


Юлия Камаргина

A profile portrait of a woman with long, straight, light brown hair. She is wearing large, round, gold-colored earrings with a white, teardrop-shaped pendant. The background is a plain, light gray color.

**КАК СОЗДАТЬ
ОНЛАЙН-ШКОЛУ
С НУЛЯ**

Юлия Камаргина

Как создать прибыльную онлайн-школу с нуля

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48378245

Как создать прибыльную онлайн-школу с нуля: СУПЕР Издательство;

2019

ISBN 978-5-9965-0362-9

Аннотация

«Я влюбилась в тебя.

Я так долго тебя искала, мой родной интернет-маркетинг, моё родное онлайн-образование, мой родной инфобизнес. Я от тебя никуда и никогда больше не уйду.

Это моё признание в любви к инфобизнесу и к интернету в целом.

Я так долго искала свой способ самореализации, и я смогла реализовать себя.

Желаю каждому, кто читает эту книгу, найти себя, свое любимое дело и реализоваться в нём, потому что только любимое дело будет приносить вам большой доход. Оно заряжается вашей энергией счастья и отдает вам все большую и большую прибыль и воодушевление.

А если к любимому делу подключить фишки современного интернет-маркетинга плюс удаленную команду сотрудников, плюс грамотную настройку автоворонки – получится идеальная упаковка, которая разграничит ваш день, и сделает его максимально продуктивным и свободным. Чтобы заниматься самым важным: собой, саморазвитием, своей семьей, и наслаждаться жизнью...»

Содержание

Предисловие	5
Онлайн-школа. Что это такое? Почему я решила пойти по этой стезе?	5
Онлайн-школа и личный бренд. Узнаваемость	7
Много ли в интернете денег?	9
Почему идут учиться именно ко мне?	11
Глава 1. Кто я и почему решила написать эту книгу	13
Я иду в бизнес	13
А какая была мотивация на тот момент, ведь мы были такие молодые	15
Переосмысление	17
Через непонимание и боль	20
Вверх	22
Я пришла в инфобизнес	23
Всё стало на свои места	24
Глава 2. Для кого эта книга и как она может вам помочь	27
Кому ещё подходит создание онлайн-школ?	29
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Юлия Камаргина

Как создать прибыльную онлайн-школу с нуля

Предисловие

Онлайн-школа. Что это такое? Почему я решила пойти по этой стезе?

Я влюбилась тебя.

Я так долго тебя искала, мой родной интернет-маркетинг, моё родное онлайн-образование, мой родной инфобизнес. Я от тебя никуда и никогда больше не уйду.

Это моё признание в любви к инфобизнесу и к интернету в целом.

Я так долго искала свой способ самореализации, и я смогла реализовать себя.

Желаю каждому, кто читает эту книгу, найти себя, свое любимое дело и реализоваться в нём, потому что только любимое дело будет приносить вам большой доход. Оно заря-

жается вашей энергией счастья и отдает вам все большую и большую прибыль и воодушевление.

А если к любимому делу подключить фишки современного интернет-маркетинга плюс удаленную команду сотрудников, плюс грамотную настройку автоворонок – получится идеальная упаковка, которая разграничит ваш день, и сделает его максимально продуктивным и свободным. Чтобы заниматься самым важным: собой, саморазвитием, своей семьей, и наслаждаться жизнью.

Онлайн-школа и личный бренд. Узнаваемость

Что мне дала онлайн школа? Стремительный подъем личного бренда, стремительный подъем моего признания.

Когда я только искала себя, я думала, что буду продюсировать. Хотела продюсировать дочку-вокалистку до сцены.

Поскольку и сама мечтала о сцене и публичности. Я мечтала делиться с кем-то своими знаниями, так как я очень общительный и коммуникабельный человек. Мне грезилось, как я просто разговариваю, находясь на сцене, а мне за это платят деньги или как я, допустим, даю информацию, а люди меня хвалят и я получаю от них благодарность и признание.

Как бы банально не звучало, но эти вещи меня мотивировали. Я много работала, училась и совершала массу ошибок в бизнесе. В этом деле я с 18 лет, создала с нуля 11 бизнес-проектов... Теперь, после рождения третьего ребенка, я поставила точку в офлайн-бизнесе, полностью перешла в онлайн. И поняла: вот оно – мое, родное.

