

**С чего начать  
бизнес в Сети?**

**Я ЧАЙНИК!**



**Евгений Попов**  
**[www.evgeniypopov.com](http://www.evgeniypopov.com)**

Автор: Евгений Попов  
Сайт: [www.evgeniypopov.com](http://www.evgeniypopov.com)

## **Правила распространения настоящего доклада**

Эта электронная книга может распространяться бесплатно при условии, что в текст книги не внесено каких-либо изменений. Продавать данную электронную книгу запрещено.

Данный документ Вы можете давать в качестве бонуса за подписку на рассылку, бонуса к любым платным товарам и в других подобных целях.

Приветствуется распространение данного доклада среди людей, интересующихся сферой Интернет-бизнеса, но не знающих с чего начать.

# СОДЕРЖАНИЕ:

<b>Знания - фундамент Вашего Интернет-бизнеса.....</b>	<b>4</b>
<b>Сайт – основание Вашего Интернет-бизнеса.....</b>	<b>6</b>
<b>Товар – денежная отдача Вашего Интернет-бизнеса...</b>	<b>8</b>
<b>Партнёры – двигатель Вашего Интернет-бизнеса.....</b>	<b>10</b>
<b>Регистрация ИП – Ваш спокойный сон.....</b>	<b>11</b>
<b>Итоги.....</b>	<b>12</b>

# Знания - фундамент Вашего Интернет-бизнеса.

С чего начать свой бизнес в Интернете, если я полный чайник?

Этот вопрос я получаю почти каждый день, разгребая огромный поток писем поступающих в мой адрес.

Т.к. каждый раз писать подробный ответ времени нет, я решил создать этот отчет, который раз и навсегда объяснит начинающему с чего же надо начинать.

Сразу скажу, что подход, описанный в этом отчете это моё видение ситуации, т.е. то, как бы я начинал свой бизнес, находясь в положении “чайника”.

При этом надо понимать, что зарабатывать в Интернете можно многими разными способами – на выполнении каких-то работ удаленным образом, на раскрутке сайтов под заказ, на создании сайтов под заказ, на написании статей, на продаже рекламных мест и т.д. Способов огромное множество, но мы с Вами ориентируемся на один из самых интересных и прибыльных способов – это продажа своих знаний другим людям через Интернет.

Ваши знания, которые Вы будете продавать, могут быть упакованы в электронную книгу, в аудиофайл, в видеофайл, в видеоурок и т.д.

Отсюда сразу возникает условие – чтобы вообще начинать планировать заняться этим бизнесом, Вы изначально должны обладать каким-то объемом знаний, которых не хватает многим другим людям.

Это могут быть знания каких-то программ, языков, секретов успеха в той или иной сфере и т.д.

Вам надо сразу уяснить, что весь Ваш информационный Интернет-бизнес будет строиться вокруг этих знаний. Эти знания - это фундамент Вашего бизнеса, без которого “бизнес” долго не протянет.

В этой связи сразу могу указать на ошибки, которые допускают многие новички и терпят крах.

**Ошибка 1.** Человек начинает строить свой бизнес без фундамента, пытаясь научить других людей тому, чего он сам не знает. Это самая грубая и самая распространенная ошибка “чайников”.

**Ошибка 2.** Вторую ошибку допускает тот, кто всё-таки понял, что для бизнеса нужен хороший арсенал знаний, которых у него нет и поэтому даже не стал начинать, бросив все свои планы.

Поэтому первым делом, перед началом Вы должны убедиться, что у Вас есть знания, которые станут фундаментом.

Если есть отлично, а если нет? Что делать если знаний нет, а создавать Интернет-бизнес хочется?

Ответ очевиден. Нужно эти знания получить.

Приведу пример со своей супругой. Когда я предложил ей уйти с её обычной работы и заняться Интернет-бизнесом, то она мне сразу сказала – чему же я буду учить других людей?

Тот профиль знаний, по которому она работала, явно не подходил под фундамент знаний, на котором можно строить бизнес, поэтому мы начали думать над её темой.

Здесь надо учитывать два момента.

**Первое** - тема, которая станет основой Вашего бизнеса должна быть Вам интересна, иначе Вы быстро сдадитесь.

**Второе** – тема должна быть востребованной. Это означает, что в Интернете должно быть много людей, которые интересуются этой темой и готовы платить деньги за качественную информацию по ней.

