

КАК ПОЛУЧАТЬ **ДЕНЬГИ** в интернете



**Инна
Кхан**



**Светлана
Симонова**



**Настя
Мальшева**

спецотчет
ОТ ЛИДЕРОВ РУНЕТА



В этом спец-отчете:



Автор: Инна Кхан

<http://InaKhan.ru>

- ✓ Почему даже при наличии работающей системы у Вас нет желаемого результата?
- ✓ Как преуспеть во всем, что вы делаете?
- ✓ Почему иногда нужно делать меньше и при этом получать больше?
- ✓ Как построить успешный бизнес в интернет, который будет гарантированно приносить вам прибыль?

"Как достичь Успеха в любой сфере бизнеса, используя Интернет, при этом оставаться человеком?"

Признаюсь....

Я являюсь сертифицированным лайф коучем, помогаю людям по всему миру в достижении их целей, раскрытии их потенциала и получении желаемых результатов в свою жизнь. Но при этом я совершенно **простая, открытая девушка**, которая начинала свой путь к успеху с огромных падений и поражений.

И сегодня я могу твердо сказать, **чтобы жить в достатке и счастливо, Вам не нужно пахать как Папа Карло**, как большинство людей, которые сегодня пытаются что-то в своей жизни изменить.

Факт, я больше не работаю по 24 часа в сутки, чтобы заработать себе на комфортную жизнь. Меня не тревожит критика со стороны конкурентов и если честно, я уже давно перестала переживать по поводу денег.

Порой я могу позволить себе неделями отдыхать с семьей и ничего не делать.

И тем не менее, я добилась своей цели, я получаю именно столько денег в свою жизнь, сколько мне хочется.

В этом небольшом отчете, я расскажу Вам, **КАК**, с помощью простого осознания Вы можете упростить свою жизнь как минимум на 80% и при этом получать максимальный положительный результат.

Эти техники помогут Вам, так как они очень просты...

"Ежедневный перегруз ни кому не нужны знаниями"

Когда я наблюдаю за людьми, которые пытаются делать бизнес, используя интернет, я вижу одну и ту же ошибку.

99 человек из 100 ставят перед собой цель, пишут план действий и потом начинают... "Учиться". В этот момент человек попадает в ловушку, "мне нужно все знать, подготовиться, сделать все идеально правильно и вот потом я стартану..."

Человек подписывается на все возможные рассылки, часами просиживает на блогах и в соц сетях, еще непонятно сколько времени тратит на бесполезные переписки в скайпе и потом удивляется, почему у меня ничего не получается.

В итоге человек просиживает у своего компьютера сутками, постоянно "обучаясь" новым фишкам, наблюдает за новыми тенденциями, планирует опять и опять как лучше преуспеть в своей нише.

По идее это нормально, абсолютно все на первом этапе попадают в эту ловушку "хочу все знать", однако если начинаете засыпать с компьютером на своем пузе или в обнимку с монитором, при этом количество новых фишек которых нужно изучить постоянно растет, то пора немножко встряхнуться и включить пожарную тревогу.

Вот самая важная вещь, которую я осознала, спустя несколько лет активной работы над достижением своего успеха.

*** На самом деле, Вам не нужно все знать, Вам просто нужно начать ДЕЛАТЬ. И именно действия откроют поток денег на Ваш банковский счет.**

Все остальное - это просто оправдание того, чтобы не делать тот самый важный шаг к вашей цели.

Проведите эксперимент, возьмите маленький блокнотик и выделите себе один день на то, чтобы понять, куда вы тратите свое драгоценное внимание и время. Записывайте все, на какой сайт зашли, как долго там просидели, потом на какую ссылку кликнули и на какой другой сайт перешли, сколько минут проболтали по телефону или скайпу, сколько фильмов пересмотрели и так далее и тому подобное.

Это упражнение наглядно даст Вам понять, куда уходит ваше время и почему Ваши цели так и не достигаются. Поймите одно постоянное изучение новых курсов, бесцельное общение в соц. сетях, пустые переписки в скайпе - НЕ ПРИНЕСЕТ Вам денег.

Поймите одно, пока Вы обучаетесь, Ваш сосед будет зарабатывать деньги, потому что он осознал Силу концентрации на своей цели и важность продуктивных действий.

"Негативное программирование заложено в нас с детства"

Я часто сталкиваюсь с такими высказываниями:

"Вы Инна молодец, я бы тоже так хотела, но у меня катастрофически не хватает времени, придешь с работы, покормишь семью, сядешь за компьютер, посмотришь урок и глядишь спать опять пора..."

Смотрите в чем проблема. С раннего детства, нас всех программировали на то, что мы должны учиться, учиться и еще раз учиться - чтобы получить хорошую РАБОТУ, чтобы заработать много денег нужно много учиться, чтобы быть успешным человеком - тоже нужно много учиться.

С самого детства нас приучают коллекционировать разного рода информацию, и за частую половина той информации, которую мы храним в своем подсознании, и даром никому не нужна.

