обучение элитных V.I.P. клиентов которые заплатили больше других, вы должны дать им что-то чего не даете остальным, а также делиться своими личными кейсами и достижениями раньше, чем с остальными. Эдакий закрытый клуб ваших самых богатых клиентов, которым в будущем можно будет предлагать другие дорогие услуги. Доходность сверхприбыльная.

Реалити-шоу или марафон: Берется группа людей на обучение за символическую сумму с гарантией вывода на результат. Обязательным условием участия является процент от будущего дохода студента преподавателю. Т.е. вы учите людей почти за даром, а они в случае успеха делятся с вами своей прибылью. Также, каждый день или неделю ваши студенты обязаны записывать видеоотчеты об своих успехах и что они сделали за это время. Суть данного метода – привлечь ажиотаж и интерес посторонних зрителей, набрать новых подписчиков или потенциальных клиентов, а также подтвердить статус эксперта. Другой вариант реалити-шоу: вы с нуля и до полного результата в режиме реального времени показываете, как, например, создать интернет-магазин и получить с него первую прибыль. Доходность высокая за счет продаж после завершения реалити-шоу.

Рынок инфобизнеса – один из самых быстроразвивающихся. Возможно на момент, когда вы читаете эту книгу появились и другие способы заработка в этой нише.

Теперь давайте разберемся где и как вы можете все это добро продавать. Сегодня существует масса путей распространения информационного контента, вот некоторые из них:

Ваш сайт: самый прибыльный, но и одновременно самый сложный путь. Взамен на полный доход от продажи своих материалов вам придется хорошенько потратиться на создание самого сайта и личного кабинета студентов, покупку плагинов, оплату работы программистов и дизайнеров, покупку рекламы и нести много других расходов. Я не рекомендую начинать свою карьеру в сфере инфобизнеса со своего сайта – больше потеряете чем заработаете. Доходность сверхвысокая.

Udemy: Самый крупный в мире сайт по созданию курсов. Все просто. Выбираете свою нишу, создаете курс и публикуете его на сайте. Дальше можете либо вообще ничего не делать и ждать пока Udemy сама начнет продавать ваши курсы, либо же параллельно пускаете еще и свою рекламу увеличивая доходы. Плюсы – все автоматизировано и сделано за вас. Минусы – придется делиться доходами с площадкой. Также, пока здесь преобладает англоязычная аудитория, так что лучше ориентироваться на создание курсов на английском языке, хотя и русский сегмент тоже активно развивается. Кстати, я со своей командой iTuber занимаемся продюсированием новых преподавателей на Udemy и с радостью помогу вам начать зарабатывать на своих знаниях. Пишите на почту [битая ссылка] info@ituber.me, поможем! Доходность высокая.

Skillshare: Еще один крупнейший сайт для размещения информационных курсов. Разница лишь в том, что здесь оплату вы получаете не за покупку своего курса, а за платную подписку на ваши видео. Т.е. на сайте есть 2 вида подписки: бесплатная и платная, и если студент хочет получить доступ к углубленному материалу ему необходимо будет оформить платную подписку. Преимущество такого способа монетизации в том, что не нужно ждать пока кто-то купит ваш курс + сами курсы здесь как правило не длиннее 1 часа или 10 лекций что экономит вам время на их создание. Недостатком является меньший заработок по сравнению с целевыми продажами. Доходность средняя.

Glopart: Настоящая Мекка инфобизнесменов. Суть: после создания курса вы добавляете его в раздел Каталог товаров на сайте. После этого ваш курс будут продавать сотни и тысячи других инфобизнесменов за определенный процент. Таким образом вы экономите время и деньги на рекламе и просто ожидаете пока ваш продукт начнет продаваться за вас. Плюс – быстрый старт и большой объем продаж, из минусов – опять-таки придется делиться частью дохода. Доходность средняя.

Justclick: Система автоматизированной продажи курсов. По сути вам предоставляют хостинг, домен, сайт, емейл-рассылку и кучу прочих сервисов для ведения инфобизнеса а взамен вы платите процент от продаж либо фиксированную сумму. Хорошо подойдет для неопытных предпринимателей, но для серьезного бизнеса не подходит. Доходность средняя.

Eduget: Русскоязычный аналог Udemy. Загружайте свои лекции, устанавливайте цену и получайте процент от продаж. Платформа имеет очень большой функционал и показывает быстрый рост. Доходность средняя

Я назвал вам самые популярные и распространённые ресурсы для старта вашего инфобизнеса. Стоит также сказать, что есть и масса других сайтов по пиару и распространению ваших продуктов, в том числе и отраслевых на подобии агрегата ИТ-курсов Нетология, университета Синергия. Данный бизнес также очень бурно развивается – появляются новые сайты, технологии продаж, улучшения и прочие вкусности. Одно можно сказать точно – продажа информации один из самых прибыльных бизнесов в интернете на сегодняшний день. Плюсы: Низкая себестоимость продукта, высокая доходность, небольшие затраты на содержание. Минусы: Есть много нюансов которые надо изучать, нужно продолжительно развивать свой бренд, нужно иметь знания и навыки в нише, а также уметь обучать.

