

Терри Дин.

Если бы я начал с полного нуля.



«Терри, что бы ты стал делать, если бы тебе пришлось начинать создавать свой бизнес в Интернете с нуля?!» Достаточно распространенный вопрос. И это понятно, ибо в природе существует бесчисленное количество вариантов создания и развития собственного онлайн-бизнеса с полного нуля. Ну, даже если не бесчисленное, то их очень и очень много. Вы можете начать работать в социальных сетях. Вы можете стать специалистом по контекстной рекламе. Вы можете зарегистрироваться в партнерских программах и начать в них работать, получая комиссионные... Вы можете создать сайт, наполнить его большим количеством ценной информации и зарабатывать на блоках AdSense, разместив их на своих страницах. Вы можете открыть собственный Интернет-магазин, со страниц которого продавать все мыслимые и немыслимые товары и услуги. Вы можете стать профессиональным консультантом. В конце концов, Вы можете создавать и продавать собственные информационные товары. С одной стороны, такое обилие возможностей является несомненным плюсом для онлайн-бизнеса. С другой же оно является буквально парализующим новичков минусом. Слишком большое количество путей и вариантов выбора приводит новичков в растерянность. Они попросту не знают, что выбрать, и часто «застревают» именно на этой стадии. Поэтому и спрашивают... А что бы стал делать я, если бы мне предстояло начать все с самого начала, с полного нуля? Скажу сразу: **я бы начал с работы в партнерских программах.** В стратегической перспективе я бы, бесспорно, задумался о создании собственных информационных товаров, но поскольку кушать что-то надо уже с самых первых недель, начал бы я именно с **партнерок.**

Хорошие партнерские программы предоставляют почти все необходимое для того, чтобы немедленно приступить к продажам их товаров и услуг и заработку на этом приличных денег.

Партнерские программы

– очень хорошая школа создания и развития собственного бизнеса. Они позволяют многому научиться, а чтобы преуспеть в нашем деле это абсолютно необходимо. Многие новички убеждены, что в онлайн-бизнесе все просто – нажал кнопку «бэбло» на своем компьютере, и денежки посыпались... Соответственно, все пытаются найти эту самую

кнопку, но никто не может ее обнаружить. А ее просто нет в природе. Поэтому вместо того, чтобы продолжать упорные ее поиски, примите данность: Вам придется очень многому научиться, причем быстро и одновременно. К величайшему счастью, абсолютное большинство тех вещей, которым Вам придется научиться, не являются чем-то суперсложным. Кстати говоря, раньше, когда я только-только начинал свой путь в онлайн, все было гораздо сложнее и труднее. Развитие технологий все существенно упростило, а бушующая в Сети конкуренция привела к серьезному снижению цен на те вещи, за которые придется платить, начиная собственный Интернет-бизнес. Так что Вы начинаете его в самое подходящее время!

Главные отправные точки, на которых Вам нужно сосредоточиться, если Вы начинаете с полного нуля.

1. Хостинг для Вашего сайта. Хостинг – это то место в Интернете, куда Вы будете закладывать файлы и папки, образующие Ваш сайт. Сегодня рынок хостинга насыщен как никогда – Вы можете отыскать все виды услуг, от бесплатного хостинга до Вашего личного физического сервера, причем по весьма сходным ценам. Чтобы объяснить все это простым языком, скажем следующее. С одной стороны, я не советую Вам размещать сайт на бесплатном хостинге. Главный его недостаток состоит в том, что Ваш сайт в этом случае может быть закрыт и пропасть в любую секунду без объяснения причин. Только представьте, как Вам будет тяжело и неприятно, когда Вы раскрутите сайт, люди будут его помнить, и вдруг он испаряется вместе с Вашим бизнесом только потому, что хостер так решил, а он, предоставляя Вам хостинг бесплатно, вовсе не обязан за это отвечать. Ну, и других недостатков у бесплатного хостинга тоже хватает. С другой стороны, на начальном этапе Вам не нужен и самый сложный и дорогостоящий вариант. В дальнейшем, когда Ваш бизнес раскрутится и возрастет его мощь, Вы всегда сможете перенести свой сайт на более мощный вариант, но для начала Вам вполне подойдет недорогой «стандартный» пакет, который включает в себя все необходимое практически для любого начинающего коммерческого сайта.

[\[С моей точки зрения идеально под это определение подходит тариф «Start» на - BeGet.ru](#)

- кстати, Beget подарит Вам домен второго уровня и бесплатное пользование ресурсом 30 дней.]

2. Ваш сайт. Я бы не стал мудрствовать лукаво и установил бы для создания сайта какой-нибудь популярный движок, который позволил бы мне управлять сайтом и наполнять его контентом, без обладания знанием языков программирования и прочими специальными навыками. И с моей точки зрения наилучшим из доступных движков является **WordPress**. WordPress прост в установке и освоении, он вполне может справиться с задачами публикации Ваших материалов и управления ими. К тому же, к этому движку существует много различных «надстроек» (так называемых «плагинов»), расширяющих его возможности, а также масса вариантов дизайна, который можно менять буквально одной кнопкой, не испытывая необходимости переделывать весь сайт страницу за страницей. На сайте под управлением WordPress Вы можете разместить и постоянные страницы с Вашими продающими текстами, коммерческими предложениями и всем остальным. На главной странице у Вас будет динамическая

новостная лента из новых материалов, также движок предоставит Вам отличные возможности каталогизации и архивации материалов. По моему глубочайшему убеждению для новичка – лучше не найти. [Самый лучший в Рунете курс обучения по всем возможностям [WordPress находится здесь](#) – <http://www.berestneff.com/wordpress.htm>

- кстати, в природе существует и более серьезный движок – Joomla – у него возможности побогаче. Курс обучения по [Joomla живет вот тут](#) – <http://www.berestneff.com/joomla.htm> - прим. перев.]