Но вот что интересно, почему-то, когда мы с вами росли, практически не уделялось внимание действиям.

То есть в школе, если мы запомним информацию на уроке достаточно хорошо, потом напишем контрольную работу на хорошо, потом сдадим экзамен на хорошо - это делало нас отличником и хорошим специалистом.

Но это не так! Сегодня много юристов, врачей с несколькими образованиями, но они едва сводят концы с концами. И в тоже время какой-нибудь раздалбай берет и зарабатывает миллионы. Почему так?

Опять все упирается в пропасть между знаю и делаю. Абсолютно каждый из нас знает намного больше, чем он делает. Но у кого-то эта пропасть маленькая, а у кого-то она исчисляется годами пути.

Как же Вы можете сузить эту пропасть между "знаю и делаю"? На самом деле все намного проще, чем вы думаете. Во-первых, поставив перед собой цель, сконцентрируйтесь на ее конечном результате. Распишите примерный план ее достижения. И начинайте **ДЕЙСТВОВАТЬ**.

Выпишите себе одну задачу на день и отключите все соц. сети, скайпы, телефоны, отпишитесь от миллионных рассылок, на которые вы подписались, чтобы **сконцентрироваться именно на одной задаче!** И просто тупо начинайте выполнять ее.

Смысл заключается в том, чтобы довести эту задачу до самого конца. Если вы последуете моему совету, вы удивитесь, как мало парой нужно времени чтобы осуществить задуманное.

Например, ваша цель заработать свою первую 1000\$ в Интернете.

Пишите план, создать рассылку по вашей теме, сделать сайт (блог), запустить рекламу, и что-то продать вашей подписной базе.

Теперь берете пункт первый и выделяете не него день - максимум 3. Первый день вы можете потратить на набор информации. Второй день просто берете и пишете всю рассылку, (напоминаю одна задача на день) и в третий день вы запускаете свою рассылку.

И так далее по плану.

То есть что мы с вами сейчас усвоили...

*** Когда Вы умеете концентрироваться исключительно на одной задаче и доводите ее до конца - это и есть Ваш секрет успеха.**

Выделите себе конкретное время для поставленной задачи, и убедитесь в том что, когда время пришло, Вы действуете, а не создаете видимость. Тем самым Вы укрепите свою концентрацию, силу воли, а самое главное продуктивность, которая неизбежно приведет Вас к желаемому результату.

"Ваша цель растягивается под Ваши временные рамки"

Смотрите, когда вы ставите себе цель, Вы примерно угадываете дату ее воплощения. Но, если Вы даете себе слишком много времени на ее осуществление, то Ваша цель будет растягиваться под этот промежуток времени. Тем самым Вы начнете сами себя саботировать, делая множество ненужных движений, и очередной раз захламлять свою голову не совсем нужной информацией.

Давайте разберем пример:

Вы поставили цель заработать ту же 1000\$ с помощью интернета. И Вы даете себе на это целый год.

Тем самым Вы начинаете подготавливаться, изучать всякие там майнд карты, курсы, рассылки, потихоньку что-то внедрять, и к концу года, если Вы еще не повязли в потоке вечно обновляющейся информации, Вы делаете конкретные шаги и вуаля зарабатываете 1000\$. Но из практики скажу, заработав первую 1000, Вы начнете кусать себе локти, так как поймете, что за этот год Вы легко могли заработать все 10 000\$, если бы действовали более продуктивно.

Поймите одно, поставив перед собой цель, Вы должны максимально сконцентрироваться на желаемом результате! Только на этой цели и не позволять себе или внешним факторам Вас отвлекать от поставленной задачи.

Когда Вы на 100% погружаетесь в свою цель, иными словами, Вы на ней сконцентрированы, и ежедневно делаете продуктивное действие, которое приближает Вас к Вашей цели, то Вы будете удивлены, как легко и быстро Вы начнете получать положительные результаты.

Ваша продуктивность будет расти, деньги придут как результат от проделанной работы. Возможно, Вы напишите книгу, продадите N-ое количество партнерок, запустите свой инфо-продукт, это может быть что угодно или же все сразу. Факт остается фактом - только продуктивные действия приведут Вас к результату.

*** Когда Вы научитесь концентрироваться на одном, Вы сможете концентрироваться на чем угодно.**

Когда я осознала эту простую истину, мой бизнес стал расти в геометрической прогрессии. Это стало для меня квантовым скачком. Я научилась концентрации, стала очень продуктивной, что моментально отразилось на моих доходах. Как ни странно у меня появилось время и для семьи и для отдыха.

Вот несколько фотографий из моего 3х месячного отпуска в этом году.



На пароходе музыка играет.... За моей спиной берега Франции...



Брюссель, Бельгия



Встреча с друзьями в Амстердаме, голуби такие же дружные как в Венеции...



Литва, Вильнюс - очень красивая природа в этих краях.