Теперь я действительно наслаждаюсь тем, что живу в эпоху интернет-бизнеса.

Появилась возможность обучать людей из других стран и я обрела очень много друзей из разных стран – по всему СНГ и зарубежью. Подписчики интересуются мной и это вдохновляет. Порой я получаю такие отзывы, которые способ-

ны растрогать до слез, потому что позволяют почувствовать удовлетворение и гордость за себя любимую: «Наконец-то, я этого достигла». Ведь когда человек доволен собой и своими успехами, его ценит и уважает и семья. Тогда же, за успехом, приходят и большие деньги.

Много ли в интернете денег?

Я как предприниматель с большим стажем всегда тестирую рынок. И в этом случае я все протестировала сразу. Когда другие интернет-миллионеры говорят, что в интернете полно денег, это одно. Но я проверила это самостоятельно и поняла – да, действительно, здесь есть большие деньги. Всё остальное зависит только от тебя.

Чтобы получить эти средства, необходимо работать.

На первом этапе я очень много работала и сейчас стараюсь делать то же. Пишу книгу, запускаю видео на YouTube, веду Инстаграм, контролирую команду, работающую удаленно. Это действительно большой объем работы. Но самое приятное в интернете – чем больше вкладываешь времени, сил и других ресурсов, тем больше получаешь после.

Сейчас я уже могу позволить себе не работать, не теряя при этом уровень дохода, который меня устраивает. Кто-то может назвать его уже высоким, но я хочу расти дальше – уже не ради денег, а ради личного роста, ради того, чтобы быть примером, что можно добиться всего, если захотеть. И, если честно, я уже привыкла жить в режиме, когда необходимо что-то делать, создавать, анализировать. Это – моя жизнь. Мне нравится работать по 2-3 часа и получать за это признание и большие деньги. Это классно.

Я знаю, что одни, взяв в руки эту книгу в книжном мага-

зине или полистав ее в интернете, сразу закроют. Другие – начнут читать и бросят. Третьи – дочитают, но ничего не сделают...

И только четвертые (я надеюсь, больше 20 %) и прочитают, и сделают, и будут долгое время руководствоваться советами, приведенными в этой книге. Ведь здесь я делюсь тем, что привело меня к большому успеху. И не только меня, но и многих других интернет-предпринимателей.

Не нужно покупать никаких курсов, одной этой книги достаточно для того, чтобы полностью создать свою прибыльную онлайн-школу с нуля. Конечно, какие-то детали и «фишечки» вы можете найти на Ютубе или других ресурсах, но вся основная, базовая, необходимая информация собрана тут, в этой книге.

Благодаря ей, внедрив все эти знания, у вас появится возможность сразу монетизировать их и зарабатывать от 200, 300 тысяч и до миллиона, полутора миллиона рублей в месяц просто автоматически. В случае, если вы действительно делаете всё правильно, как сказано в этой книге-инструкции.

Почему идут учиться именно ко мне?

Почему моя целевая аудитория выбирает меня? Многие говорят, что я эффективно мотивирую и помогаю достигнуть результата. Поскольку подаю информацию иначе, чем мои коллеги; легко общаюсь лично, если мне позвонят; до меня всегда можно «достучаться», и получить обратную связь – это особенно ценно, когда не кураторы, а лично я могу ответить человеку и помочь во всем разобраться.

Я постоянно расту и совершенствуюсь, расширяю свой курс новыми приемами для своих учеников.

Инфобизнес, онлайн-школы – это новый тренд бизнеса и эти ниши все еще относительно свободны. Такое направление подойдет очень многим и даже тем, кто хочет продюсировать эксперта. У вас есть знакомый эксперт в какой-нибудь сфере? Предложите ему свои услуги.

Эта ниша наиболее свободна сегодня. Но через года два это сменится высокой конкуренцией и рекламным бюджетом. Поэтому стартуйте сейчас, вместе со мной.

Я всегда на связи, пишите мне на почту info@kamargina.ru. Я и моя команда ответим на все ваши вопросы и, соответственно, поможем вам реализовать ваш продукт. До скорой встречи!

P.S. Воспользуйтесь формулой 3D, которую я вывела самостоятельно, чтобы решить, что делать дальше:

Делай, делай, делай или будь трижды дурак.

Какие 3D вы для себя выберете? Я выбрала первые и получаю взамен огромное удовлетворение.

Желаю вам успеха!

