Оглавление

Введение 11
Как работать с этой книгой 15

Часть 1. Как стать ЭКСПЕРТОМ и зарабатывать от 100 000 рублей в месяц через Интернет, упаковывая и продавая свои знания 17

Глава 1. Основы инфобизнеса 19
Семь причин, по которым ИНФОБИЗНЕС перспективен и достоин внимания 19
Главный секрет успешных бизнесменов 21
Как зарабатывать в Сети, продавая свои услуги или знания 22
Что нужно, чтобы стать экспертом в инфобизнесе 23
Как выбрать прибыльную нишу и не ошибиться 24
На чем делают деньги в инфобизнесе 25
Пошаговая структура построения инфобизнеса с нуля 27
Как избежать пяти типичных подводных камней на старте 30
Ключевые убеждения бизнесмена 34
Как обойтись минимальными вложениями на начальном этапе и рационально использовать небольшой стартовый капитал 35
Команда-минимум, которая экономит МАССУ времени 37
Как создать продающий сайт за несколько часов 37
Где найти первых клиентов и чем их заинтересовать . . .39
Что делать, если готового продукта или услуги еще нет, но уже хочется получить прибыль 40
Глава 2. Как привлечь заинтересованных посетителей . . . 41
Как раскрутить свой сайт БЕСПЛАТНО: пять самых эффективных способов 41
Где найти партнеров и как раскрутить партнерскую программу 48
Как быстро набрать несколько сотен подписчиков 52

Самые эффективные и экономически выгодные каналы продвижения 53
Социальное продвижение и публичные извинения . . . 56
Инструменты для мониторинга эффективности рекламы 57
Глава 3. Как превратить целевых посетителей в покупателей 59
Как заслужить доверие и убедить клиента внести предоплату 59
Основные моменты, которые надо учесть при написании продающих текстов 60
Как создать эффективное коммерческое предложение на информационный товар 63
Как тестировать эффективность продающих страниц 68
E-mail-маркетинг: как работать с базой подписчиков и продавать через свою почтовую рассылку 69
Что делать, если товар не продается, и как исправить ситуацию 72
Как уменьшить число возвратов продукта 73
Глава 4. Как создавать информационные продукты, которые продаются 75
Как строить процесс обучения, чтобы давать максимальные результаты своим клиентам 75
Как быстро писать статьи и создавать контент для сайтов 77
Как написать свою книгу, которая рекламирует дальнейшие услуги 79
Как раскрутить, продать и провести онлайн-семинар или тренинг 81
Как избежать подводных камней при организации живых выступлений 84
Как подготовиться к выступлению 84
Как упаковать свои материалы в готовый продукт 88
Глава 5. Как управлять бизнесом и поставить все на поток 91
Как набрать свою команду и организовать рабочий процесс 91
Типичные ошибки при работе с сотрудниками 92

Как правильно выбирать фрилансеров и делегировать им задачи 94
Как автоматизировать прием платежей 24 часа в сутки 95
Как зарегистрировать интернет-бизнес в налоговой и выводить деньги на расчетный счет 97
Глава 6. Навыки, необходимые предпринимателю 107
Сколько времени уделять интернет-бизнесу и как оптимизировать работу 107
Как правильно ставить бизнес-цели, чтобы ежедневно их достигать. 110
Финансовая грамотность: как относиться к деньгам, чтобы приумножать свой капитал 111
Как правильно распределять финансовые ресурсы. . . . 112
Как сотрудничать с другими бизнесменами, чтобы удвоить продажи своих курсов 113
Как построить взаимодействие в команде, чтобы все задачи выполнялись качественно и в срок 114
Откуда черпать идеи и вдохновение для продуктивной работы 115
Как начать зарабатывать, используя знания, полученные из этой книги 116

Часть 2. Инфобизнес с нуля. Первые 50 шагов к созданию своей инфоимперии 119

Чек-лист общей последовательности действий при старте инфобизнеса с нуля 121
Проработка темы 123
Идеи направлений 123
Варианты обучения 123
Размер ниши 123
Платежеспособность 124
Спрос 125
Возможность привлечения клиентов 125
Десять критичных ошибок. 126
Портрет клиента 129
Чек-лист проработки темы 130
Убойные заголовки. 130

Входящий поток потенциальных клиентов (LeadGen) . . . 133
Чек-лист Lead Generation 133
Сайт и блог в Интернете 134
Видеоролики 134
Рассылки 135
Социальные комментарии 137
Страница захвата 139
Чек-лист страницы захвата 139
Первые подписчики 143
Чек-лист привлечения первых подписчиков 143
Ссылки в социальных сетях 144
Кое-что о негативе 144
Форумы и сообщества 145
Интернет-реклама 146
Рассылки 146
Реклама в социальных сетях 147
Партнерство 147
Подпись в e-mail 147
Отзывы 147
Сервис вебинаров 148
Работа с базой 149
Чек-лист работы с базой 149
Много бесплатного материала 149
Принцип работы с холодными контактами 150
Десять статей 150
Принцип «1/3 — 1/3 — 1/3» 151
Обновление информации 151
Кросспостинг 153
Флешмоб 155
Хороший способ взлететь 155
Чек-лист организации флешмоба в инфобизнесе 155
Условия участия 156
Структура тренинга 157
Страница оплаты 158
Upsell 159
Дешевый бонусный вебинар 161
Чек-лист дешевого бонусного вебинара 161
Закрытие на продажу 162
Где и как проводить вебинар 162

Базовое продающее письмо 163
О чем писать 163
Чек-лист для написания продающего письма 163
Продвинутое продающее письмо 165
Обработка материалов 167
Чек-лист обработки материалов 167
Зарабатываем на бесплатном 167
Выбор формата 168
Статейный маркетинг 169
Настройка денежной машины 171
Чек-лист бесплатных аудитов 173
Подопытные кролики 173
Коучинг до результата 175
Кастомарафон 177
Чек-лист кастомарафона 177
Большой тренинг 179
Чек-лист большого тренинга 179
Вместо заключения. Как начать зарабатывать, используя знания, полученные из этой книги 181
Подарок от Олега Горячо — пошаговый тренинг для старта инфобизнеса 183
Специальный подарок для наших читателей — бесплатные видеосеминары «Секреты успеха бизнеса в Интернете» + «21 закон инфобизнеса» 185