



3 Варианта Получения Первых 10 000 \$ в ближайшие 2 месяца

1. Интернет – Предпринимательство

Интернет – Предпринимательство или по другому «Инфобизнес».

Прежде, чем мы перейдем к самой сути бизнеса в интернете, Вам необходимо узнать, что такое вообще инфобизнес, и как он может вывести Вас на совершенно другой уровень жизни и доходов.

Для меня инфобизнес стал не только бизнесом как таковым — для меня инфобизнес стал всем. Я никогда еще так сильно не любил то, чем я занимаюсь. Да, у меня достаточно много интересных и прибыльных проектов на сегодня, я являюсь владельцем интернет-магазина, совладельцем торговой сети, владельцем веб-студии и еще порядка семи offline-проектов сегодня на стадии подготовки и открытия. Поэтому у меня есть с чем сравнить.

Когда я только начинал свой бизнес в интернете, я и подумать не мог, что за следующие 1,5 года я сильно изменю свое отношение не только к жизни в целом, но и к пониманию создания бизнеса.

Инфобизнес это в первую очередь процесс быстрого развития себя. Занимаясь интернет-предпринимательством, при правильном подходе, при вкладывании своих ресурсов в этот бизнес, Вы, сами того не желая, начнете сильно расти и развиваться.

Тот опыт, те знания, которые Вы получаете в процессе создания и развития своего проекта в интернете, Вы не сможете получить больше нигде. По крайней мере, я не получал такого феноменального опыта своего развития больше нигде. Уже через 2-3 месяца после старта Вы кардинально изменитесь, Вы больше не сможете стоять на месте и продолжать жить той, своей старой жизнью.

Постоянное обучение, постоянное внедрение и постоянный анализ своих действий просто заставит Вас двигаться вперед. Это далеко не школьные уроки или уроки экономики в университетских аудиториях. Это уроки жизни и развития своих масштабных проектов в современном мире.

Уже после 6-ти месяцев непрерывной работы Вы будете в состоянии легко запустить совершенно любой бизнес в любой нише, имея опыт построения своего инфобизнеса. Те системы, которые заложены в развитие вашего проекта в интернете, легко внедряются в современную жизнь. А при выборе правильного наставника и при постоянном обучении у сильнейших тренеров не только русскоязычного мира, но и мирового уровня, Ваше движение будет еще быстрее.

Про финансовые составляющие этого бизнеса я вообще стараюсь не упоминать. Сегодня инфобизнес является одним из самых высоко маржинальных бизнесов. Вам нередко приходилось слушать, что доходы от инфобизнеса любят сравнивать с доходами продавцов оружия или наркотиков. И это чистая правда.

2. Консалтинг.

Консультации, или продажа своих знаний через консалтинг — это то, с чего может стартовать абсолютно любой человек в интернете. Модель консалтинга, через Skype сейчас активно развивается, и только будет набирать обороты в ближайшие несколько лет.

Несмотря на то, что такой способ ведения бизнеса не требует особых материальных затрат – все что вам нужно, это компьютер с веб-камерой и доступ в Интернет, не каждый человек находит в себе силы приступить к монетизации своего опыта. Люди боятся продавать свои консультации. Возможность встретиться с клиентом с глазу на глаз, пусть и виртуально, вызывает в них панический страх.

Многие хотят создать свой инфопродукт, запустить рекламную кампанию и стабильно получать пассивный доход. Такой способ получения прибыли придумали предприимчивые люди, которые зарабатывают на любителях легких денег хорошие дивиденды, пользуясь методикой активных продаж.

«Я еще мало знаю в этой области. Меня засмеют. Я не смогу отработать полученные от клиента деньги» — вот малая толика мыслей, которые не дают людям достойно зарабатывать на бизнес-консультациях.

Начинающие инфобизнесменам хочется вести «слепой» бизнес, то есть создать продукт – написать электронную книгу или записать на диск тренинг, сделать страничку в Интернете, где потенциальные клиенты будут делать заказы – и подсчитывать доходы. С покупателями он не встречается, лишь получает письма на e-mail от наиболее любопытных. Другими словами, при такой схеме ведения бизнеса – ответственность размывается.

Но стоит подчеркнуть, что тот, кто хочет делать деньги, придерживаясь такой модели, по всей видимости не верит в то, что его инфопродукт действительно сможет помочь людям. А ведь вера – это мощный катализатор положительного результата. Верьте в свои силы, в свои знания, и профессионализм не заставит себя долго ждать.

Я не раз говорил о том, что для того, чтобы поднять свой уровень в той или иной области надо просто начать обучать кого-то этим знаниям. Ведь чтобы не оплошать перед учеником, вам придется «прокачаться» перед началом обучающего процесса.

Кстати, неуверенность в собственных знаниях приводит и к занижению стоимости своих услуг. Помните, что всегда найдутся люди, которые знают меньше вас и, чтобы восполнить свои пробелы в знаниях, будут готовы заплатить порой очень серьезные деньги.

