

BusinessInstinct.ru

Будь Предпринимателем!

# БИЗНЕС-ПРОЕКТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕЗУЛЬТАТА ЗА

# 14 дней

businessinstinct.ru | Сергей Карташов

## Оглавление

Что такое информационный бизнес .....	3
Действие лучше медитации .....	5
Как выбрать идею для бизнеса .....	6
Как выбрать нишу .....	7
Анализ ниши и проверка доходности .....	9
Книга.....	10
В живых останется только один .....	11
Промо-вебинар .....	12
Проведение вебинара .....	16
План статьи.....	19
Платежные системы .....	23
Продающее письмо .....	24
Создание продукта .....	26
Сколько нужно людей в базе? .....	27
Неделя продаж.....	28
Тест-драйв.....	29
Вебинаро-МАНИЯ .....	30
Интернет-магазин.....	32
Бизнес Инстинкт .....	34

## Что такое информационный бизнес

Эта книга появилась для того, чтобы показать вам простой путь, как создать собственный информационный бизнес в интернете всего за 2 недели.

Конечно, многие подумают «это невозможно», но... лучше просто сделать и посмотреть на результат.

Безусловно, вы не сможете охватить все детали, но база у вас будет точно (и полное понимание, куда двигаться дальше, а это ценное знание).

Информационный бизнес – это бизнес по упаковке и продаже информации.

Продуктами в инфобизнесе могут быть книги, тренинги, семинары, курсы, коучинг, консалтинг. То есть, та информация, которая может помочь людям получить какой-либо результат.

Например, вы знаете, как научиться говорить на английском языке за 1 месяц, почему бы не научить этому навыку сотни тысяч желающих?

Я покажу вам лучшие и проверенные стратегии, которые помогут пройти путь от идеи до первых результатов за 14 дней.

Все задания в этой книге, в силах выполнить абсолютно каждый. Любой.

И вы тоже.

Весь секрет в том, что мало кто это делает (находя сотни причин «почему не...»). Я пока не знаю, я пока не умею, у меня нет времени...

Стоп! У вас уже есть все, что необходимо.

Просто делайте.

Но если вы на протяжении следующих 14 дней будете в этом направлении и выполнять по одному заданию в день (подумайте, всего 1 простое задание в день...), я гарантирую, у вас будут первые продажи. А значит и первый доход.

Я дам вам план создания и развития проекта, который применяю сам. Без лишних деталей. Только самое важное. Только то, что дает результат.

Наверное, вас интересует, сколько же вы сможете заработать?

Здесь есть некоторые нюансы. Если у вас уже есть опыт и определенный уровень экспертности в выбранной теме, то вы можете нацеливаться на 3-5 тыс. долларов в первые пару недель с нуля.

Если вас эта цифра пугает (или вы просто не верите в ее существование, значит вы еще новичок), ставьте планку ниже. 500 долларов – 1 тысяча долларов.

Откуда появятся такие результаты, для вас это может так и остаться тайной. Но есть проверенные шаги, которые нужно просто реализовать. Их даже не нужно придумывать.

Немного математики...

Цель: 100 000 рублей/месяц.

Продажи:

- Книга (300 рублей) – 100 продаж – 30 000 рублей
- Семинар/вебинар (1000 рублей) – 30 продаж – 30 000 рублей
- Тренинг (5000 рублей) – 8 продаж – 40 000 рублей.

Итого: 100 000 рублей

Читайте дальше и узнаете, как это сделать.

## Действие лучше медитации

"Motion beats meditation"  
Gary Halbert

Работать я рекомендую каждый день, короткими сессиями. Так вы сможете поддерживать мотивацию на нужном уровне и видеть свои результаты.

Задания, повторяюсь, элементарные. Если хотите получать обратную связь и ответы на свои вопросы, пишите отчеты по заданиям в Личном аккаунте проекта «Бизнес Инстинкт». Отчеты вам нужны, чтобы отслеживать ваш прогресс.

Ссылка на предоставление отчета:

<http://login.businessinstinct.ru/blog/>

(для доступа в Личный аккаунт и к дополнительным бонусам напишите письмо на [direction@businessinstinct.ru](mailto:direction@businessinstinct.ru))

Публичные отчеты помогут повысить уровень самодисциплины и дать дополнительную мотивацию.

Если и с первым и со вторым у вас все хорошо, пишите отчеты исключительно для себя.

И помните... лучше сделать 1000 раз неправильно, чем 1000 раз подумать о том, как сделать правильно.

## Как выбрать идею для бизнеса

Опишите идею для бизнеса своими словами.

Можно так и написать:

Моя бизнес идея заключается в том, что

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Пишите коротко и понятно.

На этом этапе не нужно думать правильно вы сформулировали идею или нет.

Главный параметр для анализа: понятно/непонятно.

Попробуйте написать несколько идей (больше 5-7...). Чем больше напишите, чем лучше будет получаться.

Далее дайте почитать эти идеи другим и спросите насколько было понятно.

Важно: никакую другую критику, кроме «не понимаю о чем речь», не принимайте.