После небольшого мозгового штурма мы составили список тем, которые на тот момент были востребованы в Интернете и выбрали ту, которая была ей наиболее интересна, близка и знакома.

После того как тема была выбрана, Зина стала её внимательно изучать (заметьте не сразу строить бизнес, а сначала изучать). После того как её знания достигли того уровня, при котором она уже может учить других людей, мы начали создавать для неё сайт, где она могла бы размещать бесплатные уроки и статьи по своей теме.

На сегодняшний день, её сайт посещает несколько тысяч человек в день, а Зина заканчивает разработку своего первого информационного продукта, который ждут многие посетители и подписчики её сайта ([www.photoshop-master.ru](http://www.photoshop-master.ru)).

Это что касалось действий на тот случай, когда знаний для фундамента у Вас нет.

# Сайт – основание Вашего Интернет-бизнеса.

Что делать дальше?

Если первых двух ошибок Вы избежали и знания у Вас есть, то можно начинать.

Дальше начинающие предприниматели обычно действуют разными путями. Кто-то начинает сразу создавать свой товар для продажи (большинство), кто-то открывает рассылку и т.д.

Я же всегда советую начинать бизнес с создания собственного сайта.

Многие спрашивают – а зачем он нужен? Может, лучше сразу сделаем товар и будем деньги заколачивать!?

Такие мысли нужно сразу выкинуть из головы.

Помните, что Интернет это среда виртуальная. Мошенников и проходимцев пруд пруди. Люди изначально настроены скептически к трате денег через Интернет.

Поэтому если Вы пытаетесь что-то кому-то продать, не доказав при этом, что Вы на самом деле знаете о чем говорите, то можете считать, что Вы проиграли.

А как доказывать?

Здесь есть несколько путей. Мы с Вами разберем самый простой и надежный.

Это путь формирования репутации и доверия через сайт и рассылку. Прежде чем что-то взять (добиться продажи), нужно сначала самому что-то дать. И этим что-то будет бесплатный контент хорошего качества, который Вы будете раздавать со страниц своего сайта.

По сути, через сайт Вы будете формировать свою репутацию в сети Интернет.

На технических вопросах создания сайта я здесь останавливаться не буду т.к. цель этого отчета показать Вам принципы построения бизнеса, а не его техническую сторону.

О том, как создать сайт сегодня есть много обучающих материалов, которые легко найти через любой поисковик. Среди моих товаров также есть диски посвященные это теме (<http://evgeniypopov.com/goodies.php>).

Сайт создали, что дальше?

Дальше формируем контент (содержимое) для сайта. Создаем бесплатные уроки по нашей теме, пишем статьи, начинаем вести свою рассылку (собираем подписчиков через форму на сайте и на регулярной основе шлем им полезную информацию без рекламы).

По мере того, как Ваш сайт будет наполняться контентом, его будут посещать всё больше и больше людей, интересующихся той темой, которую Вы выбрали в качестве фундамента.

\*\*\*\*\*

Кстати, у сайта есть и много других положительных моментов, с которыми Вы можете ознакомиться из моего бесплатного миникурса “ 4 Причины, По Которым у Вас Должен Быть Сайт” (подписаться можно на сайте <http://evgeniypopov.com>).

\*\*\*\*\*

Сразу несколько советов по созданию сайта.

**Совет первый** – не вздумайте создавать сайт с таким же дизайном как у одного из Ваших конкурентов. Основой Вашего бизнеса должна быть уникальность, которая должна проявляться и в сайте и в материалах и в рассылке.

**Совет второй** – на сайте должно быть минимум посторонней рекламы. Главная цель Вашего сайта заключается в том, чтобы сформировать Вашу репутацию и сделать так, чтобы о Вас узнало как можно больше людей, а не продать пластиковые окна фирмы “Супер окно”.

Даже если Вы и размещаете какую-то рекламу, то размещайте только ту, которая хоть как-то связана с тематикой Вашего сайта. В этом случае она будет восприниматься аудиторией как полезный совет, а не как голая реклама.

**Совет третий** – обязательно разместите на сайте подробную информацию о себе. Никаких ников и прозвищ, только настоящие имя и фамилия. На сайте должна быть Ваша фотография и подробная информация, иначе ни о каком доверии и репутации говорить не придется, а эти два компонента являются одними из решающих факторов, напрямую влияющих на величину прибыльности Вашего Интернет-бизнеса.