Глава 1. Кто я и почему решила написать эту книгу

Я иду в бизнес

Меня зовут Юлия Камаргина и я всегда хотела заниматься бизнесом. В 17 лет я открыла свое первое дело, которое называлось Агентство «Студент». Агентство по написанию курсовых, дипломных работ, словом – по набору текстов. На тот момент у меня были самые главные инвестиции – собственная голова, собственное желание и собственный компьютер, который я взяла в охапку и унесла из дома, на вопрос папы: «Юля, ты куда?» ответив: «Я иду в бизнес».

С такой простой фразой я действительно пришла в бизнес – открыла офис с подружкой. На тот момент я училась на первом курсе университета и совсем не знала компьютерной грамотности, не разбиралась в ПК и системе Windows – вообще ни в чем. Но мне повезло – подружка хорошо знала компьютер и научила меня работать в Word и Exsel.

Дело пошло довольно быстро. Мне это нравилось. В то время мы с ней работали, бывало, и до 6 утра. С красными, но горящими глазами, снова приходили к восьми утра, чтобы сдать клиентам дипломные и курсовые работы. Уже в тот

МОМЕНТ МЫ ПОНИМАЛИ, ЧТО ТАКОЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ, ЗНАЛИ, ЧТО ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ РАБОТУ В СРОК, И БРАЛИ НА СЕБЯ ПОЛНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

А какая была мотивация на тот момент, ведь мы были такие молодые

Тогда, конечно, мотивация была приземленная: хорошо одеваться, иметь карманные деньги, приезжать в университет на собственной машине, одеваться и выглядеть лучше всех. И все это в самое ближайшее будущее.

Но все-таки главная цель была – собственная машина. Купить машину. Хотя на тот момент ничего не располагало к такой покупке.

Первые свои деньги мы заработали в течение второго месяца нашей работы в агентстве «Студент». Были очень рады и, конечно, полученную прибыль не откладывали и не собирали. Покупали себе вещи, гуляли, развлекались...

В тот момент, когда я открыла ИП на себя, я поняла, что из бизнеса я, скорее всего, никогда не уйду. Когда я совмещала учёбу и работу, все удивлялись, как мне это удастся. Вспоминая и анализируя тот период сейчас, я понимаю, что это было здорово и я – большая молодец! Хотя и отношусь к себе всегда с довольно критично, но это было действительно так.

В то время я не просила денег у родителей. Мой отец был среднеобеспеченным человеком – у него всегда были деньги, но мне он их не давал. Всегда говорил: «Ты всего должна достичь сама, только тогда поймёшь ценность денег».

Когда у меня возникали проблемы, не хватало средств для оплаты аренды офиса и налогов, отец помогать финансово не стал. Проблемы накопились, поскольку мы не откладывали часть прибыли, а тратили заработанное налево и направо, не вели финансовый учёт и бухгалтерию. И тогда я выбралась сама. Отец научил брать ответственность на себя и проявлять силу воли. И сейчас я ему очень благодарна.

Переосмысление

На данный момент, когда я пишу книгу, мне 36 лет и я пересматриваю свою жизнь. Прошло много лет, случались взлёты и падения. За это время у меня было 11 бизнес-проектов и все были трендовые, актуальные и рентабельные. Но я быстро перегорала, потому что верила, что каждый должен заниматься любимым делом. Именно с мыслью о собственном предназначении я начала искать себя.

Я достигла в бизнесе многого. Международная логистическая компания – с филиалами, большими оборотами, с офисом в самом крутом здании города. Большое помещение, большая команда людей... Однако мне чего-то не хватало. Слава, успех и деньги балуют и сильно расслабляют – начались некоторые проблемы в бизнесе. Сначала небольшие, потом больше и больше.

Сейчас мне кажется, что Вселенная направляла меня на другой путь, которого я действительно хотела. Моя энергия ушла из бизнеса, когда я, забеременев и родив второго ребёнка, поняла, что деньги – это еще не все, мне хочется самореализации.

После этого я начала активные поиски. В течение 2-х лет я искала собственное предназначение, слушала разные тренинги, читала книги и лекции психологов, хотела понять, где же всё-таки оно – то, чем я хочу заниматься. У меня до сих

пор сохранился листок, на котором я записывала и выбирала свои потенциальные ниши. Писала продюсирование, выступление, узнаваемость, публичность, путешествия.

