



Воздух - это очень большая ценность, ведь без воздуха человек жить не может)) Конечно, нас окружает бесплатный воздух, но качество бесплатного воздуха оставляет желать лучшего))

Наряду с мощными человеческими инстинктами самосохранения и продолжения рода инстинкт Халявы и Любопытства творят чудеса, сдвигают горы и наполняют кошельки и карманы.

Мануал про мануалы или...

КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ, ПРОДАВАЯ ВОЗДУХ

Здравствуйтесь, дорогие друзья!

Позвольте мне начать эту книгу словами самого лучшего и высокооплачиваемого копирайтера всех времен и народов Гарри Хэлберта:

Все деньги мира делаются на продажах. Точка.

Хотите зарабатывать? Продавайте! Хотите зарабатывать много? Продавайте много! Гарри Хэлберт продавал слова. Слова могут продавать все, даже воздух.

Вы наверное, не раз видели красивые продающие страницы с очень убедительными продающими текстами, которые обещают Вам заработать кругленькую сумму практически ничего не делая?

Может быть, Вы ловили себя на мысли, что вот ведь как просто все, надо попробовать... Может быть покупали то, что предлагают эти убедительные тексты, картинки, видеоролики, скриншоты, отзывы...

Может быть, Вам удалось заработать ровно столько, сколько было обещано на этих страницах? Или Вы в очередной раз испытывали разочарование?

Когда я говорю «делать деньги из воздуха», я подразумеваю «извлекать деньги из сети интернет».

Интернет - это безграничная виртуальная среда, из которой вполне реально получать прибыль, и размер этой прибыли может быть настолько безграничен, насколько безграничен интернет.

Кто-то ходит каждый день на работу, продавая свое время и свои знания или умения за очень умеренную цену, а кто-то оценивает себя высоко и не соглашается тратить свою жизнь, продаваясь за копейки.

Немного грубовато получилось, но суть именно такова.

Интернет развивается сумасшедшими темпами, в нем присутствует и постоянно увеличивается платежеспособная аудитория, которой можно продавать все, что угодно.

Но что же продавать, спросите Вы, если у меня ничего нет и как продавать, если я не умею?

В этой книге я хочу показать, что самые большие деньги зарабатывает не тот, кто умнее или обладает выдающимися способностями или умениями, а тот, кто понял, чего жаждет публика и готов преподнести этой публике решение на блюде с голубой каемочкой.



Так чего же хочет публика? А публика хочет халявы. К сожалению или к счастью (для кого как), это неоспоримый факт.

Продавцы халявы (они же продавцы воздуха) заворачивают халяву в яркую привлекательную обертку (продающая страница) и призывают: купи халяву недорого и будет тебе счастье.

Конечно, они не называют халяву халявой, они придумывают этой халяве солидное название, типа «пошаговая инструкция по зарабатыванию миллиона лежа на диване».

И многочисленная армия любителей халявы покупает. Конечно, они не получают обещанных «золотых гор», но как ни странно, они отправляются на поиски новой халявы и покупают и покупают снова и снова...

Я не буду освещать в этой книге моральную сторону вопроса и рассуждать о том, хорошо это или плохо. Это имеет место быть и это факт.

И Вы тоже можете этим пользоваться, если не боитесь карму испортить)))

Правда, это привлекательная перспектива — делать деньги из воздуха?

Что это значит? Делать деньги из воздуха - извлекать прибыль из ничего. То есть, если у Вас нет ничего, что можно было бы продать и получить прибыль, Вы можете продавать «воздух» — эфемерную субстанцию, которой как бы и нет.

В настоящее время существуют люди, которые занимаются именно этим — извлекают прибыль из ничего, то есть «продают воздух». В основном они делают это в интернете.

Они делают деньги из воздуха.

И неважно ЧТО они продают, важно то, что они делают это.

И зарабатывают миллионы и живут в Таиланде или еще где-нибудь. Там, где хотят, а не там, где приходится.

Да и вообще, не надо уже ничего покупать — **в интернете ВСЕ есть бесплатно.**

Просто если человек знает что-то, он об этом не будет молчать - обязательно сделает видео, напишет пост или изложит информацию в любом виде...

И это будет ВСЯ суть.

А потом он думает - сейчас я это упакую, обложу разными инструкциями, рекомендациями и бонусами и продам тем, кто уже и так все знает, но ни хера (простите за сленг, но это слово наилучшим образом передает суть) не делает, баксов так за 100\$...

Они зарабатывают не от своего ума и своего опыта, а на банальной человеческой жадности и желании халявы. Парадоксально, но факт, что реально полезные продукты пользуются меньшей популярностью, чем эфемерные.

Продавцы воздуха используют один приём, который можно коротко сформулировать так: приходите к нам, вам ничего не надо знать и почти ничего не надо делать, мы вам дадим пошаговую золотую таблетку и у вас будут большие деньги. И вот это привлекательное заклинание используют они в разных вариациях.



В интернете набирают обороты так называемые мануалы о заработке (они еще могут называться кейсы, работающие схемы, уникальные новые методики, лучшие способы разбогатеть, программы для заработка, высокодоходные инструкции, надежные системы быстрого заработка, супер-курсы по заработку и т. д. и т. п.).