**Пример:** моя бизнес-идея заключается в том, что я буду обучать людей тому, как выучить английский язык за 1 месяц.

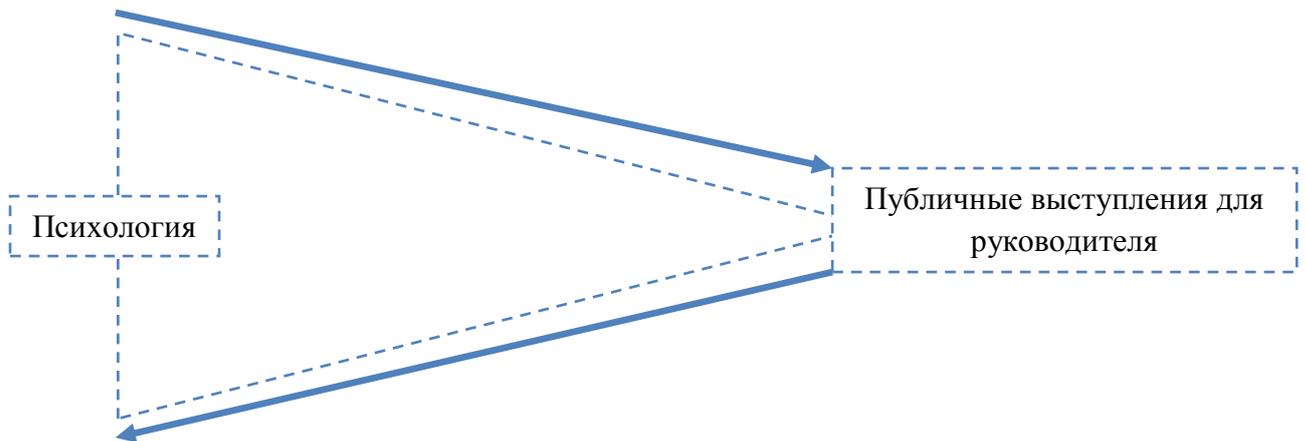
## Как выбрать нишу

Ниша

.....

Понятно, четко.

Нишу можно выбирать двумя способами: от широкой к узкой или наоборот.



Если совсем нет идей по нише, берите вашу идею и расписывайте ниши.

Широкий обзор: психология. Эту нишу можно сужать: психология – практическая психология – психологические трудности публичного выступления – трудности публичного выступления для руководителя.

То же самое можно сделать в обратном порядке.

Кстати, продажа партнерских продуктов и млм-бизнес, не принимаются. Не потому, что это плохо, а потому что мы сейчас не об этом.

В нише должны быть потенциальные клиенты, имеющие проблемы и готовые заплатить деньги за решение проблемы. Причем, чем острее проблема, тем быстрее нужно решение.

**Примеры** (от участников одного из семинаров):

- Уход за собакой.
- Изготовление, продажа и установка торгового оборудования.

- Психология бизнеса. Обучение начинающих бизнесменов необходимым для успешного бизнеса психологическим навыкам и умениям.
- Здоровье. Правильный образ жизни. Необходимые для этого продукты.
- Права работника. Как защитить свои интересы.
- Продвижение интернет-магазинов.
- Обучение ландшафтному проектированию на компьютере.
- Обучение фотошопу.
- Обучение фотографии и видеосъемки.
- Обучение фитнесу.
- Обучение правильному питанию.
- Создание продающего сайта.

## Анализ ниши и проверка доходности

На первом этапе экспресс-анализа применяйте два фактора:

- Платежеспособность аудитории. Сколько ваши потенциальные клиенты могут вам заплатить. Если ваша ЦА библиотекари, а ваш продукт стоит 10 000 рублей, вероятно с продажами возникнут проблемы.
- Выход (доступ) к целевой аудитории. С помощью каких средств вы можете обратиться к вашей ЦА (сайты, соц. Сети, радио, ТВ и т.д).

Также, следует проверить, есть ли аналоги вашего проекта (конкуренты). Если они есть – это хорошо. А если они доходны – это еще лучше.

В случае, если конкурентов у вас нет, либо получилось так, что ваша идея потенциально не доходная, либо вы гений. Со вторым, лучше не рисковать ;-). Бедные гении никому не нужны.

## Книга

Переходим к первому продукту.

Книга. Нужно придумать название. Самые распространенные варианты:

- «КАК \_\_\_\_\_ ?»
- «Как сделать \_\_\_\_\_ чтобы \_\_\_\_\_ »
- «Десять способов сделать \_\_\_\_\_ »
- «Лучшие ... »
- «101 секрет ... »

Вот такие шаблоны вы можете использовать.

Еще один вариант проверки ниши: посмотрите в книжных интернет-магазинах книги по вашей теме.

Во-первых, это поможет лучше понять выбранную нишу, а во-вторых, выбрать для моделирования хорошие и проверенные названия для книг, семинаров и тренингов.

### Примеры участников семинара:

- «Десять способов ухода за собакой»
- «Как выбрать и ухаживать за собакой».
- «Что делать, когда вас уволили или хотят уволить».
- «Начни свой бизнес. Что делать?»
- «Начни свой бизнес по продаже цветов. Что делать»
- «Десять секретов, как установить с клиентом успешный контакт на миллион долларов»
- «Как научиться зарабатывать в интернете»
- «Как научиться продавать цветы в интернете»
- «Десять идей обустройства вашего участка»
- «Как правильно сделать теплые полы в квартире, на даче»
- «Как организовать пространство своего магазина самому»

## **В живых останется только один**

Помните фильм «Горец»? А нас будет похожая ситуация.

Сейчас поясню. До финала дойдут не все. Ничего с этим поделаться нельзя.

Но я хочу, чтобы этот факт может стать дополнительным стимулом для ВАС и вы были одним немногих, кто получит свой результат.

Примите для себя решение. И доведите дело до конца.

Всё честно, верно?

Ок, идем дальше.

## Промо-вебинар

Для перехода к следующему этапу, Вы должны определиться с нишей и с названием продукта, который будете продавать.

Следующий практический шаг – составление плана промо-вебинара. Кратко я расскажу, в чем суть этого задания.

Продолжительность промо-вебинара ориентировочно 30-40 минут. По той теме, которую вы уже выбрали.

