

Азамат Ушанов

ИНФОМАРКЕТИНГ 20/80

**Зарабатываем миллионы, концентрируясь
на 20% дел, которые приносят 80% денег**

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и переработка:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки по экономике и праву
www.учебники.информ2000.рф.

20% УСИЛИИ

80% РЕЗУЛЬТАТА

Азамат Ушанов

«Информаркетинг 20 / 80»

**«Зарабатываем миллионы, концентрируясь
на 20% дел, которые приносят 80% денег»**

2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вместо вступления	2
Ваши ошибки	3
Что вы узнаете в этой книге	5
Принцип Парето в инфобизнесе	6
Пять приемов для работы с подписной базой	7
Если вы начинающий инфобизнесмен.....	7
Для продвинутых предпринимателей	11
Четыре простых действия для эффективной монетизации базы	14
Действие №1	14
Действие №2	14
Действие №3	15
Действие №4	16
План ваших действий. Что же дальше?	19

Инфомаркетинг 20/80

ВМЕСТО ВСТУПЛЕНИЯ

Рад приветствовать вас на страницах этой книги.

Она будет полезна как начинающим, так и продвинутым интернет-предпринимателям.

Эта книга – своеобразное методическое пособие о том, как зарабатывать миллионы, концентрируясь на 20% дел, приносящих 80% результата.

Отнеситесь, пожалуйста, серьезно к каждому абзацу. То, о чем я вам расскажу, работает и приносит достойные плоды.

Я не собираюсь призывать вас мыслить позитивно, скандировать аффирмации по поводу бизнеса и денег...

Мы будем разбирать полезные вещи для раскрутки вашего бизнеса в интернете и для его монетизации.

Инфомаркетинг 20/80

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ НАЧИНАЮЩИХ

Самое лучшее, что я могу сделать – это напрямую указать вам на самую главную ошибку.

Ошибку, из-за которой ваш бизнес в интернете еще не родился или находится сейчас в зачаточном состоянии, показывая только скромные результаты.

Ваша ошибка в следующем.

Вы уже все знаете, понимаете все основы продажи информации в интернете, но занимаетесь вы не тем, чем нужно.

Если вы новичок, то вместо того, чтобы строить свой интернет-бизнес, вы тратите свое время на социальные сети и чтение рассылок в электронной почте.

Вы пересматриваете гигабайты курсов, скачанных в интернете, придумываете себе массу действий, не несущих никакой практической пользы и сомневаетесь, стоит ли воплощать свою идею в жизнь или нет.

Как будто, если вы потерпите неудачу, из монитора компьютера выпрыгнет монстр и сожрет вас на месте.

Если вы уже продвинутый инфобизнесмен, но ваш бизнес не набирает оборотов, то вы тоже просиживаете время в социальных сетях, в скайп-чатах, общаясь с другими инфобизнесменами, или по горло завалены электронными письмами ваших читателей.

Вы по 16 часов сидите за компьютером, забывая, что всю рутину можно делегировать, и не расплыться на десятки и сотни дел, которые крадут ваше время.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Можно продолжать этот список бесконечно.

Если вы считаете, что я не прав, вы можете просто закрыть эту книгу. Сделайте это, и в вашей жизни ничего не изменится.

Или выберите второй путь, дочитайте до конца эту книгу и получите готовый план по значительному упрощению вашего инфобизнеса и зарабатыванию в нем гораздо более значительных сумм денег. Начиная прямо с этого месяца.

Я покажу вам модель, которая не только принесет вам больше денег, но и высвободит массу свободного времени, которое вы сможете потратить на свою семью или хобби.

Инфомаркетинг 20/80

ЧТО ВЫ УЗНАЕТЕ В ЭТОЙ КНИГЕ

Вы узнаете:

- Пять простых действий, которые систематично повторяя, вы увеличите свою базу подписчиков как минимум, в три раза в ближайшие шесть месяцев;
- Четыре максимально простых действия, которые позволят вам зарабатывать в инфобизнесе миллионы рублей.

Я говорю это для тех предпринимателей, будущих и настоящих, которые очень много времени просиживают за компьютером, не добиваясь никаких результатов.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Вернуться в каталог учебников
<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Инфомаркетинг 20/80

ПРИНЦИП ПАРЕТО В ИНФОБИЗНЕСЕ

Выше мы говорили о главной причине ваших неудач: вы заняты 80% дел, которые дают вам всего 20% результата.

А должно быть наоборот!

Принцип Парето в бизнесе действительно работает.

20% дел приносят 80% результатов. И, в том случае, если вы сфокусируетесь на этих 20%, отказавшись от всего остального, вы станете гораздо результативнее.

Профессионал и новичок видят бизнес по-разному.

Новичок суетится и совершает множество бессмысленных действий. И при этом чувствует себя очень крутым и занятым специалистом.