# Товар – денежная отдача Вашего Интернет-бизнеса.

Итак, после того как сайт создан, Вы его регулярно пополняете, подписчики в Вашу рассылку постепенно прибывают, а репутация сформирована, можно приступать к созданию информационного товара по Вашей теме.

Что Вам здесь нужно знать?

Сразу отвечу на самые распространенные вопросы:

Какие темы мне освещать в моем товаре?

А вдруг я сделаю, а это окажется никому не нужно?

Как узнать, что нужно моей аудитории?

Ответ здесь очень простой. Спросите у своей аудитории, что ей нужно!

Проведите опрос своей аудитории и поинтересуйтесь, каких знаний им больше всего не хватает по Вашей теме. Ответы, которые Вам придут, будут самыми ценными из всего того, что Вы сделали до этого момента т.к. на основе них Вы и будете делать свой информационный товар, который станет золотой жилой Вашего бизнеса и оправдает все вложенные в создание бизнеса усилия.

Скажу больше, обычно такой опрос проводить даже не нужно, потому как Вам и так ежедневно будут слать письма с вопросами, из которых легко понять, что больше всего волнует Вашу аудиторию.

Я, например, получаю по 200 писем ежедневно и у меня уже давно не “болит голова” о том, какой товар мне делать, а скорее болит о том, где мне взять столько времени, чтобы сделать все товары, которые нужны моей аудитории **Ж**.

Что касается технической стороны вопроса, то здесь вариантов несколько.

Для начала Вам нужно создать содержимое товара. Вы можете набрать его в текстовом виде, можете записать в виде аудиолекции или видеуроков, а можете вообще это всё скомпоновать и сделать товар, в котором информация будет даваться разными способами.

После того как всё это сделано, Вам нужно решить в каком формате Вы будете продавать Ваш товар.

Если Ваш товар это парочка аудиофайлов, то здесь всё просто, запаковали в архив и оболочка готова. А если товар представляет собой совокупность текстовой информации, видеуроков, аудио и т.д. Что делать в этом случае?

Обычно всё это упаковывается либо в электронную книгу, либо записывается на диск.

Что выбрать - книгу или диск?

Давайте рассмотрим преимущества и недостатки обоих вариантов.

## Электронная книга.

### Преимущества:

- + Просто создать;
- + Просто повесить защиту от копирования;
- + После оплаты книга доставляется клиенту на автомате и без Вашего участия (с помощью специальных скриптов).

### Недостатки:

- Много информации в книгу не уместить т.к. громадный файл мало кто будет качать, да и систему он будет тормозить порядком. Поэтому от живого видео и большого количества аудио, скорее всего, придется отказаться;
- Для электронных книг в основном подходит только текст.
- Солидную цену на электронную книгу поставить сложно т.к. она товар электронный и изначально не вызывает ощущение ценности.

## Диск.

### Преимущества.

- + Можно записать огромный объем информации, которая может включать в себя много видеопрезентаций, аудиофайлов и т.д.;
- + За диск можно попросить цену в несколько раз больше, чем за электронную книгу т.к. носитель физический и воспринимаемая ценность у него гораздо Выше.

### Недостатки:

- Нужно заказывать создание диска на стороне (запись, печать обложек, коробки и т.д.) либо самому покупать дополнительное оборудование, чтобы их создавать;
- Нужно связываться с почтой, которая будет являться посредником между Вами и Вашими покупателями. А “Почта” как известно, не самая надежная и ответственная организация;
- Ещё один недостаток дисков в том, что на них сложно навесить защиту от нелегального копирования.

Вот такие сравнения.

Лично я с самого начала создаю свои товары исключительно на дисках и пока об этом ни разу не пожалел. Хотя не исключено, что со временем я начну выпускать и электронные книги.

Следующий этап после создания товара – это создание специального минисайта под этот товар. На минисайт обычно помещают рекламный текст и форму заказа.

Пример минисайта: <http://www.allmoments.ruseller.com/?chainik>

# Партнёры – двигатель Вашего Интернет-бизнеса.

После того, как товар и минисайт создан, встает вопрос – “Как сделать так, чтобы о нем узнало как можно больше людей?”.

Естественно, первыми людьми, кому Вы предложите ознакомиться со своим товаром должны быть подписчики Вашей рассылки и посетители Вашего сайта.

А что дальше?