Растут как грибы после дождя...

И приносят своим авторам неплохую прибыль.

Добрые авторы мануалов готовы поделиться прибылью с Вами.

Но за это нужно сначала заплатить)).

\$\$\$



В этих мануалах предлагаются пошаговые инструкции быстрого обогащения)).

Но я расскажу Вам о том, что содержится в этих мануалах и Вам не нужно будет их покупать.

Вы и так уже знаете то, что излагается в этих мануалах. Зачем платить за то, что Вы уже знаете? А если не знаете, я Вам об этом расскажу.

Я ознакомилась с некоторыми из подобных творений, и утвердилась в своих предположениях об их сути.

Но впрочем, если Вы внимательно посмотрите на продающие страницы этих мануалов по быстрому обогащению, Вам станет ясно, что они из себя представляют.

Ведь авторы предлагают платную информацию, а значит она должна содержать в себе какой-то эксклюзив, какие-то фишки, секреты... так наверно думают наивные покупатели, надеясь «срубить бабла по быстрому».

Судя по количеству подобных «инструкций быстрого обогащения», уже все давно должны разбогатеть)) Но почему же этого не происходит? А богатеют только те, кто много трудится, а также те, кто продает эти инструкции, а не те, кто их покупает?

Например, как Вам «рабочая схема по зарабатыванию больших денег», более половины времени которой занимают описание того, как зарегистрировать кошелек webmoney и как зарегистрироваться на сервисе Глопарт, а потом предлагается стать партнером этого же мануала и зарабатывать на его продажах...

Стоит ли платить деньги за подобные «шедевры»? Вы что, не в состоянии сами разобраться как регистрироваться на каком-либо сервисе?

Не очень корректный ход со стороны авторов подобных мануалов то, что они за Ваши же деньги просто предлагают Вам стать их партнерами и продавать их же мануалы, не правда ли?

Какое-то не очень честное партнерство получается, Вы не находите?

Суть этих мануалов очень проста: За Ваши деньги авторы мануалов предложат Вам стать их партнерами и расскажут или покажут Вам, что нужно их же мануалы продавать, рекламируя их в чужих рассылках.

За каждую продажу как и в любой партнерской программе Вы будете получать партнерские отчисления. Здорово, да?

Некоторые «продвинутые» мануальщики, понимая, что предлагать покупателям в платном мануале продавать свой же продукт – это перебор, предлагают примерно следующее: «сделай сайт на любую интересную тему, например, про диеты), напиши инфопродукт (лучше на тему диет или увеличения члена)) и сливай трафик с тизеров, соцсетей и т. д. к себе на продающий сайт...

А особо самовлюбленные советуют буквально следующее: **«Перепиши мой мануал своими словами и начинай его продавать»**. Вот так. Вспомните школьные уроки русского языка – напишите изложение или сочинение на заданную тему))

Примечательно, что некоторые авторы учат спамить, называя СПАМ «эффективными бесплатными методами продвижения».

А я-то, наивная, всегда полагала, что спам не может быть приемлемым методом для продвижения чего-либо в интернете. И это не только моя точка зрения, но и общепринятая.

Но авторам подобных мануалов чихать на такую чепуху, ведь главное – прибыль!



Они предоставляют «готовые материалы для рекламы». Эти материалы содержатся внутри мануалов, чтобы их получить, нужно сначала купить мануал. Ну, как Вам это? Мне всегда казалось, что честные и серьезные партнерки предоставляют рекламные материалы бесплатно.

Эти рекламные материалы очень легко использовать: надо просто вставить в готовые тексты свою партнерскую ссылку, а потом копировать и рассылать сообщения по тематическим группам ВКонтакте, форумам, в одноклассниках и т. д. Особо «продвинутые» даже подарят или продадут программы для спама)

Суть этих рекламных текстов такова: **как быстро и много заработать, не прилагая никаких усилий.**

А внутренняя суть этих мануалов такова: чтобы быстро и много заработать, продавай меня, и для этого любые средства хороши.



Еще варианты.

Берется какая-нибудь партнерская программа, на которой в принципе, любой может зарабатывать, если приложит к этому определенные усилия. Но некий автор делает из этого инфопродукт, показывает на продающей странице очень привлекательные огромные суммы, которые он якобы зарабатывает на этой партнерке, и говорит, что делать это проще пареной репы)))

Берется какой-либо сервис, позволяющий пользователям зарабатывать. На продажке суммы заработка преувеличиваются в энное количество раз, и автора совершенно не парит то, что такие суммы заработать нереально, главное — продать свой инфопродукт(((

Я уже не говорю об «автоматических программах», которые после пятиминутной настройки будут буквально осыпать Вас кучами денег)

В общем, вариантов много, если приложить к этому не очень благородному процессу фантазию...

Все больше и больше появляется в сети мануалов, в которых предлагаются схемы быстрого обогащения без всяких усилий (это может даже ребенок и, что особенно цинично, даже пенсионер!))((

Почему это происходит? Потому что на подобное есть огромный спрос. Появляются все новые мануалы, обгоняя друг друга в рейтинге. Настоящая жесткая конкуренция!