Бухарест, Румыния - Встреча с моим наставником Боб Проктором.



Румыния, я и моя коллега life coach Ким

Вам совсем не нужно жертвовать своей семьей, отдыхом, друзьями, для того чтобы достичь желаемого результата в своей жизни. Помните, мы не можем контролировать время! Каждому из нас дано 24 часа в сутки. И чтобы получить

максимальную выгоду, научитесь контролировать свои действия! Выбирайте и делайте то, что приближает Вас к Вашей цели! Не создавайте иллюзию и оправдания, выбирайте осознанный выбор, который даст Вам именно то, что хотите Вы.

Подводя итог, могу лишь сказать, применяйте мои рекомендации и Вы убедитесь в том, что ваша жизнь станет более насыщенной, интересной и самое главное прибыльной.

Вот Вам небольшая домашняя работа:

1. Поставьте цель. Определите примерную дату ее достижения.
2. Напишите примерный план ее достижения (Кстати обратите внимание на то, что вы можете еще не знать, как точно Вы достигнете своей цели, но я скажу, что когда Вы будете действовать по направлению к цели, то все нужные КАК нюансы придут к Вам).
3. Возьмите Ваш первый пункт из плана и распишите Ваши продуктивные действия на день (не растягивайте на неделю, помните, скорость Ваших действий, равняется деньгам).
4. Концентрируйтесь на одной задаче и не позволяйте себе отвлекаться ни на что, пока не выполните поставленную задачу.
5. В конце дня проанализируйте, что Вы сделали в течение дня, и составьте план на завтра.

"Как успеть все на свете?"

И перед тем как Вы начнете оправдываться, почему Вы не успеваете, посмотрите на свой записанный план, и посмотрите какие из этих задач можно делегировать.

И скажу Вам честно, когда Вы принимаете четкое решение преуспеть, то страх платить другим за работу пропадает. На сайте <https://www.free-lance.ru/> Вы можете заказать различные услуги совершенно за копейки, но тем самым Вы сэкономите себе кучу времени. поэтому отложите свои оправдания на потом и начните действовать. :) В конце концов, каждый из Вас хочет положительных перемен в своей жизни, иначе бы Вы сейчас не читали этот отчет.

Вообще, по секрету признаюсь, в одиночку Вы никогда не достигните успеха. Отдав кому-то часть работы за небольшую плату, Вы уже команда. Вы помогаете кому-то финансово (пусть даже копеечная работа) и Вам в итоге все возвращается бумерангом, только в сотни или тысячи раз больше.

При работе с фрилансерами, как можно точнее определите и опишите, что Вы хотите и определите точные сроки выполнения работы. Таким образом, вы всегда будете выполнять все в сроки.

Мне очень повезло, я сегодня сотрудничаю с десятком фрилансеров, так же уже наняла себе менеджера, на которого возложила все рутинные дела, и как не странно все безумно счастливы. Поэтому не упускайте эту возможность.

"Следовательно, делегирование высвобождает Ваше время и позволяет Вам концентрированно выполнять продуктивные действия и всё что Вам остается..."

... упростить себе бизнес и наслаждаться всеми радостями жизни.

То есть, Вам не нужно больше спать в обнимку с компьютером, свои знания Вы превращаете в план действий, что возможно делегируете, доводите начатое дело до конца и получаете бесконечные доходы на свой банковский счет.

Какой именно план действий должен присутствовать в вашем распорядке дня?

Об этом я расскажу Вам в следующем видео.

Как заниматься любимым делом и получать от этого доход...

Это Видео появится буквально завтра и для того, чтобы его **гарантированно** получить - зарегистрируйтесь вот здесь:

[Кликните Сюда, чтобы Получить Видео](#)

Ну а пока что - воспользуйтесь теми советами, что я Вам сегодня дала и помните, что только Действия дадут Вам опыт, который приведет Вас к желаемому результату.

Я искренне желаю Вам успеха, и помните, я верю в Вас, у Вас все получится! Главное - это сделать свой первый шаг.



Инна Хан

Инна Хан, Лондон, Великобритания

<http://InaKhan.ru>

В этой части спец отчета:

- ✓ Есть ли выход из замкнутого круга?
- ✓ Как остановить марафон и больше не чувствовать себя загнанной лошадью, работающей в 4 смены.
- ✓ Что помогает совмещать бизнес и семью?
- ✓ Как найти свою тему и стать в ней королевой?
- ✓ Как получить свободу и достаток.

Автор: **Светлана Симонова**

<http://SvetlanaSimonova.ru>

В этом небольшом спецотчёте я хочу рассказать о том, что даже будучи загнанной лошадью и “работая в 4 смены” можно сказать “да!” своей Мечте. И в один прекрасный день взять ответственность на себя и начать делать то, что никогда не делала раньше.