Тогда я не понимала, что это и куда меня приведёт. Туроператором быть не хотелось – это тот же офис, находиться в котором я не хотела, как и не хотела, чтобы команда от меня зависела – я прихожу на работу, она работает, ухожу с работы – команда расслабляется. Я понимала, что не смогу надолго уехать, ведь могла позволить себе отдохнуть всего два раза в месяц, и сильно переживала, оставаясь на связи по телефону – как там всё? А когда возвращалась, на меня обрушивался ворох дел, которые я разгребала самостоятельно, хоть и была руководителем.

Да, возможно я не могла делегировать некоторые дела на тот момент. Но сейчас я смотрю на бизнес совсем по-другому: я не хочу работать ради бизнеса, я хочу, чтобы мой проект работал на меня.

Когда я только начала заниматься бизнесом, я желала свободы, которой он мне не давал.

Были очень серьёзные препятствия, потом проблемы пошли одна за другой. Я уехала с дочерью на конкурс по вокалу, а когда вернулась, мне сообщили, что перевернулась фура с большим миллионом оборотов. Мы потеряли много денег. Буквально через два месяца перевернулась вторая. Фуры были почти новые и перевернулись с товаром, в очередной раз став причиной потери финансов.

После начала расходиться команда, потому что понимала, что мы могли позволить себе платить большие зарплаты сотрудникам, когда имели большой оборот. После этих инцидентов с фурами сотрудники понимали, что все идет не так хорошо. Тут обнаружилась еще одна ошибка – мы разбаловали команду большими зарплатами и свободой, так сказать, мнений и деятельности.

Через непонимание и боль

После случившегося я начала понимать, что такие негативные события в жизни происходят неслучайно, но почему-то не расстраивалась. Было тяжело, мы не могли выйти из этого кризиса около 4-5 лет, потеряли много денег, потеряли репутацию на этом рынке. Мы много боролись, но, самое главное, нам помогала вера в лучшее. Я просто не хотела быть именно в этом бизнесе, но не могла каждому объяснить, что это не моё дело, как подсказывает мне Вселенная. Меня бы, наверное, приняли за сумасшедшую.

Я продолжала искать себя. В один момент решила открыть оффлайн-бизнес – кулинарную студию. Тогда это было популярно на рынке, который я проанализировала полностью. Проект предполагал приглашение в студию известных личностей и интервьюирование их во время готовки.

Необходимы были миллионные вложения, которые я уже собиралась вносить, даже отправилась защищать грант.

Когда во время защиты я начала рассказывать о себе, своей компетенции и знаниях, о том, что прошла всё – и банки, и кредиты, и гранты... да и знаю в бизнесе, по-моему, всё, на комиссии не поняли: «Что вообще вы здесь делаете, Юлия? Почему вы?».

Я отвечала: «Я просто хочу получить грант, чтобы самоутвердиться, узнать, нужно ли это рынку, нашему городу».

Почему бы и нет? Я была очень уверена в своих силах. И комиссия пригласила меня выступить на следующий день на тему бизнеса.

Тогда у меня уже был оптовый интернет-магазин, который набирал хорошие обороты. Находясь в небольшом городе, я поставляла товары оптом в крупные города. Пошли миллионные обороты, удалённо. Я искала тогда удалённость, я искала свободу. Думала, что именно интернет-магазин даст ее мне.

Меня попросили выступить и после этого выступления я стала бизнес-тренером.

Вверх

Я организовала проект «Бизнес-завтрак для предпринимателей». Нетворкинг. Сумасшедший, активный. До сих пор этот проект пользуется бешеной популярностью в офлайне. Идея пришла давно, спонтанно и всем она откликнулась.

Меня поддержала Татьяна, сказала: «Я хочу стать твоим партнёром». Мы создали этот проект вместе и до сих пор приглашаем звёзд, лидеров рынка из самых разных сфер. Мы до сих пор ведём это мероприятие и выступаем с бизнес-тренингами во всех областях.

Я пришла в инфобизнес

Я всегда следила за успехами миллионеров, интересовалась их биографиями. Читала много книг по позитивной психологии – меня интересовали именно лидеры рынка. Тогда я отфильтровала для себя сильное общество. Своё общество. Стремилась к общению только с лидерами, успешными людьми. И я всегда повторяю: секрет успеха – это успешное окружение.