3. Ваш контент. Итак, я выбрал хостинг и создал на нем сайт на WordPress – что дальше? А дальше я бы сделал целью этого сайта предоставление аудитории самой качественной и полезной информации по той теме, по которой я собираюсь продавать товары и услуги через партнерские программы. Помните, я выше говорил, что начал бы именно с партнерских программ? Наполняя свой сайт подобным контентом, я начну привлекать на его страницы аудиторию, которой в дальнейшем смогу рекомендовать те или иные товары из партнерских программ, в которых участвую. И если аудитория будет довольна контентом моего сайта, она обязательно станет прислушиваться к моим рекомендациям и покупать по моим партнерским ссылкам. А я буду получать честно заработанные комиссионные. Определить, в какой именно информации заинтересована аудитория, можно, начиная со **статистики поисковых запросов**

которую можно просмотреть хотя бы вот здесь – <http://www.wordstat.yandex.ru>

– но следует помнить, что статистика поисковых запросов обладает не особо высокой точностью, и на ней останавливаться не следует, нужно в дальнейшем использовать и другие методы исследования спроса на информацию. [Очень рекомендую вот это руководство по исследованию спроса на информацию в Рунете -

<http://www.berestneff.com/shop/teleseminar/market-research/> -

прим. перев.] Контент следует подавать в своей собственной личной манере, от своего имени и с хорошей долей юмора – аудитория это любит. Создавая и подавая ей контент, всегда оставайтесь самим собой и не пытайтесь разыгрывать из себя того, кем не являетесь. Это общее и очень важное правило.

4. Ваш подписной лист. С самого первого своего дня в онлайн-бизнесе Вам следует сосредоточиться на формировании Вашего подписного листа. Откройте свою [бесплатную рассылку](#)

и разместите форму подписки на своем сайте – это самый простой способ создать и наращивать свой подписной лист. Кое-кто с пеной у рта доказывает, что «E-mail-маркетинг давно умер», но это неправда. Подписные листы до настоящего времени остаются и еще очень долго останутся самым доходным активом любого успешного предпринимателя в онлайн. Издавайте собственную рассылку – это одна из самых выгодных инвестиций Вашего времени и сил. В свое время развитие подписного листа стало для меня самым настоящим прорывом в собственном бизнесе, и сила подписного листа с каждым днем только возрастает, если правильно им управлять. Кстати, воспользуйтесь для целей открытия своей рассылки и управления подписным

листом услугами профессионального сервиса. Подписной лист – слишком важный актив, скупиться тут опасно. [С моей точки зрения, в Рунете самым лучшим выбором является

сервис SmartResponder – <http://www.berestneff.com/smart.htm> - прим. перев.

]

5. Ваша прибыль. Последний по списку, но, разумеется, не по значению пункт. Вы, наверное, уже догадались, каким образом та система онлайн-бизнеса, организацию которой я описал в предыдущих пунктах, станет приносить Вам доход. Наполняя сайт и рассылку качественным и полезным для аудитории контентом, мы формируем с ней нужного рода отношения. Затем в контексте всех наших материалов мы рекомендуем ей товары и услуги, дополняющие наш бесплатный контент, и получаем с их продаж комиссионные. А в дальнейшем, в стратегической перспективе задумываемся о создании собственного информационного товара. По мере роста нашего бизнеса, количества подписчиков и посетителей, появления стабильных доходов, часть которых можно реинвестировать в наш же проект, следует задействовать дополнительные приемы раскрутки и монетизации сайта и рассылки. Все необходимые дополнительные знания можно получить в специальных материалах, которых сегодня полным-полно, как платных, так и бесплатных.

Итак, теперь, когда Вам ясна полная картина создания собственного бизнеса с полного нуля – принимаемся за работу!

Источник: <http://www.terrydean.org> Terry Dean, a 7 year veteran of Internet marketing, will Take You By The Hand and Show You Exact Results of All the Internet Marketing Techniques he tests and Uses Every Single Month" Click here to Find Out More: <http://www.netbreakthroughs.com> Терри Дин - ветеран INTERNET-маркетинга с более чем семилетним стажем. Он возьмет Вас за руку и поведет на экскурсию прекрасных результатов, которых добился благодаря маркетинговым приемам, опробованным и доказавшим свою эффективность долгой практикой. Подробности на <http://www.netbreakthroughs.com> Перевод на русский язык - Павел Берестнев, <http://www.berestneff.com>

Похожие статьи

[10 причин заняться бизнесом](#)

[Как стать предпринимателем.](#)

[Личная продуктивность.](#)

[Начать инфобизнес.](#)

[Три принципа web-остроения](#)

[Интересные файлы по бизнесу](#)

{social}