Профессионал видит бизнес проще.

По сути, успешный домашний инфобизнес в интернете будет состоять из двух ключевых компонентов:

- Первое: привлечение новых потенциальных клиентов в виде новых подписчиков рассылки в свою базу.
- Второе: качественная монетизация подписной базы.

Если вы сфокусируетесь на этих двух ключевых моментах, то у вас упадет гора ненужных дел с плеч, перечень ваших дел на каждый день будет прост и понятен, вы станете гораздо больше зарабатывать.

Это произойдет потому, что самые большие деньги зарыты в подписной базе и в вашей работе с ней.

Это те ваши 20%, на которые нужно обратить все внимание.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

ПЯТЬ ПРИЕМОВ ДЛЯ РАБОТЫ С ПОДПИСНОЙ БАЗОЙ

Выработаем простой и понятный перечень дел, которые позволят вам систематически усилить привлечение новых потенциальных клиентов и качественно монетизировать подписную базу.

Начнем с пяти простых занятий, которые позволят вам увеличить свою базу подписчиков минимум в три раза в ближайшие шесть месяцев.

ЕСЛИ ВЫ НАЧИНАЮЩИЙ ИНФОБИЗНЕСМЕН

Во-первых, один раз в месяц создавайте и запускайте хотя бы один новый качественный аудио или видео урок в подарок потенциальным клиентам в обмен на их e-mail адрес.

Вы должны мыслить стратегически.

Ваш урок не должен раскрывать все ваши секреты.

Он должен рассказывать о том, что именно нужно делать вашим потенциальным клиентам, чтобы добиться цели в ремесле, которому вы обучаете.

А о том, как это делать, должен рассказывать уже ваш платный информационный продукт или тренинг, который вы предлагаете после того, как подписка произошла.

Как это выглядит.

У вас есть цепляющая подписная страница, которая предлагает ценную бесплатную информацию посетителю сайта в обмен на подписку.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Он смотрит ваш бесплатный урок. Узнает, **что** ему нужно делать в его ситуации и затем покупает ваш платный информационный продукт с инструкцией о том, **как** именно ему это нужно делать.

При таком механизме вы получаете сразу несколько преимуществ.

1. Вы можете смело инвестировать деньги в Яндекс.Директ, потому что инвестиции в привлечение новых подписчиков будут хотя бы частично, но окупаться благодаря продажам вашего платного информационного продукта после подписки.
2. Теперь вы можете смело привлекать партнёров и смело рекламировать свою партнёрскую программу: «Раздавайте мое бесплатное видео в интернете и зарабатывайте на этом деньги!»

В этом случае партнёры будут сами приводить вам новых подписчиков по специальной партнёрской ссылке. Новые подписчики, какая-то их часть, будет покупать ваш платный продукт. С данных продаж вы будете выплачивать часть прибыли своим партнёрам.

3. Вы получаете, по сути, бесплатный трафик, и расплачиваетесь со своими партнёрами только за результат. За продажи.

И в процессе ваша подписная база растёт.

Только лишь с помощью данного приёма я получил около 30-40% из всей своей подписной базы. Применяя всего лишь это действие.

Инфомаркетинг 20/80

В данном механизме особое внимание обратите на три вещи.

4. **Первая:** на качество вашего аудио или видео. Оно должно быть сделано действительно от души. С искренним желанием показать своему клиенту путь для осуществления его цели, решения его проблемы.
5. **Второе:** обратите внимание на реалистичность вашего рекламного текста, в котором описывается ваш платный информационный продукт.

Если в тексте (или видео) будут фигурировать завышенные обещания, то данный текст или видео будут плохо продавать.

Сейчас мы не будем заострять ваше внимание на написании качественных продающих текстов.

Фокусируйтесь на том, чтобы ваши обещания были реальными.

Потому что, и это очень важно, ваш потенциальный клиент должен поверить не только вашим обещаниям. Он должен поверить в себя! Что у него все получится и он добьется результата.

6. **Третье:** ваш продукт должен быть детально проработанным, пошаговым и очень эффективным!

В инфобизнесе большие деньги зарабатываются не с первых продаж, а с повторных.

Клиенты должны становиться постоянными. Это возможно только с качественным первым продуктом.

Следите за этим! Перезаписывайте недоработанные продукты, доводите их до ума.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

В этом случае у вас будут покупать все, что вы продаете.

Систематически повторяя эти три действия, вы привлечете, по крайней мере, первую тысячу подписчиков в свою базу.

- 1) Вы создадите страницу с качественным аудио или видео уроком, который будете отдавать за подписку.
- 2) Вы будете использовать Яндекс.Директ и окупать свои инвестиции в него, продавая свой платный продукт после подписки.
- 3) Вы будете привлекать партнёров для раздачи вашего бесплатного урока взамен за процент с продаж вашего платного инфопродукта, который купят новые подписчики, пришедшие с их помощью.