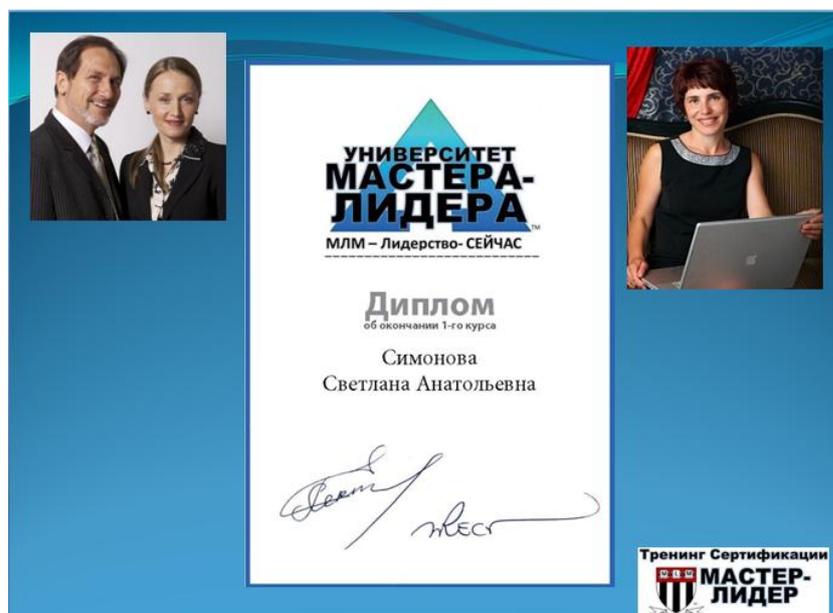
Ещё несколько лет назад мне казалось, что моя жизнь – напоминает поезд, который стремительно несётся под откос.



Да-да, именно так. Постоянная тревога, нехватка денег, сплошная рутина. Нет, так жить я не хотела.

Но обо всём по-порядку.

Меня зовут **Светлана Симонова**. Я закончила Университет Мастера – Лидера Кёрка и Елены Ректор. Дипломы за 1 и 2 курс уже ласкают мой взгляд и повышают самооценку. Дальше – индивидуальное обучение – моя заветная мечта.



Обучаясь в Университете, я познакомилась с замечательными людьми, получила новые знания. А свою любимую тему я нашла благодаря дополнительному курсу по e-мейл маркетингу. Теперь составление своей рассылки стало моим любимым занятием. Я с радостью делюсь теми секретами, которым научили нас Кёрк и Елена Ректор.

Но такая гармония и такой рост были не всегда.

Ещё буквально 3 года назад я называла свою жизнь “Марафон загнанной лошади”.

Мой трудовой день начинался рано утром и заканчивался поздно вечером.

На сон времени практически не оставалось. И не покидало состояние свинцовой усталости.

При этом постоянно маячила нехватка денег. Наше финансовое воспитание сводилось к тому, что кредит – это благо. Поэтому мы с мужем воспользовались этим благом, взяли ипотечный кредит, купили большую квартиру. И тут грянул кризис. Я была зациклена на проблеме нехватки денег. И нехватку денег получала в конечном итоге.

Я стала искать очередную подработку в Интернет. Так как моё финансовое воспитание в очередной раз дало “мудрый совет” - чем больше подработок, тем быстрее выплатишь кредит.

Ситуация не менялась из года в год. Утром я вела детей в садик / школу, бежала на работу, где каждый день проводила по 7 уроков.



Потом занятия с учениками на дому (это моя вторая смена)). При условии, что кто-то поможет забрать детей.

Вечером домашние дела (смена №3) и 1% в Интернете (смена №4).



Прожив в таком режиме многостаночницы два года, я поняла, что скоро случится что-то плохое. Скорее всего, начнутся проблемы со здоровьем.

И я приняла решение оставить основную работу и перейти в Интернет на полную занятость. Уфф! К этому решению я шла более полугода. Да, старые привычки не хотели уступать. Ломать стереотипы - сами знаете, каково это!

Но какая – то внутренняя сила постоянно гнала меня вперёд.

Я увлечённо осваивала Интернет, давала рекламу, работала с партнёрами. Дел было много. Я старалась успеть ВСЁ, узнать ВСЁ. Я стала закапываться в Интернет - делах.

Да, я делала определённые действия, получала результаты. Но они меня не устраивали. Всё оказалось очень просто – брела в сумерках наугад.

Я не умела ставить цель. Я не умела держать ФОКУС!

Система постановки и достижения цели перевернула всю мою жизнь!

Возможно, вам знакома такая метафора. Если в солнечный день направить луч солнца через увеличительно стекло на листок растения, то на нём появится прожжённое отверстие. Да, это сила фокусирования. Если вы будете просто держать листок на ладони, подставив его солнышку, он нагреется. И всё.

Только мощный фокус, усиление энергии в одну точку даст квантовый прорыв.

Если вы пришли в Интернет с нуля, вам обязательно нужно время на обучение. Это время накопления потенциала. “Ну, когда же я начну зарабатывать миллион! Уже год, как я в Интернет, а результатов нет”. Вывод: в интернете нельзя заработать. Всё это обман.