После этого я стала заниматься личностным развитием очень активно. Начала выступать, изучать информацию в интернете, целыми потоками. Садилась за компьютер. Компьютер – моя главная инвестиция, я понимала, что здесь и рынок, и деньги, и свобода. Я рада, что живу в эпоху, когда интернет активно развит, когда зарабатывают большие деньги только с помощью ноутбука и интернета.

«Компьютер – это самый удивительный инструмент, с каким я когда-либо сталкивался. Это велосипед для нашего сознания». Стив Джобс 1990 г.

Всё стало на свои места

Обладая компетенцией в обучении (я люблю и умею мотивировать людей в достижении целей), я открыла онлайн-школу. Первую такую школу, «Как открыть интернет-магазин на миллион», я протестировала, делилась информацией. Активно появились ученики, прошли 3 потока.

После теста проекта я поняла – мне это нравится. Деньги в интернете есть, и большие – эксперты не ввали.

Затем я открыла вторую онлайн-школу по логистике. В этой области я считаю себя экспертом № 1. Во время поиска и тестирования этой ниши в интернете я поняла, что об ошибках в логистике никакой информации нет. Этому и обучала людей. Сегодня в логистике мы принимаем и обучаем только учеников VIP-сегмента и крупные предприятия.

Затем вырос спрос на онлайн-школы и я решила обучать людей, как это делать. Ведь у меня уже был опыт. Я уже знала воронку продаж в интернете, знала, как зарабатывают топовые инфо-предприниматели, миллионеры. И главной моей целью стало стать миллионером и зарабатывать такие же деньги.

Моё трудолюбие и движение к цели всегда дают свои плоды – я смогла запустить и этот проект.

Теперь я готовлю к запуску следующий – «Женщина-реализатор», потому что ко мне приходят с этой болью, и я знаю,

как помочь.

Совет: Я всегда говорю своим ученикам – определите, с какой болью, проблемой к вам чаще всего обращаются люди – с нее и начинайте, это ваша ниша. Второе: подумайте, какой информацией вы можете делиться постоянно, проговаривая ее изо дня и не уставая от этого – это тоже ваша тема.

Я помогаю людям найти своё предназначение, идти к своей цели свободно, зарабатывать деньги и совмещать это со своей семьёй, детьми. Когда у меня появился третий ребенок, я открыла онлайн-школу и поняла, что всё – хватит с меня мучений, я хочу путешествовать и находиться со своей семьёй как можно больше времени.

И вот сейчас я сижу здесь, под пальмой, в Сочи, и пишу эту книгу. Потом мы поедem в Москву, потом – ещё куда-то. Эта работа не мешает мне путешествовать по разным странам и это – удовольствие. Офис у меня в телефоне, в нем всегда есть удалённая команда, которой я могу доверить дела. Она меня всегда заменит и всегда поддержит. Удалённая команда, участники которой тоже находятся в разных странах. Я помогаю им зарабатывать, а они – мне. Получился такой классный тандем.

Из инфобизнеса я никогда не уйду – это моё. Интернет-маркетинг я знаю и буду обучаться больше, чтобы не переставать расти и давать моим ученикам всё лучшее, новое, актуальное, способствующее и их росту.

Я слежу за рекламой, и движением маркетинга, за лично-

стями – как они растут и в чём. Это всё даёт мне и моим детям свободу. Жить, где хотим и как хотим. Когда мы решили переехать в другую страну, страха не было, потому что этот бизнес позволяет делать все, что мы желаем.

В этой книге я расскажу, как это делать. Читайте дальше, чтобы повторить мой путь и стать успешным, независимым и зарабатывать большие деньги.

Глава 2. Для кого эта книга и как она может вам помочь

Эту книгу я написала для тех, кто хочет работать, не отрываясь от семьи, заниматься с детками, не уезжать на длительное время по долгу службы, кто хочет иметь возможность переезжать из страны в страну. Именно это было моей основной мотивацией для создания онлайн-школы.

Также создание такого проекта подходит тем, кто обладает высокими знаниями, опытом и компетентностью, является экспертом в какой-либо сфере и информацией, которая может помочь людям освоить эту профессию быстро.

Благодаря онлайн-школе сфера обучения развивается очень динамично. Это значит, что если раньше приходилось обучаться в университете 5 лет, потом нарабатывать стаж (еще 5 лет), то сейчас, окончив онлайн-школу, сразу обретаешь экспертность, так как вся учёба основана на практике.