Например, «Как дрессировать собаку», «10 способов выбрать лучшую породу собаки» и т.д. Берите это же название для проведения своего промо-вебинара.

Текст писать не нужно, достаточно будет составить план в виде маркированного списка на 1-2 страницы.

Основная идея промо-вебинара заключается в следующем тезисе: «Что нужно сделать?».

Что нужно сделать, для того чтобы выбрать собаку, для того чтобы увеличить продажи, для того чтобы провести вебинар, для того чтобы заработать и т.д.

Принцип этот понятен?

Задача промо-вебинара не только в том, чтобы сразу заработать, хотя и это важно сделать. А больше в том, чтобы ваша целевая аудитория с вами познакомилась. И, во-вторых, создать первый продукт, который в дальнейшем сможете использовать.

И... Что ещё? ... Собственно начать процесс. Потому что если процесс не начат, то нет смысла разрабатывать маркетинговые схемы и системы продаж. Лучше сразу идти и делать, и уже по ходу корректировать стратегию.

Не нужно заниматься планированием планов.

Так что запомните, цель вашего первого промо-вебинара: создать контент, который можно будет использовать в дальнейшем, протестировать тему и потренироваться.

## **План.**

План промо-вебинара постарайтесь написать по следующему принципу.

Первый пункт, вы рассказываете о самой большой проблеме клиента.

Второй пункт. Последствия этой проблемы. Что будет, если ваш клиент эту проблему не решит. То есть, чем больше и чем сильнее последствия нерешенной проблемы вы укажете, тем лучше. Самое большее 3-5 самых серьезных последствий, на которые стоит обращать внимание. И если вы подумаете хорошо и найдете пару вариантов, которые уже есть у вашего потенциального клиента и он их на себе чувствует, то это будет идеально и вы попадете в точку.

Если хотите сразу продвинутый уровень, то рассказывайте об этом с помощью истории. Истории о себе, о своих знакомых или клиентах. Покажите, что и вы тоже были в такой сложной ситуации и испытывали те же чувства, что и ваши клиенты сейчас.

Третий пункт. Как можно решить эту проблему. Пару примеров того, как это в принципе можно сделать.

А потом, в четвертом пункте, вы предлагаете свое решение. Вашу рекомендацию. Это решение можно быть и названием вебинара.

Здесь вы раскрываете вашу методику как это можно сделать или как вы сделали это сами. Простыми словами, доступными. Три способа, значит три способа. Вам главное, чтобы человек знал, как это можно сделать. Что нужно сделать.

Следующий пункт, который необходимо озвучить – ваши результаты. Если клиенты уже есть, соответственно результаты клиентов. Их достижения, их цифры. Если клиентов нет, ваши личные результаты. Личный опыт, личные результаты, личный взгляд, личная позиция.

Для продвинутого уровня, если у вас уже есть что продавать, то можете дополнить вебинар ещё и предложением что-то купить. Соответственно, напишете offer (предложение) и конкретный и призыв к действию. Продающий блок не нужно сильно затягивать, оптимально будет 5-7 минут.

## Как нужно написать план?

Не пишите полный текст! Никогда. Потому что когда вы будете говорить, если у вас есть текст перед глазами, то от него будет сложно оторваться и придется читать. Вы просто не сможете говорить самостоятельно, вас будет магнитом тянуть к этому листочку, чтобы что-то почитать. Для того чтобы этого не было, не пишите текст полностью, а пишите тезисы.

Ваше домашнее задание именно такое. Публикуйте ваш план в Личном аккаунте для проверки.

### Краткий чек-лист

- Продолжительность: 30-40 минут
- Основная идея вебинара: Что нужно сделать?  
Например: Что нужно сделать, чтобы увеличить продажи на 20%
- Задача: знакомство с аудиторией, создание первого мини-продукта, продавать не обязательно

### План:

- Самая большая проблема клиента
- Последствия этой проблемы (если она не решиться)
- Как можно решить (пару примеров решения)
- Какое решение предлагаете Вы
  - а. Например: 3 способа увеличить продажи на 20%
  - б. Это же решение можно вынести в название вебинара
- Ваши результаты
  - а. В виде отзывов клиентов
  - б. Или ваш личный опыт
- Ваш оффер и призыв к действию
  - а. Продавать в конце вебинара можно, если у Вас есть что продать

### Пара полезных советов:

- Не пишите текст вебинара полностью (если будете читать, можно все испортить)!
- Составляйте план с помощью маркированного списка.  
Например, первый пункт вашего выступления

- Далее разбивайте его на несколько подпунктов
- Далее разбивайте его на несколько подпунктов
- Далее разбивайте его на несколько подпунктов
  - Если необходимо еще один подпункт
  - И т.д.

Если напишите такой план, никогда не собьетесь во время выступления, а слушателям будет легко следить за вашей мыслью

## Проведение вебинара

Задание на сегодня – провести вебинар.

Вебинар это один из самых простых, и в то же время работающих инструментов для зарабатывания денег в интернете.

Что нужно для проведения вебинара?

1. **Комната конференций;**
2. **Программа для записи** (например, *Audacity* . Обязательно скачайте запишите вебинар в формате mp3. Эта запись понадобится в дальнейшем);
3. **Микрофон** (подойдет самый простой, но лучше usb);
4. **Аудитория.**

Если кому-то необходима комната для проведения вебинара вы можете обратиться ко мне по адресу [direction@businessinstinct.ru](mailto:direction@businessinstinct.ru) .

Еще один вариант – записать промо-вебинар самостоятельно, ну тогда он конечно не будет вебинаром, это будет просто аудио запись по плану который вы составили.