А вот и нет! Да, всё зависит от фокуса. У меня с ним большие сложности. И вот почему. Я работаю не выходя из дома. Мои дети видят меня дома постоянно. Им хочется поделиться своими проблемами, рассказать о своих делах. Но я при этом теряю фокус! Приходится прерываться на полуслове, иногда даже теряется мысль.

Так не возможно вести бизнес!

Вы знаете, ничего не возможного нет!

Вот какие решения я нашла:

1. Знак “кирпич”. Если он висит на ручки двери, не подходи, убьёт)!
2. Максимальный фокус на бизнес в утреннее время, пока дети в школе. Но я так люблю работать вечером. В любом случае, сон должен быть нормальный. Если спать по 3 часа – опасно для жизни днём. Очень теряется продуктивность. Проверено на себе.
3. Не планировать много дел. Большие списки дел порой просто вызывали у меня панику. Я отказалась от них. Пусть это будет 1-2 дела. Но довести до конца. И сделать максимально качественно (но без перфекционизма!).
4. В любой ситуации сохранять внутренне спокойствие! Выход всегда можно найти. А любая работа всегда растягивается под те временные рамки, которые вы ей отвели. (Кажется, Инна уже писала об этом))
5. Если у вас какая-то особо сложная ситуация, то знайте, что нам даётся испытаний ровно столько, сколько мы сможем выдержать. Вывод: не опускать руки и не сдаваться! Вы всё выдержите.
6. Чёткая цель даёт нам колоссальный источник энергии! Не жаловаться на отсутствие энергии! Лучше пересмотреть свою цель.

7. Читайте книги! В них вы найдёте ответы на многие вопросы, расширите свою осведомлённость о новых возможностях. Вас обязательно посетят какие-нибудь идеи. А так же вы будете дружить с копирайтингом. Особенно, если заведёте блокнотик и будете туда выписывать самые цветастые выражения. Я уже это делаю. Присоединяйтесь!

Ниша е-мейл маркетинга достаточно обширная!

Если вы хотите добиться успеха – необходимо в любой широкой нише найти узкое место. Место, которое ещё не занято. Или разрабатывать узкую тему. Но эта тема должна вызывать у вас страсть! Вам хочется творить именно в этой узкой теме.

Для меня такой узкой нишей стала схема построения е-мейл рассылки и наполнение её письмами строго по составленной схеме.

Извечный вопрос: о чём писать в письмах.

Этот вопрос просто преследовал меня. Я давала рекламу, набирала подписной лист. И знания у меня были. Но о чём писать подписчикам – я не знала. Сидела перед чистым листом бумаги - и ни одной мысли не приходило мне в голову. Грустно.



Первую подписную базу я просто потеряла. Я только и делала, что посылала письма с продающими предложениями. Это была громадная ошибка.

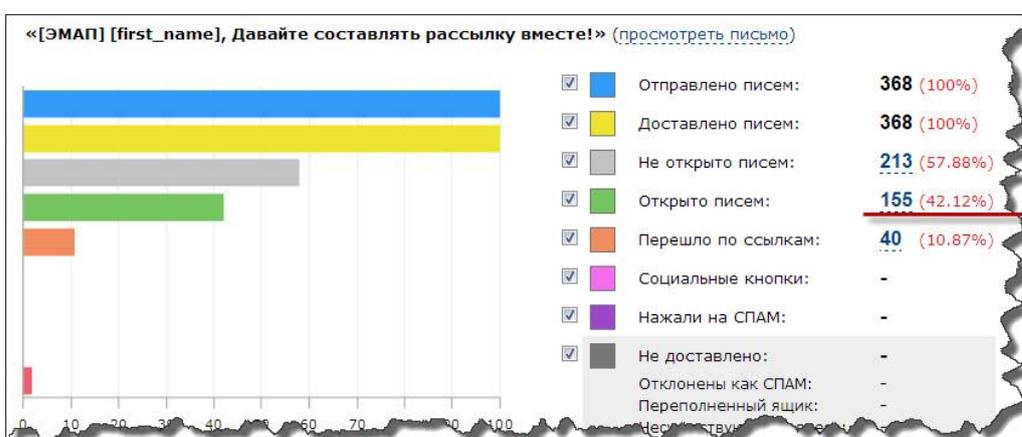
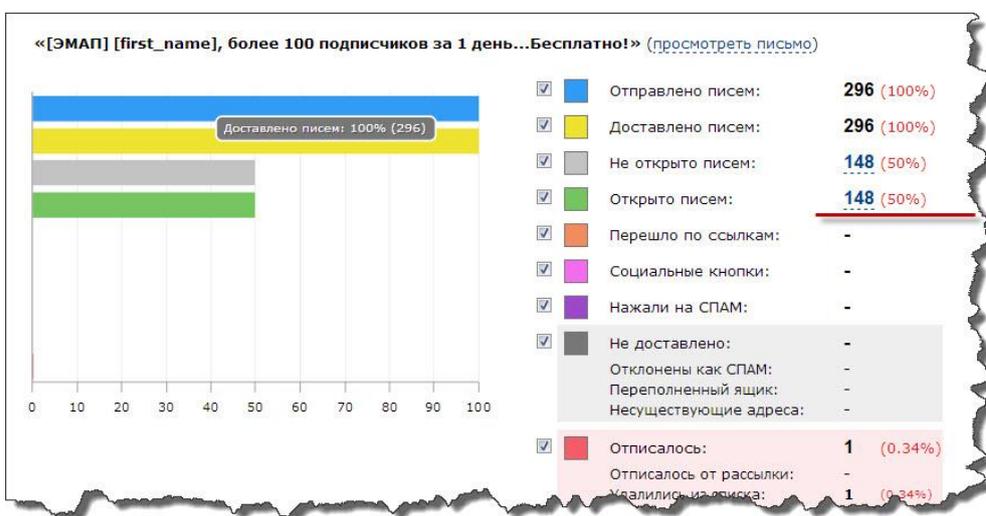
Сначала продажи были. Но потом всё потихоньку свелось на нет. Я понимала, что делаю что-то не так. Старалась выполнять все рекомендации, которые получала на вебинарах. Но это моей проблемы не решало. Я очень хотела составить свою рассылку, но просто не знала, с какой стороны подойти к этому вопросу.