Так что, если Вы хотите «сорвать куш» на этой золотой жиле, поторопитесь, тема может умереть))

Но мне кажется, что это вечная тема, потому что никогда не переведутся так называемые «халевщики», люди, которые хотят все и сразу, но при этом не хотят ни учиться, ни трудиться и готовы снова и снова покупать «секретные секреты», содержащие обещания быстрого обогащения...

Таких людей немало, многие из них платежеспособны, а многие готовы даже отдать последние деньги за «методику шоколадной жизни». Из таких людей состоит многочисленная целевая аудитория, которой можно продавать такие «методики – мануалы» до бесконечности.



Поэтому зарабатывать на продажах мануалов сомнительного качества вполне возможно, (если не боитесь испортить карму)))

Для этого просто нужно действовать.

Вот и весь секрет, который Вам продают за деньги. Вы готовы платить деньги за то, что Вам говорят: НАДО ДЕЛАТЬ? Разве Вы сами этого не знаете?

Кстати, таким же образом можно продавать в интернете все, что угодно.

Свое или чужое. Разве Вы не знали об этом?

Правда, в работе с мануалами о зарработке есть один секрет...

Секрет в том, что подобные мануалы нацелены на аудиторию, которая жаждет быстрого обогащения, и если Вы найдете выход на такую аудиторию и донесете до нее информацию, Вы действительно сможете быстро и много заработать.

Значительная часть этой аудитории обитает в рассылках, посвященных зарработку в интернете.

Итак, пошаговая инструкция по зарабатыванию больших денег на мануалах по заработку

1. Выбирайте наиболее приглянувшийся Вам мануал, их полно на Глопарте, например, или других подобных сервисах.
2. Станьте партнером этого мануала и получите партнерскую ссылку.
3. Рекламируйте свою партнерскую ссылку и гребите бабло лопатой.



Продвинутый метод

1. Создайте свой информационный продукт на популярную тему, желательно, чтобы этот продукт предлагал решение какой-либо проблемы, например: как похудеть, как избавиться от чего-либо, как заработать кучу денег))... Проявите фантазию.
2. Создайте продающий мини-сайт.
3. Рекламируйте.
4. Набирайте партнеров, предлагайте им выгодные условия сотрудничества, и пусть они тоже рекламируют Ваш продукт.



Самый продвинутый метод

1. Создайте свой информационный продукт.
2. Создайте продающий мини-сайт и страницу подписки.
3. Создайте свою рассылку, предлагайте какую-нибудь полезную бесплатность в обмен на подписку.
4. Рекламируйте Вашу страницу подписки, давайте подписавшимся полезный бесплатный материал, а затем направляйте их на продающую страницу, на которой предлагайте свой платный продукт, желательно со скидкой, ограниченной по времени.
5. Набирайте партнеров, предлагайте выгодные условия партнерства, и пусть они тоже рекламируют Ваш продукт.
6. Когда Ваша база подписчиков станет достаточно многочисленной, помимо своего продукта, рекламируйте и партнерские продукты.
7. Время от времени можно продавать рекламное место в рассылке.



Как создать свой продукт и где взять полезную бесплатность?

Для начала можно создать свой недорогой продукт в виде pdf-книги. Технически это сделать очень просто: написать книгу в виде документа word или OpenOffice и сохранить в формате pdf.

Несмотря на то, что информацию на эту тему легко можно найти в бесплатном доступе в интернете, да и самостоятельно не сложно в этом разобраться, некоторые инфобизнесмены успешно продают инфопродукты именно на эту тему: как создать электронную книгу.

Вот Вам и пример создания своего инфопродукта. Таких примеров можно привести много.

Можно даже с определенной уверенностью сказать, что большинство инфопродуктов, продающихся в интернете — это рерайт публика.

Нет, конечно, есть талантливые авторы, создающие действительно уникальные авторские продукты, но их единицы.

А в интернете есть все в свободном доступе. Бери и делай. Конечно, придется потратить время, чтобы найти действительно качественную информацию, состряпать из нее информационный продукт и придать ему «товарный вид».

Структурированная полезная информация из паблика вполне может быть востребованной и представлять из себя полноценный инфопродукт.

Вы можете этим пользоваться. Вы можете добавить что-то от себя, изложить свое видение какой-либо проблемы и пути ее решения.

Вы можете записать свои знания или свой опыт в какой-либо области или просто изложить свою точку зрения.

Вы можете взять у кого-нибудь (интересного для публики) интервью и создать из него очень востребованный инфопродукт.

Вы можете написать подробную инструкцию по использованию какого-либо сервиса...

Выбирайте тему, которая Вам интересна (идеально, если Вы влюблены в эту тему), иначе Ваш интернет-бизнес долго не проживет. Это аксиома, проверенная многими инфопредпринимателями и временем.



Это старо, как мир. Но это настолько важно, что не поленюсь сказать еще раз.

Прежде, чем приступить к созданию инфопродукта, необходимо проверить выбранную Вами тему на востребованность, например, при помощи сервисов **wordstat.yandex.ru** или **adwords.google.com** и проанализировать конкуренцию, просмотрев сайты и форумы по данной тематике в выдаче Яндекса и Гугла.