Например, вы умеете менять проколотое колесо у автомобиля – даже эти свои навыки уже можно продавать.

В том случае, если все же вы не оправдаете возложенные на себя обязательства, просто верните деньги. Ваш клиент – тоже человек и ничто человеческое ему не чуждо. Ошибки могут случаться у каждого. Успешные инфобизнесмены не стесняются говорить о том, что даже у них случаются возвраты денег. А вы – только начинаете.

Так что ничего не бойтесь! Отбросьте все пессимистичные мысли – и вперед к финансовому благополучию!

Первые свои заказы Вы можете получать прямо с социальных сетей, для этого Вам необходимо добавлять в друзья свою целевую аудиторию, и пригласить на бесплатную skype-консультацию, на которой Вы должны показать себя профессионалом в области консалтинга. Если Ваш клиент, останется недоволен — верните ему деньги за бесплатную консультацию. Если Ваши знания помогут ему достичь положительных результатов —

приглашайте его на платную сессию.

Самое главное — это побороть свои страхи, а сделать это Вы сможете за счет прокачивания своей экспертности в Вашей нише. Лучший способ это сделать — провести 50 бесплатных консультаций длительностью в 30-45 минут. Вы наберете, недостающий опыт и более глубоко изучите проблемы Вашей Целевой Аудитории.

3. Партнерский маркетинг.

Перед тем как узнать, каким способом можно заработать на партнёрских программах, вначале следует разобраться с самим значением этого слова. Кто же такие эти рефералы?

Рефералами являются новые участники партнерских программ, которых привлекли к сотрудничеству уже действующие участники.

Для действующего участника партнерской программы реферал играет очень важную роль, так как за каждого привлеченного новичка ему начисляются денежные проценты. А если привлеченный реферал тратит и зарабатывает деньги в партнерской программе, то человеку, который пригласил его, также начисляются проценты от приобретенной или потраченной рефералом суммы денег, это называется комиссией второго уровня.

Привлечь рефералов в свою команду можно с помощью специальных баннеров или ссылок. Все выглядит таким способом. Человеку, зарегистрировавшемуся в партнерской программе, присваивается специальный номер, который вставляется в имя реферальной ссылки и является абсолютно уникальным. Благодаря такому номеру системе удастся распознавать ваших рефералов от рефералов остальных пользователей.

Что такое партнерская программа?

Партнерская программа — это своего рода рекламный проект, способствующий привлечению целевой аудитории к тому или иному виду деятельности. Таким образом, практически каждый серьезный сервис или магазин имеет свои партнерские программы, которые, кстати, неплохо спонсируются.

Зачастую реферальный бизнес приносит довольно хорошую прибыль. Но перед тем как начать заниматься такого рода бизнесом необходимо подойти к делу со всей ответственностью. В самом начале следует определиться с партнерской программой, ведь от этого выбора зависят будущие доходы. Затем необходимо тщательно, проанализировав все плюсы и минусы этого проекта, сделать свой выбор. А помогут в этом отзывы о системе в интернете

и внимательное изучение правил.

После того, как партнерская программа выбрана, переходим на следующий этап. И заключается он в привлечении рефералов. На этот счет существуют несколько несложных способов. Для продвижения, Вы можете использовать следующие методы:

- Можно разослать ссылку своим друзьям или родственникам по электронной почте.
- Можно купить реферала, гарантировав ему какие-либо бонусы и вознаграждения от сотрудничества.
- Форумы. Хорошее место для поиска и набора рефералов. На форумах можно оставлять сообщения, в которых будут указаны реферальные ссылки. Более эффективным методом будет использование реферальных ссылок в качестве подписи в сообщении. Так как большинство форумов имеют специализированные места для размещения рекламных сообщений.
- Самым эффективным способом в привлечении рефералов является собственный сайт. Хоть такой метод и занимает много времени и сил по отношению с другими, но если сайт достаточно хорошо раскручен, то шансы на стабильный поток рефералов значительно вырастают.
- Доски бесплатных объявлений. Способ неплохой, но отнимающий много времени. Для того чтобы получить результат, необходимо разместить свою реферальную ссылку на множестве различных досках. С этой целью необходимо использовать специальные программы, которые позволят сделать это автоматически.
- Социальные сети. Очень известный способ в развитии любого интернет бизнеса. Создав группу или сообщество, можно продвигать свою реферальную ссылку в массы.

На мой Взгляд самым простым Заработком Своих Первых 10 000\$ в интернете является именно заработок на партнёрских программах, я сам зарабатываю на партнерских Программах и мне очень нравится это делать, Вот например один из скриншотов в партнерской программе в которой я участвую.

Если Вы хотите научиться зарабатывать на партнерских программах, Вы можете перейти по данной ссылке: и посмотреть короткое видео об этом виде заработка:

== Посмотреть Видео Кликните сюда ==

или скопируйте данную ссылку:

<http://shop.biznesrealnost.ru/aff/free/16685/realife/>

С Вами,

--- Игорь Зуевич.