Дальше Вам нужно будет покупать рекламу на сторонних сайтах и в рассылках, которые схожи с Вашим товаром по тематике, размещать собственные статьи в различных каталогах и т.д.

Но перечисленные выше методы это всё мелочи по сравнению с тем, сколько новых клиентов Вы сможете получить с помощью мощнейшего инструмента, который называется “партнерская программа”.

Как устроена эта партнерская программа?

Смысл в том, что Вы позволяете другим людям зарабатывать на продаже Вашего товара.

Выглядит это примерно так.

Вы устанавливаете на свой продающий сайт скрипт партнерской программы.

Через этот скрипт люди будут регистрироваться в качестве Ваших партнеров, и получать свои персональные ссылки на Ваш продающий сайт.

Получив ссылку, партнеры уже на своих сайтах и в своих рассылках рекламируют Ваш товар.

За тех людей, которые пришли от партнера, сделали заказ и оплатили его, Вы выплачиваете партнеру комиссию.

Соответственно, чем больше у Вас партнеров и чем выше комиссия за каждую продажу, тем больше людей они будут направлять на Ваш продающий сайт.

Вот так в общих чертах выглядит система раскрутки Вашего товара среди своей аудитории.

# Регистрация ИП – Ваш спокойный сон.

Очень часто получаю письма примерно следующего плана:

*Единственное, что все время меня останавливало - это наши законы. Поэтому я прошу Вас поделиться со мной своим опытом, ведь как я поняла Вы зарегистрированы как частный предприниматель.*

*Расскажите пожалуйста, как открыть свой бизнес в сети Интернет, ту же веб - студию к примеру, и при этом действовать в рамках российского законодательства со всеми вытекающими последствиями. Заранее благодарна.*

Ничего сложного здесь нет.

Регистрируетесь как индивидуальный предприниматель (ИП) с видом деятельности, который и Вам подходит и подпадает под упрощенную систему налогообложения (6% от прибыли).

Регистрация длится около недели. Лучше все подобные дела решать через фирму посредника, которая занимается этим в Вашем регионе. Эта же фирма потом будет вести за Вас все налоговые дела (лично я так работаю).

После регистрации Вам выдадут специальное свидетельство о регистрации Вас в качестве ИП, в котором будет прописан Ваш уникальный номер (т.н. ОГРН).

Идем дальше.

Деньги у населения за свои услуги просто так брать нельзя. Нужно провести их либо через кассовый аппарат, либо через банковский счет.

Открываете банковский (расчетный) счет в любом банке. Для открытия счета Вам понадобится свидетельство о регистрации в качестве ИП, ИНН (формата А4), паспорт, если у Вас есть печать, то ещё и печать.

Все деньги за выполненные услуги нужно получать на этот счет.

Затем, в конце каждого квартала (3 месяца), Вам нужно будет брать выписку со своего банковского счета, считать сумму заработанных средств и платить с них 6% налога. За меня это делает фирма, занимающаяся бухгалтерскими услугами. Я им сдаю выписку, они считают, говорят мне сумму и я плачу.

Вот в принципе и всё. В каждом конкретном случае, конечно, будут всплывать свои нюансы, но в общих чертах картина выглядит именно таким образом.

Регистрировать ИП я Вам советую после того, как товар уже создан и начали поступать первые заказы.

# Итоги.

Вот и мы и подошли к концу этого доклада. Надеюсь, этот документ придал ясности Вашим мыслям по отношению к такому понятию как “Интернет-бизнес по продаже своих знаний через Интернет”.

Теперь Вы уже с трезвой головой можете ясно решить для себя, стоит ли Вам тратить своё время и начинать этим заниматься или лучше будет просто пройти мимо.

Не верьте тем, кто будет утверждать, что заработать деньги в Сети очень легко, не верьте тем, кто будет говорить, что заработать деньги в Сети очень трудно, а просто знайте, что миллионы людей ежедневно зарабатывают с помощью Интернета миллионы долларов и что в этом виртуальном мире есть место и для Вас.

Вы ничем не хуже других и также можете всему научиться, но естественно только через Ваши разумные действия и ежедневный труд по созданию и развитию своего бизнеса.

Для более подробного ознакомления советую Вам подписаться на мою бесплатную. ежемесячную рассылку “Инструменты Онлайн Бизнеса” (сделать это можно на сайте <http://evgeniypopov.com>), а также посетить мой сайт <http://ruseller.com>

Успехов Вам!!!

С уважением, Евгений Попов.