Поэтому дополнительный курс по е-мейл маркетингу стал для меня просто находкой! Я получила огромное удовольствие от обучения. Я наконец-то увидела систему составления рассылки. Я нашла ответ на давно мучающий меня вопрос! Ура!

После окончания курса мне очень хотелось поделиться своими знаниями. Я понимала, что полностью не решу проблему наполнения писем контентом. Я и не ставила перед собой такую задачу.

Хотя бы приблизить на один шаг к решению этой проблемы!

Я провела серию вебинаров, сделала две новые рассылки, используя готовую схему. **Открываемость писем в новых рассылках резко взлетела до 40 - 50%.**



Я стала получать благодарности от подписчиков. Это, конечно, давало новый стимул заниматься любимым делом.

Но также на меня обрушилась лавина негодования!

"Вы используете опыт западных маркетологов!"

"У нас другой менталитет. В России это не работает!"

"Российские e-мейл маркетологи жёстко критикуют вашу схему!"

"Вы даёте неподходящие для Рунета рекомендации!"

"По вашей методике мы за целый месяц не смогли составить рассылку!"

"Портрет идеального подписчика – зачем так усложнять! "

Конечно, методику составления рассылки вы можете использовать любую. Я предлагаю только один из вариантов. Эта методика основана на решении проблем подписчиков. Здесь на первый план выходит живое человеческое отношение. И мне такая методика очень нравится.

Скажите, обязательно нужно жить в Европе или Америке для того, чтобы подписавшись на рассылку, получить свою порцию понимания, внимания, сопереживания?

Или Российских подписчиков нужно бомбардировать продающими письмами? Я согласна, это бизнес! Но когда я открываю свой почтовый ящик, я представляю, что видят мои подписчики:

“Внимание! Осталось 48 часов!”

“Скидка 90% исчезнет через 30 мин.!”

“Осталось совсем немного времени и тренинг будет стоить 10 000!”

Вам знакомы такие заголовки? Я вижу их регулярно.

Давайте порассуждаем, какое письмо вы откроете при прочих равных продающих заголовках? Вы посмотрите на имя отправителя.

- если вы доверяете автору,
- если знаете, что его рекомендациям можно верить,
- если автор ведёт рассылку по вашей родной теме,

то письмо будет прочитано.

В остальном можете смело отписаться от ненужных рассылок. И не захламлять свой почтовый ящик.

Теперь давайте разберёмся с портретом подписчика. Почему это важно?

Вы не можете быть для всех одинаково полезным. Точно так же, как вы не можете выйти замуж (или жениться) на всех. Вы притягиваете определённый тип людей. Вы помогаете решать проблемы определённой категории людей.

Выявить вашу Целевую аудиторию, определить её страхи, цели помогает портрет подписчика. Когда вы составляете такой портрет, вы можете либо описать одного человека, с которым вы знакомы, либо сделать собирательный образ. Образ вашего идеального подписчика автоматически создаётся в вашем сознании. И именно таких людей вы будете притягивать в вашу рассылку.

Вы будете чётко понимать, о чём писать в письмах, какого желаемого результата хочет добиться ваш подписчик. И вы будете понимать, чем вы можете ему в этом помочь.

И ваш доход будет прямо пропорционален тому количеству людей, которому **Вы БУДЕТЕ ПОЛЕЗНЫ**.

Когда я пишу письма, у меня рядом лежит портрет идеального подписчика. И обращаясь к моим подписчикам, я вижу живых людей.