Если есть достаточное количество запросов по этой теме (считается, что должно быть не менее 2000 в месяц), значит, люди интересуются ею, и можно использовать ее для создания своего инфопродукта.

Ваша тема должна быть актуальная, прибыльная и популярная. Она может быть популярна в определенных кругах, это может быть узкая ниша, но все же популярность должна быть достаточной для того, чтобы у Вас была целевая аудитория, готовая платить за Ваш продукт.



Вы можете пойти по пути наименьшего сопротивления и создать мануал на тему «Как заработать миллион за короткий промежуток времени легко и просто, без знаний, без опыта, без вложений, не прилагая к этому особых усилий»)))))

Вы не знаете, КАК? А Вы полагаете, это знают авторы многочисленных мануалов на аналогичные темы, которые уже успешно продаются?



Это очень востребованная в определенных кругах тема, покупатели на нее есть, и их немало, я бы даже сказала, их очень много. Вашей целевой аудиторией будет являться неисчерпаемая армия любителей «легких заработков».

Не берусь утверждать со 100% уверенностью, но подозреваю, что в этой нише зарабатываются САМЫЕ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ.

Потому что инстинкт Халявы и Любопытства – вечные спутники человечества.

Те, кто это понял, зарабатывают большие деньги.

Если Вы тоже хотите зарабатывать большие деньги, создайте свой продукт на тему «Как легко и просто заработать миллион». Я надеюсь, Вы уже поняли, что несмотря на то, что это невозможно, многочисленные продукты на эту тему успешно продаются огромными тиражами.

Если Вы поймали себя на мысли, что Вы тоже принадлежите к категории, о которой мы здесь говорим, ничего страшного. Это даже можно использовать, например при создании своего инфопродукта.

Опишите свой опыт. Например: «Я скупал мануалы пачками, но ни один из них не приблизил меня к заветному миллиону...

Это происходило до тех пор, пока я не понял:

надо не покупать, а продавать!

Эврика, воскликнул я и принялся за создание своего мануала...» Ну и т. д.



Если Вы даже совсем не умеете излагать свои мысли (бывает и такое), Вы можете воспользоваться услугами фрилансеров.

И у Вас будет свой собственный инфопродукт, затем второй, третий и т. д. У Вас будет своя линейка инфопродуктов, которая обязательно будет приносить Вам прибыль.

Но создать инфопродукт — это полдела. Для того, чтобы он продавался и приносил прибыль, нужны покупатели.



Как показать свое творение миру?

Где брать покупателей и как рекламировать свой продукт?



Уже ни для кого не секрет, что основой основ успешных продаж в интернете является своя база лояльных подписчиков.

Поэтому любой бизнес в интернете следует начинать именно с этого: с создания базы подписчиков.

Технически это совсем не сложно, самые популярные сервисы **Smartresponder** или **JustClick** Вам в помощь. Несмотря на то, что разобраться в них довольно просто и на самих сервисах есть бесплатные инструкции и уроки, в интернете успешно продаются курсы о том, как пользоваться этими сервисами. Вот Вам, кстати и еще идея для создания инфопродукта.

Для того, чтобы начать собирать базу подписчиков, Вам нужна полезная бесплатность. Где ее взять?

Конечно, лучше всего создать самостоятельно, но это вовсе не обязательно.

В интернете в свободном доступе можно найти массу книг или курсов различных авторов, которые разрешают распространять их бесплатно. Это не самый лучший вариант, так как эти продукты обычно содержат ссылки на ресурсы этих авторов, но вполне приемлемый.

Можно также приобрести или найти бесплатно продукты с правом перепродажи. В общем, это не проблема. Бери и делай.

Затем Вам надо создать подписную страницу. Если Вы не умеете этого делать, это совершенно не проблема, как раз многие авторы предлагают в обмен на подписку целые коллекции отличных подписных страниц, а также есть сервисы, позволяющие создавать страницы без заморочек и технических знаний.

Пишите письма!

Это, пожалуй, самый ответственный момент. Чтобы Ваша рассылка действительно приносила Вам пользу в виде прибыли, она должна быть качественной.

Ваши читатели должны быть в восторге от Ваших писем. Отсылайте им интересный и полезный контент. Не злоупотребляйте рекламой в своих рассылках. Уделите этому столько времени, сколько потребуется. Вы создаете основу Вашего интернет-бизнеса.



А что же делать, если я совсем не умею писать письма, спросите Вы, значит, весь этот инфобизнес с его хорошими прибылями не для меня? 😞

Конечно, это тоже не проблема! Сейчас некоторые интернет-предприниматели предлагают готовый «бизнес под ключ», который уже содержит в себе это все: бесплатный продукт, страницы подписки, продающие страницы, готовые серии писем в подписку, платный продукт.

Вы можете воспользоваться этими предложениями. Но знайте, что вместе с Вами, этим воспользуются и еще многие другие, то есть у Вас будут конкуренты. Может быть, в масштабах интернета это и ничего, но все-таки, если Вы создадите что-нибудь свое, Ваш интернет-бизнес будет более стабильным.

В крайнем случае, если Вы вообще ничего не умеете создавать и не хотите этому учиться, можно вовсе обойтись без своих продуктов и рассылок, а просто продвигать партнерские продукты, что при правильном подходе тоже может приносить неплохую прибыль.