Для того чтобы пригласить людей на свой промо-вебинар, не нужно быть каким-то супер-профессионалом. Я знаю человека, у которого в Моем Мире на mail.ru было пару сотен друзей. Он просто написал анонс своего вебинара и к нему пришло около 20 человек.

Вероятно, у вас тоже есть друзья в социальных сетях ВКонтакте, на Facebook и на Twitter. В Skype пару десятков друзей. Пригласите их.

Я уверен, что человек 5-10 точно придет. А вы соответственно сделаете первый шаг.

После того, как вы провели и записали свой вебинар, не стоит откладывать второй шаг, а он заключается вот в чем.

Вам нужно сохранить свою запись и немного ее отредактировать. Убрать лишние моменты, которые вам не понравились. Сделать это можно в той же программе Audacity. Очень важно: не вырезайте из записи все, что вам не понравилось. По-возможности оставьте 95% оригинального материала. Потом сохраните эту запись в mp3.

У вас получается готовый маркетинговый инструмент для привлечения потенциальных клиентов в ваш бизнес.

И второе задание. Сделать из этой записи текстовый вариант. Точно по такому же плану, который вы писали для плана промо-вебинара. Это называется транскрибация. Переведите получившийся текст в формат PDF. Можно это сделать с помощью Word или любой программой-конвертором pdf.

Что у вас в итоге получится?

Первое. У вас получается запись вебинара, которую вы раздаете бесплатно.

Второе, мини книга (или Special Report). Специальный отчет. Название для него берете точно такое же, как и название вебинара.

Например, «Десять секретов ... », «Десять способов ... бросить курить», к примеру.

Книгу оформляете в свободном стиле. Можете сделать обложку. Объем книги я рекомендую сделать в 10-15 страниц 12-14 шрифтом.

По оформлению текст есть один момент. Абзац не должен быть большим. Делайте абзац где-то по 3-4 строчки максимум. И чередуйте: 3-4, потом 2, потом 4, потом 2. Чередуйте количество строк в каждом абзаце. Тогда чтение будет динамичным.

Ваша задача в том, чтобы ваш потенциальный клиент, скачав эту книгу прочитал за 10-15 минут. А для того чтобы это сделать, текст должен читаться очень легко. Поэтому я вам рекомендую не придумывать текст из головы, а просто перепечатывать тот текст, который вы проговорили на промо-вебинаре.

В конце книги вставьте пару страниц описание вашего продукта или продукт весь ваш каталог. Например, это может быть продукты за 50 или 100\$, ваши книги или тренинги. Без призывов купить прямо сейчас, а просто даете описание своих продуктов.

Ещё можно в колонтитулах ваше книги указать название вашего сайта и ваше имя. Верхний колонтитул – это название книги «десять способов бросит курить» и номер страницы, а нижний колонтитул ваше имя, год и адрес сайта. Если сайта у вас нет, вставляйте ссылку, на ваш блог, на ЖЖ. Чтобы человек мог при желании туда перейти.

Вставить в текст пару картинок, которые будут в тему.

## Вопросы?

*Как переводить аудио в текст?*

Слушать и набирать текст. Это единственный способ.

Или еще один: отдать делать транскрибацию фрилансеру или своему помощнику.

*Где найти фрилансера?*

Зарегистрируйтесь на сайте [free-lance.ru](http://free-lance.ru) и создайте задание. Назначьте цену, сделайте описание и получите десятки предложений от желающих вам помочь.

*Получается, что запись вебинара и книга об одном и том же?*

Да, но это абсолютно не важно. Во-первых, это никто даже не заметит. А во-вторых, кто-то только прочитает вашу книгу, а кто-то только прослушает запись.

*Где скачать Audacity?*

<http://audacity.sourceforge.net/?lang=ru>

## План статьи

Статьи это один из лучших инструментов для раскрутки вашего проекта. Я хочу дать вам универсальный план, по которому вы сможете писать статьи очень быстро.

### Примерный план:

- Заголовок
- Подзаголовок (лид – раскрывающий заголовок)
- Описание проблемы (напрямую или через личную историю)
- Обзор мнений и темы, личное мнение или опыт
- Рекомендации (буллеты с кратким описанием)

### Примерный шаблон:

[Заголовок] Что делать, если клиенты спят

[Лид] 10 способов пробудить эмоции с помощью вебинаров

...

Вот как правильно использовать вебинары своем бизнесе:

1. Используйте вебинар в самом начале цикла продаж. Обменяйте запись вашего вебинара на e-mail потенциального клиента. Вы ему предоставляете полезную информацию, а сами «убиваете» сразу несколько зайцев: получаете контакт, знакомите себя с целевой аудиторией, что значительно повышает доверие... и т.п.

...

В конце статьи укажите свое имя, специализацию (например, бизнес-тренер), контактный e-mail и адрес сайта (где нетрудно будет найти вашу книгу или вебинар).

Еще одна рекомендация по написанию статьи в короткий срок:

1. Возьмите любой гляцевый журнал
2. Найдите статью, которая вам понравилась
3. Прямо в журнале разбейте ее на блоки (маркером)
4. Используйте этот шаблон для своей статьи

После того как вы написали статью, а лучше несколько статей, которая будет выполнять одну единственную роль привлечь заинтересованных людей.

На данный момент Ваша задача, в быстрой, интенсивной раскрутке вашего проекта. Причем откладывать на послезавтра некогда, нужно это сделать прямо сегодня.

Поэтому, задание вот такое. Вам нужно зарегистрироваться в ЖЖ, в Twitter, в Facebook, в ВКонтакте, а также найти в Google тематические сайты/форумы по вашей теме.

