

Новая страница 1

Инфопредпринимательство.

Что это такое?



Вы задавались вопросом, как Сделать Что-то?

Как воспитать ребенка?

Как заняться йогой?

Как научиться играть на гитаре?

Как начать бизнес ?

И в поиске товаров или услуг, мы находимся в поиске информации и опыта и мы готовы за это платить.

То есть, человек готов платить Вам за то, что Вы предоставите ему знания или товар в интересном ему виде (консультация, аудиотренинг, интернет семинар, видеокурс, книга , выставка , презентация, реклама и т.д.) и, если Вы делаете все качественно , он будет покупать у Вас

снова и снова

Как определиться? Например, В Яндекс (используя их аналитику Wordstat.yandex.ru)

)
.

Как воспитать ребенка? - 14474

Как заняться йогой? - 7172

Как научиться играть на гитаре? - 23850

Как начать бизнес ? - 40328

И это только маленькая часть тех Ваших потенциальных клиентов, которая есть в интернет. И это только Яндекс. Еще есть гугл, где общая цифра поиска русскоязычной аудитории будет примерно на 20-30% выше. Есть социальные сети и масса ресурсов, где Ваши клиенты уже Вас ищут. Главный вопрос в том, создали ли Вы предложение и находят ли Вас.

КАК ВОЙТИ В НИШУ успешного предпринимателя и СТАТЬ В НЕЙ ЛИДЕРОМ, МНОГО ЗАРАБАТЫВАТЬ И ЗАНИМАТЬСЯ СВОИМ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ.

7 предложений.

1. Позиционирование.

Позиционирование - это то, как Вы хотите, чтобы рынок Вас воспринимал. Люди еще не знают Вас и Вы себя можете преподнести как угодно, главное, чтобы это было близко к действительности. Позиционирование определяет Ваше будущее

движение и пожалуй - это одна из главных тем для начала. Точнее, то, о чем нужно подумать еще перед стартом Вашего проекта.

2. Привлечение Аудитории.

Один из главных элементов, которые Вам нужно будет освоить - это привлечение целевой аудитории. Аватар - это Ваш идеальный клиент. Возраст. Пол. Чем он занимается. Что он делает. Есть ли у него дети. Какие у него хобби. Страхи. Желание.

3. Создание Отношений До Покупки.

Чтобы продавать больше и быстрее сегодня - Ваша задача №1, научиться быстро строить отношения с Вашей аудиторией. Лучше - в рекордное время.

- В первую очередь ценность, которую получает человек
- Результаты наперед. Научитесь доводить до результата еще до продажи
- Авторитетные источники, которые ссылаются на Вас (ТВ, медиа, сайты)

Это ускоряет процесс создания отношений.

Еще пример создания «теплых отношений» с клиентом до покупки товара:

Чего обычно хочет мужчина в первую очередь? Мы все знаем чего. Но он не может это получить сразу. Он не может предложить это женщине на первом же свидании, иначе в 99% ему скажут «прощай». Поэтому, он так же «утепляет» отношения, кафе, ресторан, парк, кино. Смысл понятен.

4. Высокая Конверсия.

Вы не сможете много зарабатывать, если не научитесь эффективно конвертировать Вашу целевую аудиторию в клиентов. На первом этапе это может быть конверсию в Вашу e-mail рассылку. Дальше - продающая страница. Контекстная реклама, Доски объявлений. Социальные сети и Т.Д.

5. Отношения После Покупки.

Как правило после первой покупке, мы больше не обращаем внимание на этого клиента, а зря. Купил товар и конец. Как раз то клиент теперь , если конечно все прошло гладко после покупке, теперь ВАШ . Он теперь Вам доверяет и мы можем в последующем ему продавать товар и свои услуги. Вы создаете отношения с клиентом и по массовыми исследованиям, конвертировать существующего клиента в 5-6 раз проще, чем конвертировать нового

6. Вовлечение.

Чем лучше Вы умеете вовлекать Вашу аудиторию в самые разные Ваши затеи, тем больше у Вас покупок в процессе.

Согласны, что нам нравится, когда нам интересно? Когда разнообразно? Когда есть эмоции?

Это то, что Вам нужно научиться вызывать и разжигать у Ваших клиентов и читателей. Письма с разными заголовками и разной манерой письма. Видео профессиональные и полностью аматорские. Аудиофайлы. Посты в блоге.

Используйте все источники вовлечения, чтобы сделать Вашу аудиторию фанатами.

7. Масштабирование.

1000\$ можно зарабатывать и будучи самому в бизнесе, но чтобы делать 100.000\$ в месяц и больше, Вам нужна команда и нужно масштабироваться. Это критически важно.

Создание виртуальной компании - очень яркая штука, которая воодушевляет, увлекает и приносит хорошую прибыль.

Автор: **Олесь Тимофеев**

Похожие статьи

[10 причинзаняться](#)

[бизнесом](#)

[Какстатьпредпринимателем.](#)

[Личнаяпродуктивность.](#)

[Какначать?](#)

[Трипринципа](#)

[web-построения](#)

{social}