Удовлетворение NESCT: Отлично! При условии работы на своем личном сайте вы имеете полный контроль над процессом и автоматизированный процесс продажи не требующий вашего участия. Один из самых лучших бизнесов в интернете на сегодняшний день.

Полезные ссылки

Udemy: [битая ссылка] <http://goo.gl/Q5JfFJ>

Skillshare: [битая ссылка] <https://www.skillshare.com/home>

Justclick: [битая ссылка] <http://justclick.ru/>

GloPart: [битая ссылка] <https://glopart.ru/>

EduGet: [битая ссылка] <https://www.eduget.com>

Распространение англоязычных курсов: [битая ссылка] <http://www.clickbank.com/>

Проведение вебинаров: [битая ссылка] <https://goo.gl/6XD2ff>

Способ #3: Торговля товарами с Китая

Знаете, что самое смешно? Торговлю с Китаем активно ведут уже сотни тысяч людей, возможно даже ваши соседи, но вы об этом не догадываетесь) Есть много разных способов заработать на перепродаже товаров, сделанных в Поднебесной, вот самые распространенные:

Дропшипинг: Все просто – покупаете товары подешевле на сайте типа Aliexpress и перепродаете их в своей страны с высокой наценкой. Самый базовый способ торговли. Много здесь не заработаешь, а риски высокие. Сама схема: вы создаете сайт со списком товаров, клиент вам перезванивает, показывая готовность купить, вы заказываете товар из Китая и ждете до 1 месяца пока он приедет. После успешно продаете товар клиенту со своей наценкой. Легко? Отнюдь! Есть масса подводных камней: клиент может потерять терпение и отказаться от товара – вы теряете деньги, товар может прийти бракованным и не продаться – вы теряете деньги, китайцы могут прислать не тот товар, а проверять качество просто нет времени и в итоге – да, вы снова теряете деньги. По сути дропшипер это некий посредник между капризным клиентом и продавцом и пусть и маржа здесь может быть большой но процент не выкупа очень большой. К тому же это как правило розница, а значит много денег вам не светит. Доходность минимальная

Импорт продукции в СНГ: Вот это уже интереснее! Суть следующая: Ищем продавцов на тех же Aliexpress или даже лучше на Alibaba (больше оптовых производителей), выбираем товар, договариваемся об скидке, заказываем образец семпл (вы же не хотите, чтобы вам прислали хлам?), проверяем семпл, заказываем массовое производство, выбираем посредника для доставки груза в вашу страну (как правило это так званные компании CARGO которые доставляют ваш груз от производителя до вашего склада уже в СНГ под ключ беря на себя всю волокиту), дальше распродаем весь товар через свой интернет-магазин либо другим способом. В данном случае нужно обязательно протестировать спрос на товар и убедиться, что производитель продает вам качественный продукт. Можно также приехать в Китай и лично договориться об доставке товара, заодно и чайку отведаете. Из минусов – если ваш товар начнет активно продаваться могут зайти другие крупные игроки с контейнерами данного товара и начать сильно демпинговать. Здесь уже в игру вступает маркетинг, но это не тема данной книги. Доходность высокая

Импорт продукции в США, Европу через Амазон: Амазон – крупнейший в мире розничный интернет-магазин. Здесь можно достать буквально все – от школьных принадлежностей до инструментов и бензопил. Суть: находим поставщика в Китае (сейчас также популярно покупать и в Индии, Вьетнаме, Корее и т.д.) указанным выше способом, нанимаем перевозчика и завозим данный товар на склады Амазона. Дальше в силу вступает так званная программа FBA (Fulfilment By Amazon) исходя из которой Амазон сам доставляет единицу товару конечному покупателю. Все что вам остается это создать «листинг» т.е. разместить карточку товара на сайте Амазона и заняться рекламой. Учитывая, что 9/10 американцев привыкли покупать на Амазоне а ежемесячная посещаемость сайта 2,5 млрд человек то ваш товар раскупят как горячие пирожки. Даже с наценкой в 200—400%, даже если он не особо популярен. На Амазоне рано или поздно продается все, но лучше раньше, чем позже, правда? Поэтому перед выбором товара стоит сделать «ресерч» – исследовать рынок и понять на что есть большой спрос и маленькая конкуренция. В целом основным плюсом бизнеса на Амазон является автоматизация. Все что вам нужно для работы это ноутбук и стартовый бюджет до 2000\$, остальное сделают за вас. Минус же – вы торгуете на чужой площадке и, если Амазону что-то не понравится – можете попрощаться со своими деньгами. Доходность сверхвысокая.

Как видите, торговля с Китаем невероятно прибыльное дело и может приносит очень большие доходы в зависимости от вашего стартового капитала и выделенного времени. Конечно рисков тоже хватает: поставщик может обмануть и присылать товар плохого качества либо вообще не прислать, груз может потеряться по пути, товар могут не выкупить, могут возникнуть проблемы на таможне и масса других, но, однако овчинка однозначно стоит выделки. Многие мои знакомые становились рублевыми миллионерами даже с 1 перепродажи товара из Китая, что очень неплохо.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.