Есть огромное количество форумов тематических, где вы можете разместить статьи, которые вы подготовили. В качестве полезного контента. Может быть вашу статью с форума удалят, потому что на разных форумах есть свои правила размещения контента. Это все мелочи. Не обращайтесь внимания.

Чем больше своих статей вы разместите в интернете, тем лучше будет эффект.

Кроме того, в Google по запросу «Сайт, разместить, статью, бесплатно» можно найти каталоги статей, где совершенно бесплатно можно разместить статью.

Публикуете свою информацию везде, где только можно. Используйте также платные варианты. Например, размещений статей на сайтах или в рассылках.

Не забывайте, в конце статьи размещать свои контакты, на свою подписную страницу. Если это ЖЖ, значит на ЖЖ. Напишите, например, следующим образом: «скачайте бесплатную книгу «Десять секретов продаж». И соответственно, ссылку, где эту книгу можно скачать.

Плюс, самостоятельно, в ручную, раскручивать те ресурсы, которые вы будете использовать. Это ЖЖ, Twitter, ВКонтакте, Facebook. Работу эту распределить на каждый день. По сто человек в день друзей добавляете на каждом из этих ресурсов, и у вас к концу недели будет по 500 друзей на каждом аккаунте. И эти 500 на 5 аккаунтов это 2500 контактов, и часть из них придет на вашу страницу и подпишется на вашу рассылку. Не много, но человек 200-300 вполне достичь можно.

И конечно же, обязательно зарегистрируйтесь на сервисе рассылок [Smartresponder.ru](http://Smartresponder.ru). Заведите там рассылку и сформируйте форму подписки

на рассылку, вставьте на страницу, которую вы указываете в конце вашей статьи. Чтобы человек приходил и подписывался. Добавьте рассылку в каталог сервиса.

Добавьте в новую рассылку несколько писем. В первом письме разместите ссылку на скачивание вашей книги. Добавьте еще 5-10 писем в серию. Это должен быть полезный контент для вашей аудитории. Например, ваши статьи, аудио или видео.

## Вопросы?

*У меня сейчас две идеи. Можно ли делать их параллельно или лучше одну оставить на потом?*

Рекомендую вам сосредоточиться именно на одном направлении. Аудитория должна быть сфокусирована, она должна получать одно решение, которое вы предлагаете.

Когда вы пытаетесь сделать все и сразу, то путаетесь, тратите время на несколько проектов, а в результате получаете низкий результат. За двумя зайцами...

Правило простое: выводите один проект на хорошую доходность и уже тогда можете начинать другой.

## Можно нишу/тему поменять?

В некоторых случаях, это сделать просто необходимо. Если вы проделали определенную работу по анализу ниши и точно знаете, в ней есть платежеспособная аудитория, то ваши действия (если даже они будут на 80% не верные) все равно дадут результат.

Если выбранная ниша не отвечает объективным требованиям, то ее нужно будет менять.

## Можно ли брать информацию на мой курс из книг?

Многие думают, что если ты прочитал несколько книг, и взял оттуда какие-то идеи, это плагиат и преступление.

Ничего подобного. Книги затем и пишутся, что бы их читать и формировать на основе скопившегося у вас багажа знаний, свою точку зрения. Так что это правильно.

## Платежные системы

Зарегистрируйтесь на 3-х ресурсах.

<http://www.webmoney.ru/>

<https://money.yandex.ru/>

<http://www.z-payment.ru/>

Есть два способа приема платежей.

В ручном режиме. Когда вы просто даете клиентам номера кошельков.

И второй способ с помощью сервисов. Например, <http://e-autopay.com/>

Задание: составьте блок с платежной информацией.

### **Пример:**

#### ***Как оплатить тренинг?***

*Для участия в тренинге вам необходимо совершить оплату по одному из предложенных способов \_\_\_\_\_, или по этой ссылке (если у вас автоматический прием платежей).*

*После оплаты на ваш email придет вся необходимая информация по участию в тренинге.*

## Продающее письмо

Нужно написать продающее письмо продукта, который вы будете продавать.

Сразу нужно выбрать что это будет. Тренинг, семинар, курс. Идеальный вариант проведение тренинга через интернет в формате вебинара.

Продающий текст не обязательно делать большим, но должен быть достаточно емкий.

Писать проще всего по простой методике:

Offer – deadline – call to action.

Оффер. Что вы конкретно предлагаете? Какое решение? С помощью чего это решение вы даете? Описываете свой продукт, как он выглядит, какие результаты даст и как получить.

Далее дедлайн.

Можно ограничивать по времени, деньгами и количеству участников. Например, это предложение будет действовать только до 30 числа и воспользоваться им может только первые 5 человек.

Призыв к действию.

Он включает блоки: блок информации как этот продукт купить. Четкая инструкция как это можно сделать. Не полагайтесь на способности людей понимать ваши мысли. Просто напишите четкую инструкцию. Как купить и почему это нужно сделать. Чем понятнее и проще, тем лучше.

Например: Этот тренинг будет проходить в режиме вебинара \_\_\_\_ числа. Ссылку получите сразу после совершения оплаты. Также вы получите раздаточный материал \_\_\_\_\_.

Далее напишите вескую причину почему купить нужно прямо сейчас, а не через пол года.

Есть такая штука интересная. Люди всегда чем-то заняты. Важными делами или не очень. Каждый мы получаем огромное множество разных

предложений. На улице, дома по ТВ, в интернете и всегда подсознательно пытаемся уйти от этих предложений.

Чтобы «зацепить» клиента, нужно дать вескую причину.

Можно использовать как логические доводы, так и эмоциональные.