Вариантов много, выбор — за Вами.
Самое главное — действовать.



Только действия приводят к результату.

Чтобы вся эта схема работала долго и успешно, желательно, чтобы информация, содержащаяся в Ваших продуктах или в рекламируемых Вами партнерских продуктах была актуальной, чтобы подписные и продающие страницы выглядели красиво и привлекательно, а продающие тексты были составлены грамотно и с точки зрения орфографии, и с точки зрения копирайтинга и маркетинга, чтобы реклама была адресована целевой аудитории и доходила до нее.

Пожалуй, при соблюдении всех этих условий, Вас ждет неизбежный успех!



Однако, здесь следует отметить, что поскольку мы ведем речь о продаже «воздуха», вопрос качества информации на Вашей совести.

Зачастую большее значение с точки зрения выгоды для Вас имеет не качество информации, а способ ее преподнесения.

Если Ваша информация нацелена на определенную аудиторию, которую мы называем «любители халявы», самое главное — обещания. Соблазняйте свою аудиторию сладкими «железными» обещаниями «золотых гор». Проверено — это работает))

Еще раз подчеркиваю — это не руководство к действию, а лишь демонстрация возможностей.

Где и как рекламировать?

Заходите на самый популярный сервис рассылок Смартреспондер. Выбирайте тематические рассылки, в которых размещается сторонняя реклама, связывайтесь с авторами и договаривайтесь о размещении рекламы. Рекламироваться следует в виде отдельного рекламного письма.

В этом способе рекламы есть некоторые «подводные камни» и, чтобы Ваша реклама была результативной, необходимо о них знать.



В первую очередь следует обращать внимание на тематику рассылки и количество подписчиков. Но следует иметь в виду, что нередко хороший результат дает реклама не только в строго тематических рассылках, но и в смежных по тематике или даже в какой-то степени нетематических. Например, люди, желающие выучить иностранный язык, хотят также научиться зарабатывать в интернете.

А количество подписчиков, к сожалению, не всегда переходит в качество. Не менее важный показатель – процент открываемости писем. Запрашивайте у авторов рассылок детальную статистику по подписчикам, не верьте на слово, не стесняйтесь этого делать, это нормальный рабочий момент. Некоторые рассылки создаются специально для того, чтобы зарабатывать на размещении платной рекламы, и авторы таких рассылок могут лукавить, преувеличивая достоинства своей рассылки.

Будьте бдительны, если какие-то авторы сами предлагают Вам «выгодную рекламу» в их рассылках, узнайте сначала информацию об этих авторах, т. к. вместо пиара по «мега-крутой базе в 100000 человек за сущие копейки» Вы можете остаться ни с чем. Да, в этой казалось бы «белой и пушистой» теме тоже встречаются личности, которые хотят «срубить бабла на дураках», не позволяйте им обманывать себя.

Очень важно, чтобы в Вашем рекламном выпуске не было посторонних рекламных блоков и посторонних ссылок, особенно размещенных выше, чем Ваше предложение и хорошо, если не будет ссылок самого автора.

Желательно, чтобы в этой рассылке ранее не рекламировалось то, что хотите рекламировать Вы, хотя это неоднозначно, часто люди обращают внимание на рекламное предложение не с первого раза, а как раз со второго или третьего...

Или Вы по-другому составите рекламный текст, который лучше сможет заинтересовать потенциального покупателя.

Договаривайтесь обо всех этих нюансах с авторами рассылок, но если договориться не удастся, выбирайте другие рассылки, выбор есть. Вы платите деньги и можете выбирать то, что Вам нужно.

Обязательно прочитайте архив интересующей Вас рассылки, а если его нет, подпишитесь на рассылку, чтобы понять, стоит ли размещать в ней свою рекламу.

Ваша реклама в рассылках будет качественной, только если Вы даете ее в качественных тематических рассылках!



Естественно, чем больше рекламы – тем больше вероятность продать много копий инфопродукта.

Когда авторы интересующих Вас рассылок ответят Вам и сообщат стоимость и возможную дату выпуска, отправьте им свое рекламное письмо с партнерской ссылкой примерно такого содержания:

Привет, друг!

***Срочно нужны деньги, а ты уже задолбался драть на чужие статьи?
Выход есть!***

Новый мега-супер-классный мануал уже в продаже! (здесь Ваша партнерская ссылка)

Зарабатывай 3 (5-7-10-45) тысяч рублей в день легко и просто, без специальных знаний и умений! Только 2 дня, осталось всего 7 копий, скоро снимут с продажи, успевай, не опаздай! Налетай, пока не раскупили! (здесь Ваша партнерская ссылка)» И т.д. и т. п.

Конечно, Вы понимаете, что я утрирую, составляйте серьезное рекламное письмо, с грамотным мотивирующим текстом. Секретный совет: не употребляйте словосочетание «КНОПКА БАБЛО» – это уже не работает))

Напишите рекламное письмо, перечитайте его так, как будто это писали не Вы, а посторонний человек, и прочувствуйте, цепляет ли оно Вас? Если да, то смело используйте его для рекламы своего предложения.

Если нет, не поленитесь еще поработать над ним, это очень важный момент, от которого зависит половина успеха.

