

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

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21618026
ISBN 9785448330476*

Аннотация

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!

Содержание

Обращение к читателю	5
3 Главных Вопросы До старта Любого Бизнеса	8
Суть любого бизнеса	10
Как строится бизнес?	11
Тестирование идеи/продукта	12
NESCT: Need-Entry-Scale-Control-Time или	15
Спрос-Вход-Масштабирование-Контроль-Время	
Конец ознакомительного фрагмента.	18

**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 обогатится 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 Маслова, 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 именную 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 удается 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 хо-

тя 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 давным 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 вкладывай-**

тес 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 продукте 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 ил 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 поговорили, 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 NECST. 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 подобии: 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 Контакты. Напишите нам, и мы с радостью поможем вам найти экспертов в той нише которую вы выбрали для заработка в интернете.

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.