## **Вопросы?**

*А как продавать тренинг, если у меня его нет?*

Когда продукты выводятся на рынок, то сначала делается тестовая партия. И сразу идут продажи. Тестируется рынок. Предположите, что у вас уже есть продукт и начните его продавать. Если тестирование удалось, то приступайте к созданию продукта.

Если сначала будете пол года делать тренинг (курс) и только потом начнете его продавать, можете столкнуться с проблемой, что он никому не нужен.

## Создание продукта

Что нужно сделать, чтобы создать свой первый продукт?

Эту задачу можно разделить на две части: подготовка в продаже и подготовка к созданию продукта. Идеальный вариант, если вы делаете это одновременно.

Что касается подготовке к продажам, то поговорим об этом позже.

А сейчас о том, как распланировать проведение вашего тренинга или семинара.

Можно провести вебинар в один день с небольшими перерывами. Например, формат 5-6 часов. Можно провести вебинар в режиме воркшопа. Т.е. вы не только даете теорию, но и оставляете время, когда участники вебинара выполняют задания, а вы их проверяете и даете обратную связь.

Для новичков я бы посоветовал формат три дня по вечерам, по 2-3 часа. Если опыт есть, то можно записать продукт за 1 день.

Какую цену вы назначите на тренинг это вам решать. Не нужно слишком много, ну и не нужно слишком мало. 50-100 долларов оптимальный вариант.

### **План тренинга:**

3 дня по часу с разбивкой по 15 минут.

За эти 13 частей вы должны выдавать какую-то мысль. Если это продукт в виде «системы», то рассказываете что и как делать пошагово. Выдавайте информацию, которую можно применить.

Если информации не хватает, то нужно обратиться к книгам и интернету, где можно дополнить знания и лучше их структурировать.

Вы должны составить общую структуру тренинга. Делаете это по такому же принципу как при составлении плана промо-вебинара.

Когда план у вас будет готов, то сможете вставить его в виде буллетов в продающий текст.

## Сколько нужно людей в базе?

В вашей базе должен быть определенный минимум. Лучше если будет 500-1000 человек. Этот тот необходимый минимум, который нужно для совершения продаж. Если меньше, то и результат будет слабее.

Если вы работали с базой, контактировали с ней, отправляли полезный контент, обучали – значит база «теплая». В среднем конверсия продаж будет до 5-10%. Другими словами из 1000 подписчиков вы можете получить до 100 клиентов – участников вашего тренинга.

## Неделя продаж

Когда вы набрали в подписную базу 500-1000 человек, можете приступать к продажам. Вот вам краткий план действий:

Первый этап продаж.

Сделайте анонс вашего тренинга без объявления цены, но с возможностью предварительной записи.

«Подогрейте» интерес аудитории к предстоящему тренингу. Отправьте несколько писем с различным содержанием. Напишите, почему вашим подписчиком нужно пройти этот тренинг, какие результаты они получают, что именно там будет.

Сделайте аудио или видео, где расскажете об этом.

Второй этап.

Объявите начало продаж и стоимость тренинга. Окно продаж лучше выбрать 36 или 48 часов. После этого закрывайте доступ.

Третий этап.

В последний вечер «окна продаж» проведите короткий вебинар и сделайте предложение пройти ваш тренинг. Для пришедших на вебинар можно сделать скидку или дать бонус.

## Тест-драйв

Все материалы тест-драйва доступны для [подписчиков рассылки](#)

- Книга «Голая Правда» (pdf) 300 рублей
- Полная версия. Аудиосеминар по копирайтингу. 1.5 часа (mp3) 1000 рублей
- Полная версия. Экспресс-курс по интернет-маркетингу. 1000 рублей
- Полная версия. Семинар «Как выбрать бизнес идею». 1500 рублей
- Полная версия. Тренинг «Бизнес проект: от идеи до результата за 2 недели». 2000 рублей
- Полная версия. Как выбрать бизнес-идею за 30 минут (практический кейс). 500 рублей
- Полная версия. Семинар. Как работать в партнерке по продаже тренинга. 500 рублей
- Коучинг-группа. 4500 рублей/мес.
- Коучинг-программа «БИЗНЕС ИНСТИНКТ». 6000 рублей
- Полная версия. Тренинг «БИЗНЕС БЛОГ ЗА 2 ДНЯ» 2000 рублей
- Семинар «ВЕБИНАРОМАНИЯ» 2000 рублей
- Тренинг «ВИДЕОМАРКЕТИНГ» 9000 рублей
- Коучинг-программа «МЛМ ФОРМУЛА» 3000 рублей
- Личный коучинг «УСПЕТЬ ВСЕ» 15 000 рублей/мес.

## Вебинаро-МАНИЯ

Знаете, с помощью чего, САМЫЕ продвинутые предприниматели Рунета раскручивают свои проекты, продукты и услуги?

...именно ЭТО... увеличивает продажи на 20% — почти сразу и без дополнительных затрат.

Конечно! Это ВЕБИНАРЫ или он-лайн семинары.

Рынок традиционные семинары позволяет зарабатывать неплохие деньги. По крайней мере, лично мне не приходилось встречать «голодающих» тренеров... Напротив, все кто работает в этой сфере ведут насыщенный, интересный образ жизни и... хорошо зарабатывают. Сейчас, пока Вы читаете этот текст, начинается новая эра в тренинговом бизнесе — он переходит в интернет.

### **И знаете, что это значит для Вас?**

Вы можете в него зайти сразу, без лишних финансовых рисков, без проблем с арендой помещений и постоянной головной боли с поиском новых клиентов. Вы можете уже сегодня проводить свои семинары через Интернет.

У Вас может появиться резонный вопрос: *«Но я не знаю как это делать и понятия не имею о чем говорить...»*

Не волнуйтесь, дочитайте эту страницу до конца и Вы найдете ответы на свои вопросы...