Реклама в рассылках – на самом деле мощный инструмент продаж, так как Вы выходите именно на целевую аудиторию.

Если Вы научитесь правильно выбирать рассылки для рекламы, не следует опасаться вкладывать деньги в рекламу, они окупятся многократно.

Мы рассмотрели пожалуй, самый эффективный способ платной рекламы (при правильном выборе тематических рассылок). Если Вы научитесь правильно этим пользоваться, этого будет достаточно, и и у Вас не будет необходимости прибегать к другим способам платной рекламы. Еще раз подчеркиваю: именно в тематических рассылках сосредоточена самая что ни на есть целевая аудитория. Ведь эти люди сами подписались на тему, которая их интересует.

Но при желании можно, конечно, использовать и другие способы рекламы.

Где еще можно рекламироваться?

Конечно, есть масса бесплатных способов получения целевого трафика - социальные сети, тематические блоги и форумы, каталоги статей, собственный блог или сайт... Но это очень долгий путь.

Для максимально быстрого получения прибыли необходимо все же использовать платные способы привлечения целевого трафика.

«Бизнес с нуля» - это уже не бизнес, а неторопливая прогулка по неприглядным улицам))) Сделайте несколько правильных шагов в нужном направлении - там Вас ждут великолепные кварталы!

Если представить, что Ваш заветный миллион находится на крыше небоскреба, бесплатный трафик - это подниматься пешком по лестнице. Чтобы воспользоваться скоростным лифтом, обязательно нужно использовать платные способы привлечения целевого трафика, тем более, что больших сумм здесь не требуется.



Ну, ладно, это было лирическое отступление, а теперь по делу.

Основные платные способы привлечения целевого трафика.

1. Контекстная реклама
2. Тизерная реклама.
3. Баннерная реклама.
4. Реклама в тематических группах в социальных сетях.

Вы скажете, что и так уже все это знаете? Тогда почему Вы это читаете?



Действуйте! Только действия приводят к результатам.

Отдельное внимание следует уделить контекстной рекламе. Наряду с рекламой в тематических рассылках — это еще один из самых эффективных способов рекламы, при помощи которого можно привлекать целевых посетителей.

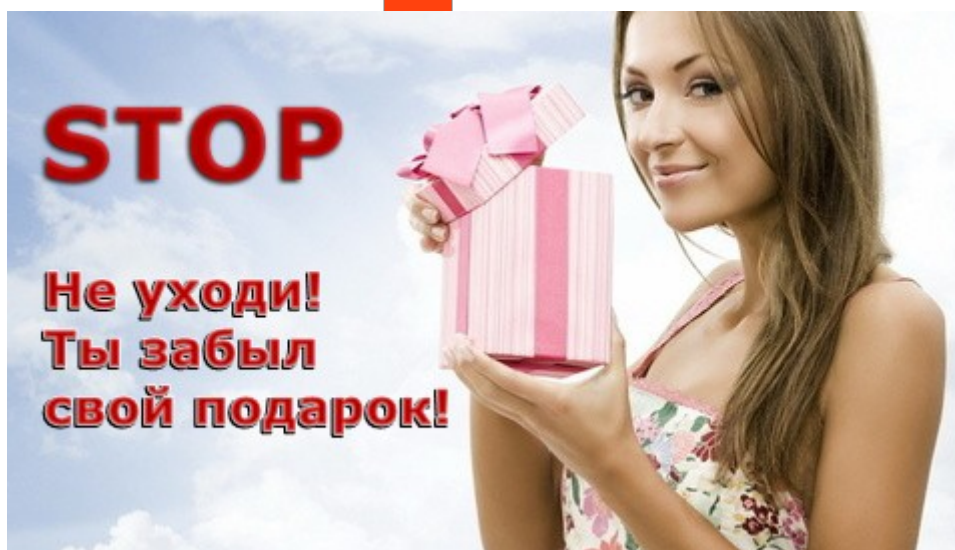
Но этим способом нужно уметь пользоваться. Это не очень просто, но и не так сложно, как может быть, Вы слышаны.

Конечно, платная реклама — это риск «слить бюджет», т. е. потерять деньги. Поэтому, прежде чем размещать платную рекламу, подумайте, кому она адресована. Представьте себе портрет Вашего потенциального клиента, подумайте о том, чего он хочет и предложите ему именно это. Постарайтесь составить такое предложение, от которого он не сможет отказаться.



Учитывайте все нюансы, включая внешний вид продающей страницы, продающий текст, графику и т. д.

Используйте exit-трафик. Если человек уходит с Вашей страницы, не отпускайте его просто так. Обязательно предложите какую-нибудь вкусную бесплатность, чтобы сделать его своим подписчиком.



Для этого существуют прекрасные готовые решения, посмотрите [ЗДЕСЬ](#) и обязательно воспользуйтесь.

Если позволяет бюджет, можно попробовать рекламу ВКонтакте, в тематических группах, связавшись с их администраторами или воспользуйтесь биржами рекламы.

Реклама на тематических форумах тоже дает неплохой результат. На самом деле вариантов размещения рекламы очень много: контекст, тизеры, баннеры, рекламная строчка и т. д. Но это уже тема для отдельного мануала))

Размещение рекламы стоит денег, и чем больше денег Вы будете вкладывать в рекламу, тем больше вероятность, что Вы не сольете бюджет, не уйдете в минус и получите существенную прибыль.