И писать такие живые письма мне нравится намного больше! Пусть говорят что угодно о западных методиках, я остаюсь при своём мнении!

Я горжусь титулом “королевы е-мейл маркетинга”!

Ну а теперь домашнее задание:

1. Определите нишу и найдите в ней более узкую тему.
2. Опишите вашего идеального подписчика
3. Придумайте заголовок рассылки.
4. Запишите, какую проблему вы сможете решить вашему подписчику в своей рассылке.
5. Напишите 3-5 писем.

Я поделилась с вами моими наблюдениями. И скажу вам одно: сделав один шаг за пределы привычной жизни, начинаешь понимать, сколько вокруг возможностей. Насколько хороша жизнь во всех её проявлениях!

И это совсем не значит, что нужно принести в жертву семью, детей. Я точно также хожу в магазин, готовлю обед, мою полы, вожу детей на занятия. Дети уже очень давно занимаются бальными танцами. И этот красивый вид спорта стал частью нашей жизни.



На фотографии слева мои сын и дочь перед танцевальным конкурсом. Справа: сын и его партнёрша получили дипломы за выход в финал.

Этим летом мы впервые всей семьёй поехали отдыхать за границу.



..... Невероятные ощущения! И я прекрасно понимаю, что это только начало!

Моя мечта – путешествовать вместе с семьёй. Вместе открывать новые страны. получать новые впечатления! И я верю, что самые интересные путешествия ждут нас впереди!

Я желаю вам ставить самые дерзкие цели и достигать их! И самое главное – никогда не сдаваться!



Светлана
Симонова

Светлана Симонова, Череповец, Россия

<http://SvetlanaSimonova.ru>

В этой части Спец-отчета:

1. Почему ваш сайт никто не посещает?
2. В чем секрет большой посещаемости сайтов?
3. Нужно ли плясать с бубном у компьютера для привлечения посетителей на сайт или стоит пойти заниматься своими делами?

Автор: Настя Малышева

<http://NastyaMalysheva.Ru>

Так выглядят Интернет-предприниматели, которые вбухали кучу денег в создание сайта и не получили желаемого результата... нет ни посетителей, ни клиентов....



В чем же они допустили ошибку?

Очень наивно полагать, что как только вы создадите свой сайт или блог, люди сразу же толпой на него побегут.

Часто я наблюдаю такую картину у очень красивых сайтов и блогов:

Item	Value
31 ДЕНЬ	58
07 ДНЕЙ	4
24 ЧАСА	4
СЕГОДНЯ	4
НА ПУНТИ	1

Item	Value
31 ДЕНЬ	15
07 ДНЕЙ	4
24 ЧАСА	1
СЕГОДНЯ	1
НА ПУНТИ	1

Причем видно, что на дизайн и настройку потрачено очень много денег!

И такое сплошь и рядом...

Скажу вам по секрету, я сама раньше попалась эту ловушку.

Я сидела и неделями «вылизывала» свой блог, думая: «Вот сейчас сделаю супер офигенный и красивый блог, и люди сами будут на него приходить, читать, комментировать, подписываться в рассылку и так далее».

Но не тут то было!

Полгода мой блог висел никому не нужным и пустующим. Я уже начала впадать в депрессию и хотела «завязывать» с Интернет бизнесом. И вскоре до меня дошло, почему так получилось. Это было так просто, что я не предавала этому должного внимания!

Любой бизнес в сети Интернет базируется на рекламе. Реклама – двигатель вашего бизнеса. Потому что если о вас никто не знает, то у вас ничего не купят.

Но и реклама рекламе рознь!

Конечно же, реклама в Интернете становится все более популярной. Ведь появляется все больше людей, которые почти не смотрят телевизор, не слушают радио, не читают газеты. Тем не менее, они не перестают быть потребителями товаров, и только через Интернет-рекламу до них можно достучаться, зная их вкусы и потребности.

Поэтому в своих рекламных объявлениях очень важно обращаться к своей целевой аудитории, то есть к тем людям, которые УЖЕ ищут ваш товар или услугу!

И не нужно пытаться продать лысому расческу, эскимосу мороженое и так далее.

«В Чем Секрет Большой Посещаемости Сайтов?»

Часто я слышу такое высказывание:

«Вот в 2000-х было лучше начинать Интернет-бизнес, тогда все только начиналось, все ниши были свободны, и раскрутиться было пара пустяков. А сейчас только избранные это могут сделать...»

И это полный бред!

В 2000-х Интернет был медленный и неказистый. Тогда еще никто не знал, что такое Интернет-бизнес и как вообще им заниматься. И у большинства населения компьютеров то не было.

Тогда было мало сайтов, и они были очень простыми. Не было платежных систем. Не было площадок для рекламы. Ничего этого не было, что есть сейчас.

И сейчас как раз самое время начать свой собственный Интернет-бизнес!

Все ошибки, которые могли совершить, уже совершили. И вам просто надо проанализировать их и не повторять. Сейчас в Интернете намного больше возможностей, которые нам и не снились в 2000-х!