...а также, узнаете о том:

- **Как вы можете зарабатывать на вебинарах?**
- Как их проводить?
- **Как правильно подготовить тренинг и составить план?**
- Где найти людей?
- **Где проводить — все технические моменты?**
- Как продавать вебинары? (много продавать)
- **Кто покупает интернет-семинары? (и почему)**
- Сколько вебинаров проводить?
- **Как выстроить стратегию продаж?**

...все это в тренинге —  
«ВебинароМАНИЯ:

*как голос превращать в деньги»*

### **О чем тренинг?**

Я научу Вас всему, что знаю сам о проведении вебинаров.

Мой стаж работы Голосом через интернет уже несколько лет.

Я провел **сотни презентаций, сотни тренингов и обучающих семинаров.**

Обучил десятки людей профессионально вести семинары в Интернете.

**Тренинг состоит из 14 сессий в тр3 общим временем 215 минут.**

Сессия 1. Организационные вопросы

Сессия 2: Что такое вебинар и для чего нужны вебинары (21 минута)

Сессия 3. Преимущества вебинаров (15 минут)

Сессия 4. Как выбрать тему (33 минуты)

Сессия 5. Что нужно для проведения вебинара (12 минут)

Сессия 6. Правильная подготовка к вебинару (15 минут)

Сессия 7. Работа с аудиторией (12 минут)

Сессия 8. Промо-вебинар (19 минут)

Сессия 9. Запись участников (26 минут)

Сессия 12. Время проведения (10 минут)

Сессия 10. Промо-материалы (7 минут)

Сессия 11. Стратегия (23 минуты)

Сессия 13. Монетизация (22 минуты)

Сессия 14. Упаковка вебинара

[Узнать о тренинге подробнее...](#)

## Интернет-магазин

Уже не нужно никому доказывать, что в интернете можно сделать бизнес. Поэтому сразу перейду к конкретному предложению.

Я предлагаю вам пройти тренинг по созданию, продвижению и получению первых продаж с вашего интернет-магазина.

### Что для этого нужно сделать?

Естественно, я не смогу ответить на этот вопрос в деталях, но в общих чертах расскажу прямо сейчас...

#### #1. Создать продающий сайт

Наполнить этот сайт таким образом, чтобы конверсия продаж была максимальной. Ошибочно считать, что можно сделать любой сайт и он начнет продавать. Думаю, многие из вас с этим уже убедились...

#### #2. Настроить контекстную рекламу (Яндекс.Директ, Гугл.Адворс)

Чтобы сайт не пустовал, а приносил деньги нужно создать постоянный поток клиентов. Для этого нужно настроить системы контекстной рекламы. Это самый быстрый и надежный способ привлечь клиентов на сайт.

После этого, *неожиданно для вас*, вы получите первые заказы на товары выставленные в вашем интернет-магазине. Другими словами, люди будут отдавать вам свои деньги, а ваша задача отдать им товар.

Это не так сложно, не правда ли? 😊

#### #3. Решить вопросы с поставщиками, приемом оплаты и доставкой.

Все это исключительно организаторские моменты и они просты как 2х2.

#### Другой вопрос – как это сделать наиболее эффективно?

Для ответа на этот вопрос в течении 21 дня я покажу вам пошаговую модель создания и раскрутки интернет-магазина с нуля.

#### ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- Создание продающего сайта с нуля
- Эффективный макет сайта
- Продающие триггеры
- Продающие элементы сайта
- Как собрать отзывы, как их разместить и для чего они нужны
- Что написать на главной странице
- Делать сайт самому или заказать у специалиста

- Как составить ТЗ (техническое задание) и как контролировать исполнителя
- Как оформлять продающиеся товары
- Нужно ли писать дополнительный контент на сайт
- Как использовать аудио/видео контент
- Как оформить страницу «Гарантия» и «Доставка»
- Как принимать платежи онлайн
- Какие цены на товар ставить
- Какие маркетинговые решения применять для увеличения прибыли
- Методика анализа выбранной ниши
- Как точно определить будут ли клиенты
- Как понять, что продавать в интернете
- Как пользоваться инструментами аналитики (wordstat)
- Яндекс Директ
- Главные и самые важные фишки Яндекс.Директа
- Как настроить рекламную кампанию
- Как написать продающие объявления
- Как «фильтровать» аудиторию
- Как установить рекламный бюджет
- Как выбрать стоимость клика
- Откуда брать трафик если не хочешь работать с Директом
- Как оценивать эффективность рекламной кампании
- Как оценить эффективность продающего сайта
- Как быстро исправлять недочеты
- Как и где найти поставщиков товара
- Как провести переговоры и договориться о цене, сроках и поставках
- Какие способы доставки существуют и какой выбрать
- Где продавать: в своем городе или по всей России
- Как организовать работу служб обработки заказов и доставки

[Узнать о тренинге подробнее...](#)

## Бизнес Инстинкт

«Получите эффективные технологии лучших интернет-предпринимателей. Начните свой домашний он-лайн бизнес с нуля или поднимите существующий на новый уровень»

Вы много знаете людей, пытающихся зарабатывать в Интернет? Может быть Вы один из них и уверены, что в Интернет зарабатывать можно... и довольно много, но все Ваши попытки пока не принесли желаемых результатов?

Как Вы отнесетесь к тому, чтобы получить **коучинг-программу «Бизнес инстинкт»**, которая просто взорвет Ваш бизнес и продажи?

У Вас появятся десятки и сотни покупателей. Статистика ваших продаж будет постоянно расти. Вы будете получать каждый день извещение в Ваш почтовый ящик о десятках продаж и суммах поступивших поступивших на Ваш счет.