Обязательно анализируйте рекламные кампании, отключайте неэффективные каналы и усиливайте удачные.

Но результат, как Вы понимаете, никто Вам гарантировать не может. Вы действуете на свой страх и риск.

Но без риска не бывает бизнеса. Если Вы научитесь добывать целевой трафик в интернете, Вы больше никогда не будете испытывать недостатка в деньгах.



В связи с невероятной прибыльностью данного бизнеса (продажа информации в интернете) появилось немало сервисов приема платежей и каталогов партнерских программ, таких как **Glopart, qwertypay, A-Pay, Paysystem, Pay24** и т. д.

На них продается очень много информационных продуктов, о которых говорят «вода» или «пустышка» или даже «откровенный обман». Но в связи с этим нельзя думать, что это плохие сервисы.

Это всего лишь сервисы — агрегаторы партнерских программ и автоматического приема платежей, которые предоставляют выгодные условия сотрудничества всем желающим - как авторам так и партнерам.

Эти сервисы очень удобные, и Вы тоже можете ими пользоваться, нужно только учиться выбирать товары и «отличать зерна от плевел». На этих же сервисах есть и качественные, действительно полезные инфопродукты.

Но, как мы уже выяснили, зарабатывать можно на любых инфопродуктах, как качественных, так и не очень. И, к сожалению, на откровенных пустышках заработать даже легче, чем на действительно полезной информации, потому что неистребима жажда ХАЛЯВЫ!

В интернете можно продать все.

С точки зрения «продавцов воздуха», которые имеют единственную цель - заработать, большое значение имеет не **ЧТО** продавать, а **КАК** продавать.

Как правило, авторы подобных инфопродуктов, предназначенных любителям разбогатеть без усилий, составляют именно такие продающие тексты, которые очень хорошо действуют на ту аудиторию, которой они и адресованы, а следовательно, хорошо покупаются.



Если Вам понравилась идея продавать воздух, Вы тоже можете этому научиться)

Как составлять продающие тексты, которые действительно продают?

Существует классическая схема составления продающих текстов для продающих страниц.



1. У Вас должно быть УТП. **Уникальное торговое предложение.** Чем Ваше предложение отличается от других? Какова Ваша уникальная и привлекательная идея? Почему должны купить именно у Вас? Определите это в самом начале и расскажите потенциальному покупателю на своей продающей странице.

2. Цепляющий заголовок, который привлекает внимание и содержит в себе информацию о решении проблемы покупателя.

3. Вступительный текст, более подробно определяющий проблему целевой аудитории и раскрывающий пути ее решения.

4. Основной продающий текст. Подробно и красочно описывает проблему потенциального покупателя, предлагает пути ее решения, перечисляет выгоды, описывает преимущества Вашего товара или предложения.

5. Непосредственно само предложение. Представьте Ваш продукт лицом с перечислением всех выгод и преимуществ. Еще раз подчеркните его способность решить проблемы потенциального покупателя и кратко покажите, как именно он это сделает.

6. Призыв к действию. Что должен сделать Ваш посетитель, чтобы приобрести продукт? Казалось бы, это и так понятно, но тем не менее, расскажите ему об этом. «Нажмите кнопку купить сейчас» и подобные вещи работают!

7. Цена. Покажите, сколько стоит Ваш продукт и покажите, почему это выгодная цена. Это могут быть скидки, перечеркнутые старые цены, ограничения по времени («Только сегодня!», «До увеличения цены осталось!...», «Ограниченное предложение» и т. д.)

8. Создайте ощущение дефицитности (ограничение по количеству копий, по времени продаж).

9. Гарантия качества, гарантия получения результата, гарантия возврата денег — эти вещи тоже подталкивают клиента к покупке.

10. Разместите на своей продающей странице отзывы клиентов (конечно, положительные и желательно, реальные).

11. Предложите полезные бонусы или подарки. Хороший прием — создание интриги в виде предложения «секретного бонуса», о содержании которого клиент может узнать только после покупки.

12. Кнопку заказа поместите на самом видном месте и сделайте ее красивой, яркой, призывающей к действию.

13. В заключение можно поведать клиенту, как много он потеряет, если не купит Ваш продукт и это будет просто вселенская потеря потерь))

Совет. Не делайте Вашу продающую страницу слишком длинной, не забывайте о вечной истине: «краткость — сестра таланта». Выбирайте привлекательный дизайн для своей продающей страницы, размещайте понятную и конкретную информацию, без «воды».

Если рассматривать «продажу воздуха», то есть информации, нацеленной прежде всего на извлечение прибыли, а не заботу о клиенте, здесь есть определенные нюансы.

Некоторое количество времени я анализировала продукты на сервисе Глопарт, которые находились в «лидерах недели». Сюда попадали как правило, не хорошие качественные продукты, а откровенные пустышки, обещающие научить зарабатывать некоторую конкретную большую сумму денег «в сутки», «в месяц», «в день», «в год», «с нуля» или «уже сегодня».

Каковы же их отличительные признаки?

Заголовок.