Вы же помните о том, что теория очень сильно отличается от практики? И это правда. Теория без практики – ничто.

Поэтому сейчас онлайн-образование основано на практических действиях. За несколько месяцев или недель у вас есть возможность освоить новую профессию или подтянуть знания, увеличить свою экспертность, решить какие-то боли клиента. Получить новые знания и практики, которые помо-

гут вам в достижении личностного роста, открытии новых перспектив, разборе нерешённых задач. И возможность открыть свою онлайн-школу.

Согласитесь, что инфо-школы должны запускать те, кто уже имеют определённую экспертизу и глобальный опыт в какой-то сфере.

Это, знаете, подобно ёмкости с водой – когда она переполняется, вода начинает переливаться через край. Человеку нужно уметь «отливать» знания, которые уже не уместятся в нём. Когда «кувшин полон», новое не приходит. Не приходят новые знания, яркие моменты жизни, радость и счастье. Некуда наливать. Это уже такое требование организма – делиться информацией. Когда вы держите всю ее внутри, это очень плохо сказывается на движении энергии, которая должна свободно протекать в вашем теле. Всё это чревато болячками, неудовлетворённостью от работы и не реализацией задуманных желаний.

Поэтому я всегда советую своим ученикам – «отливайте» информацию, делитесь ею с другими, не держите в себе всё это. Воспользуйтесь моим советом, и вы получите награду. Отливая ту информацию, которую вы собирали долгие годы, в ответ придёт что-то новое и интересное – благодарность, новые позитивные знакомства, путешествия и много всего со знаком плюс.

Кому ещё подходит создание онлайн-школ?

Подходит также людям, которые работают удалённо. Сейчас очень много новых профессий, благодаря которым можно работать удалённо: копирайт, ведение Инстаграма и соцсетей, фотография, особенно – обработка фотографий, создание и продвижение сайта, таргетированная реклама. К примеру, стилист: он может из любого уголка мира, допустим, из Америки научить человека в Узбекистане каким-то новым, важным навыкам.

Этим онлайн-школа и хороша – нет привязанности к месту жительства. Представьте: вам нужен эксперт в какой-то нише, вы хотите пройти тренинг и повысить свои знания. Вам не придётся выбирать спикера только из вашего региона, для вас открыт весь мир. Вы можете активно общаться со специалистом из любой страны.

Я сама так выбирала для себя наставников. Астролог из Украины, вокалист из Италии, наставник по таргетингу из России. Все сотрудники моей удалённой команды – из разных стран. Теперь мы не выбираем по регионам, кто ближе, мы можем выбирать по профессиональным результатам. И это классно.

Создание онлайн-школы прекрасно подходит и для женщин в декрете. Проводить больше времени с детьми, мужем

и при этом развиваться. Как вспомню себя – как я жила раньше? Не хочу возвращаться туда: я постоянно на работе, муж и дети ждут. Прихожу в семью – на работе начинает всё разваливаться...

Декрет – это прекрасное время для саморазвития. Наступает время новой женщины, новой семьи, новой жизни, потому что всё становится по-другому. Появляются новые обязанности, новые знания. Здесь тоже может помочь онлайн-школа. Вы можете прямо из дома обрести какой-то навык и начать зарабатывать через интернет. А можете классно упаковать свою экспертность и продавать её при помощи курсов и тренингов. Если навык вы можете приобрести на несколько недель или месяцев, то опыт приходит с годами, и он будет стоить дороже. Но и в этом случае вы можете продавать свои навыки в виде недорогих курсов.

Женщины в декрете так или иначе обладают определенными навыками и могут начать продавать, к примеру, такие курсы: «Как кормить грудью ребёнка», «Как экономить семейный бюджет», «Тайм-менеджмент для мам», «Как вести домашнее хозяйство», «Как воспитывать детей», очень-очень много ниш для мам в декрете.

Они могут делиться своими знаниями со своей аудиторией и хорошо на этом зарабатывать. И если у женщины до декрета была какая-то профессия (видеограф, консультант по недвижимости, финансист, бухгалтер), она может грамотно упаковать свои профессиональные знания и отдавать своей

огромной аудитории. Денег в интернете очень много, поэтому вам обязательно хватит вашей целевой аудитории, чтобы жить, путешествовать и наслаждаться жизнью.

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.