И я считаю, **что добиться успеха в Интернете может каждый!**

Но для этого помимо уникальной бизнес-идеи и качественного сайта, вам нужны лояльные посетители, которые УЖЕ заинтересованы в вашем предложении.

Для этого вам нужно серьезно заняться построением своего **подписного листа**.

Подписной лист – это список емейлов ваших потенциальных покупателей, клиентов или партнеров, которые сами вам дали свои емейлы для того, чтобы получать от вас информацию.

Подписной лист базируется на трафике, то есть посетителях вашего сайта. Чем больше трафика – тем больше подписчиков – тем больше продаж. Все просто.

И **секрет большой посещаемости сайтов** заключается в том, что у владельцев этих сайтов есть большие подписные базы людей, с которыми у них выстроены доверительные и дружеские отношения.

Они отправляют своей базе одно письмо и сразу получают сотни переходов на свой сайт и сотни заказов.

Но для этого они серьезно занимались рекламой и созданием большого потока целевого трафика на свои сайты.

Поэтому вам нужно сконцентрироваться на трафике! Создать целую систему получения посетителей и подписчиков, которая вскоре сможет работать на автомате. А вам только останется следить за статистикой и подкладывать деньги.



«Нужно Ли Плясать С Бубном У Компьютера Для Привлечения Посетителей На Сайт Или Стоит Пойти Заниматься Своими Делами?»

Нет, ну вы конечно можете устроить такие пляски у компьютера :))

Настроение себе поднимите однозначно!

Но я хочу вам показать путь по привлечению трафика, который намного проще и эффективнее.

Вам нужно проанализировать, где тусуются ваши потенциальные клиенты, покупатели или партнеры.

На каких сайтах они могут быть?

Если в социальных сетях, то в каких группах или пабликах?

Если на форумах, то на каких?

Если на блогах, то на каких? По вашей теме или по смежным?

После того, как вы составите такой список, заходите в поисковик и начинаете искать нужные сообщества, форумы, блоги. Найдите не менее 20.

После этого пишите администраторам письмо с предложением прорекламироваться у них примерно по такому плану:

Здравствуйте, Имя!

Мне очень понравилась ваша группа ВКонтакте *ссылка*

Я бы хотела разместить в ней рекламу на следующей неделе.

Напишите, возможно ли это и на каких условиях?

Текст рекламы прикреплен к письму.

С уважением,

Ваши Имя и Фамилия

Написав такие письма 20 авторам, вы легко сможете обеспечить себе постоянный приток посетителей и подписчиков на целый месяц. По статистике из 20 авторов 10 откликнуться с предложением платно прорекламироваться.

Вы заказываете себе рекламу в зависимости от вашего бюджета. И далее просто отслеживаете появление рекламы и свою статистику переходов и подписчиков.

Конечно же методов привлечения трафика очень много.

Но я вам показала именно этот не просто так.

Подписная база растет намного быстрее, если вы рекламируетесь в уже существующих базах.

Потому что подписчики уже доверяют тем авторам в группах или на блогах. И они не будут считать ваше предложение рекламой. Для них это будет рекомендация того автора, которому они уже доверяют и знают, что он плохого не посоветует.

Реклама у авторов – это супер метод по набору подписной базы!

Он не занимает много времени, но дает просто потрясающий результат.

Лично я планирую всю свою месячную рекламную кампанию за несколько дней, а потом спокойно с чистой совестью могу заниматься своими любимыми делами.

Вот небольшая фотогалерея моих занятий, пока реклама автоматически приносит мне подписчиков, партнеров и продажи. :)

Я просто помешана на некоторых видах спорта и путешествиях.



Это я на соревнованиях по пулевой стрельбе из винтовки. У меня большая страсть к стрельбе. Тогда я показала неплохие результаты из положения лежа :)

Также этим летом я осуществила свою давнюю мечту – побывала в Швейцарии и Париже на мужском финале Ролан Гаррос – открытого чемпионата Франции по теннису.



При всем этом, я – обычная девушка, которая с нуля создала свой Интернет-бизнес.

Я уверена в том, что и вы сможете повторить мой успех или даже превзойти его, просто сконцентрируясь на нужных вещах в своем бизнесе. Это правильная цель, отличная рассылка и целевой трафик на ваши сайты.

Подробнее вы узнаете из видео...

Как заниматься любимым делом и получать от этого доход...

Так что следите за почтой, чтобы не пропустить ЭТО!

[Кликните Сюда, чтобы Гарантированно Получить Видео](#)

Ну а сегодня проанализируйте своих потенциальных клиентов или партнеров и напишите письма авторам и администраторам сайтов с предложением о рекламе.

Я желаю вам всего самого лучшего, успехов и отличного настроения!



Настя Малышева

Настя Малышева, Российская Федерация, г. Ярославль

Блог <http://NastyaMalysheva.ru>