Заголовок интригующий, привлекающий внимание, иногда даже провокационный. Он может включать в себя слова и фразы: «секрет», «проверенный», «как», «на автомате», «уникальный», «не имеющий аналогов», «авторский», «взрывной», «пошаговый», «готовый», «лучший», «надежный», «честный», «стабильный», «быстрый», «эксклюзивный», «легко», «сегодня», «под ключ», «заработай», «с нуля», «для новичков», «на автопилоте», «железно», «комплект», «реально работающий», «прибыльный», «пожизненный», «без труда», «гарантированно»...

Но самое популярное слово, пожалуй, **«денежный»**.

Заголовок может быть экзотическим, например, какой-нибудь «денежный комбайн» или «денежный самолет». Я собрала мини-коллекцию подобных названий, если Вам интересно, Вы можете почитать ее здесь:

[Перлы копирайтинга>>](#)

Также заголовок может содержать в себе цифры, обещающие определенный заработок за определенный промежуток времени, например: «от 3000 руб. в сутки», «450 долларов за неделю», «150000 руб. в день»; есть еще такая фишка, как указывать конкретные нецелые числа: «24478 руб. за один день», «\$1279 в первый месяц» - это вызывает интерес и доверие у потенциального клиента, вроде бы автор сам столько заработал, значит и меня научит.

Правильный заголовок очень важен, он привлекает внимание потенциальных покупателей, а также партнеров, которые захотят продавать Ваш продукт, и чем больше у Вас будет партнеров, тем, соответственно, больше и прибыль.

Создавайте выгодные условия для партнеров.

Если Вы научитесь привлекать много партнеров, у Вас никогда больше не будет проблем с привлечением трафика, это будут делать Ваши партнеры.



Продающая страница.

Отличительные признаки продающих страниц

1. Автор рассказывает свой опыт. «Я заработал столько-то моим методом, сможете и Вы». При этом показываются скриншоты или видео статистики и выплат с внушительными цифрами. Но Вы должны понимать, что любые скриншоты и видео элементарно подделываются под нужные результаты.

Некоторые авторы любят показывать видео с большими кучами денег на фоне монитора или процесс снятия денег в банкомате (наверно, хорошо действует на потенциальных покупателей)

2. Подчеркивается, что не придется тратить никаких усилий, чтобы много зарабатывать, все будет легко и просто («справится даже ребенок»).



3. Создается интрига, говорится о том, к чему это не относится (НЕ Глопарт, НЕ Форекс, НЕ казино, НЕ пирамида, НЕ сомнительные сервисы, НЕ клики, НЕ буксы, НЕ биткоины, НЕ фриланс и т. д.) И человека начинает разбирать любопытство: а что же ЭТО?

4. Обращается внимание на то, что не придется тратить много времени, достаточно несколько минут в день)

5. Заверяется, что не придется прикладывать никаких усилий, все будет легко и просто!

6. Делается акцент на то, что не надо иметь никаких знаний и опыта, перечисляется то, что «Вам не нужно» (не нужен сайт, не нужен опыт, не нужен продукт и т. д.): «все, что Вам надо — это компьютер и выход в интернет».



7. Делаются громкие и уверенные («железные») обещания, что Вы заработаете столько-то «уже сегодня».

8. Размещаются восторженные отзывы и видео — отзывы. Показываются результаты людей, которые уже «заработали по этой методике».

Если Вы еще не знаете, любые отзывы тоже продаются и покупаются. Это уже является услугой, и на эту тему тоже был инфокурс)

Огромная армия любителей халявы — это неисчерпаемая целевая аудитория, которая готова вновь и вновь покупать «волшебные методики обогащения».

Некоторую часть этой аудитории составляют также люди, страдающие любопытством. Они прекрасно понимают, что действительно работающие схемы заработка не продаются за копейки и в этом очередном «шедевре» им опять придется разочароваться, но тем не менее покупают... **просто из любопытства!**

Вывод можно сделать такой: **для того чтобы зарабатывать хорошие деньги в интернете, не нужно покупать мануалы о заработке, а нужно их продавать.**

Больше всего зарабатывают те, кто создает свои мануалы и продает их при помощи многочисленных партнеров. Если Вы научитесь создавать продукты, привлекательные для партнеров, Вам уже ни о чем больше не нужно будет беспокоиться, партнеры обеспечат Вам трафик и продажи, а Вы можете только считать прибыль, а если хотите ее увеличить — создавайте новые инфопродукты.

Неплохо также зарабатывают партнеры, которые умеют выбирать продукты для продвижения и привлекать целевой трафик. Если Вы умеете привлекать целевой трафик, Вам можно и не создавать свои инфопродукты, а продавать партнерские.

Выбирайте то, что Вам больше по душе — и действуйте!

Я не призываю Вас продавать «некачественный воздух», я просто показала, что это имеет место быть, это приносит неплохую прибыль, и при желании этим можно пользоваться. Но выбор, конечно, за Вами.



Желаю Вам зарабатывать много денег, но не забывайте, что «без труда не выловишь и рыбку из пруда», а уж денежку из интернета и подавно.



Буду очень благодарна, если Вы оставите свой отзыв [ЗДЕСЬ>>](#)