Последние несколько лет мы успешно работаем в Интернет. Обучаем других людей как продвигать услуги и товары через Интернет. Чтобы вложить максимум нашего опыта, практических фишек и профессиональных секретов, мы решили создать мощную коучинг-программу «Бизнес Инстинкт»

Мы проведем Вас буквально по шагам, взяв за руку, через все необходимые процессы для увеличения доходов в Вашем бизнесе и покажем все маркетинговые стратегии продаж в стиле «Бизнес инстинкт».

*Идея заключается в том, что бы дать Вам в руки все необходимые инструменты и методики. Пройдя наши тренинги, Вы сможете зарабатывать больше в Вашем уже существующем бизнесе. Или начать свой с нуля, даже если Вы новичок в электронной коммерции.*

Сегодня есть много способов получить информацию: кто-то читает книги, это хорошо... кто-то покупает диски и курсы и это тоже замечательно. Многие любят посещать живые вебинары, где тренеру тут же можно задать вопросы. На наш взгляд, это самый продуктивный метод передачи информации.

### Для кого эта программа?

Коучинг программа «Бизнес инстинкт» будет полезна для людей:

- у которых есть свой продукт или услуги

- у которых есть особые таланты и способности
- у которых нет ни продукта ни талантов

Когда мы говорим, есть свой продукт подразумеваем что у Вас есть свой бизнес или продукт, который вы хотите продвигать через Интернет.

Например: вы являетесь дистрибьютором сетевой компании и продвигаете их продукт... у вас свой традиционный бизнес, вы изготавливаете зимние велосипеды... вы являетесь участником партнерской программы и пытаетесь торговать инфопродуктами... вы написали книгу или даже несколько... у вас свой Интернет магазин... у вас есть свой сайт и вы пытаетесь зарабатывать на рекламе... у вас свое рекламное агентство... и еще многое другое.

Какие могут быть особые способности или таланты? Ну например вы умеете расписывать тарелки, изготавливать деревянные ложки, делать куклы в национальных костюмах и т.д.

Не расстраивайтесь, если у Вас нет собственного продукта, бизнеса, талантов и способностей. Главное, что вы хотите зарабатывать через Интернет, а значит продукт можно просто позаимствовать.

### **Блок «Маркетинговые инструменты»**

1. Выбор и покупка домена и хостинга
2. Создание сайта opt-in page
3. Регистрация на сервисе рассылки
4. Регистрация и настройка Google AdWords (часть 1)
5. Настройка эффективной рекламной кампании на Google AdWords (часть 2)
6. Реклама на Яндекс.Директ
7. Создание PowerPoint презентации
8. Аудит – Одностраничный сайт (разбор, комментарии, рекомендации)
9. Работа в программе Camtasia Studio
10. Блоги (создание, выбор платформы, установка)
11. Создание электронной книги
12. Работа в MovieMaker и загрузка видео ролика на You tube и другие видео-хостинги

### **Блок «Организация бизнеса»**

1. Аудит Вашего бизнеса
2. Как превратить цели в реальность
3. Личная отчетность
4. Как организовать вебинар
5. Грамотное использование рычагов в бизнесе
6. Система КОВКА
7. Эффективное развитие бизнеса
8. Аудит – Планирование

9. Создание личного бренда
10. Финансовые цели, планирование бюджета
11. Организация партнерской программы
12. Методика построения стратегии бизнеса

### **Блок «Техника продаж»**

1. Создание бизнес карточки
2. Офферы (создание, тестирование и применение)
3. Продажа по технике СПИН
4. Промоушен
5. Основа создания Презентации
6. Видео-ролики в стиле direct-response (план, основные моменты, примеры)
7. Выстраивание цепочки продаж
8. Аудит — Визитная карточка
9. Формула продажи через Интернет
10. Конвертация лидов (клиентов) в покупателей
11. Как начать продавать без денег (бесплатные способы привлечения лидов)
12. Стратегия удвоения, утроения продаж

### **Блок «Копирайтерское мастерство»**

1. Что такое копирайтинг и зачем он нужен
2. Структура текста для сайта
3. Шаблон письма рассылки
4. Составление объявлений и ключевых слов (сопоставимых с контентом сайта)
5. Как написать работающий заголовок и выбрать эмоцию в тексте
6. 3 жанра для блога:
  - репортаж
  - заметка
  - интервью
7. Текст для подкаста
8. Аудит – Письма рассылки
9. Как создать сюжет для видеоролика
10. Как написать отзыв
11. Успешная формула работы в социальных сетях
12. Булеты

### **Блок «Психология бизнеса»**

1. Отправная точка. Где Вы находитесь сегодня
2. Определение самых главных сфер Вашей жизни
3. Определение типа Вашей личности
4. Письмо из будущего
5. Составление карты мечты
6. Изменение внутренних убеждений

7. Избавление от страха и сомнений
8. Аудит – Письмо из будущего
9. Вера в успех
10. Что Вы на самом деле думаете о деньгах
11. Призвание и предназначение
12. Главный секрет как делать деньги

Это 60 (!!!) полноценных часовых вебинара с конкретными примерами. Каждое направление включает 12 тренингов. Практически ежедневно, Вы сможете получать только самую отборную, работающую информацию. Каждый тренинг сопровождается **аудио записью, слайдами, текстовыми документами (pdf) и практическими, домашними заданиями.**

[Узнать о коучинг-программе подробнее...](#)

**BusinessInstinct.ru**  
Будь Предпринимателем!

---

<http://businessinstinct.ru>  
[direction@businessinstinct.ru](mailto:direction@businessinstinct.ru)

Сергей Карташов