Инфомаркетинг 20/80

ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Если вы продвинутый предприниматель, у вас уже есть инфобизнес и некоторое количество подписчиков в базе, то **вам стоит регулярно производить те же самые действия, которые я описал выше для новичков.**

Почему? Существует проблема.

У каждого из нас, у всех тех, кто что-то делает в интернете, есть желание каждый раз узнавать и делать что-то новое.

И мы отказываемся делать все то старое, простое, банальное только из-за того, что уже знаем это.

Неважно, насколько стары эти знания. Самое главное, чтобы они приносили результат. И деньги.

Поэтому возьмите эти три простых действия и повторяйте их регулярно.

Создайте в этом месяце новый бесплатный урок. Настройте под него Яндекс.Директ.

В интернете много людей, которые разыскивают информацию на эту тему.

Отправьте партнёрам сообщение о возможности раздавать ваш видео-урок бесплатно и зарабатывать деньги с продаж вашего платного инфопродукта.

Также вам необходимо применять **еще два действия** для привлечения подписчиков.

1. Откройте и начните вести блог. На сегодняшний день я получаю солидное число подписчиков бесплатно напрямую с моего блога.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Его нельзя назвать ультра популярным, но всё же туда время от времени заходят люди посмотреть мои видео, послушать аудио заметки, почитать статьи.

И те, кому нравятся мои материалы, ссылаются на мои ресурсы в социальных сетях, привлекая ещё больше людей на мой блог.

А те, кто заходит на мой блог в первый раз, видят всплывающее окно с предложением вписаться в мою рассылку и получить бесплатный урок.

Так набирается база.

2. Раз в два месяца или чаще проводите кампании вирусного маркетинга.

Выглядит это так.

Вы создаёте некую интересную вкусную бесплатность по вашей теме.

Например, я сделал коллекцию из 27 интеллект-карт по инфобизнесу в интернете. Создал подписную страницу и поставил условие, что скачать эти карты можно бесплатно, но при условии, что подписчик приведёт мне пять новых читателей через социальные сети.

Каждый человек после подписки получал специальную партнёрскую ссылку, через которую он должен был привлечь людей.

Соответственно поставив ссылку на этот сайт у себя на блоге, отправив предложение своим подписчикам, менее чем за 2 месяца я получил 19133 подписчика.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

И секрет тут прост.

Если вы создадите нечто ценное и полезное и поставите условие, что для того, чтобы получить это, нужно привлечь N-ое число человек в вашу базу, люди с радостью прорекламируют вас своим друзьям в интернете. И ваша база вырастет, как на дрожжах.

Если вы продвинутый инфобизнесмен, то выполняйте этот трюк, как минимум, раз в два месяца. Потому что социальные сети – это как раз-таки то место, где сейчас любят проводить время все люди.

И вы обязаны их оттуда вытаскивать на свой сайт.

Инфомаркетинг 20/80

ЧЕТЫРЕ ПРОСТЫХ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МОНЕТИЗАЦИИ БАЗЫ

В этой главе я расскажу о четырех простых действиях, которые позволят вам эффективно монетизировать вашу базу подписчиков.

Для эффективной монетизации вашей базы совершенно не обязательно, чтобы она была очень большой.

В моей практике есть пример моего клиента, который на базе из 900 человек получил 114 заказов на свой инфопродукт стоимостью 2000 рублей.

ДЕЙСТВИЕ №1

Первое действие - запуск нового платного продукта или тренинга.

Отослав всего несколько писем в неделю, вы можете получить за это время сумму, эквивалентную двух или трехмесячному заработку.

И это благодаря всего лишь фокусировке на двух ключевых компонентах инфобизнеса.

ДЕЙСТВИЕ №2

Второе действие – специальное предложение подписчикам.

Ежемесячно вы можете делать своим читателям специальное предложение по какому -либо инфопродукту или группе инфопродуктов.

Возможно, это будет скидка в честь праздника или какого-то вашего личного события.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Или предложение получить бесплатный бонус в течение 36 часов.

И, опять же, последовательно высылая стратегически спланированную серию писем, вы можете буквально за два дня продать на сумму месячного либо даже трёх месячного заработка!

Запуски и продажи работают особенно хорошо, когда вы высылаете своим подписчикам полезный бесплатный материал по теме ваших платных инфопродуктов, которые вы собираетесь запускать или продавать, как раз-таки перед стартом самой рекламной компании.

Сначала вы отдаете, а затем получаете.

ДЕЙСТВИЕ №3

Действие под номером три - продажа чужих инфопродуктов по партнёрской программе.

Это один из самых лёгких способов монетизации вашей подписной базы.

Если на рынке появляются достойные инфопродукты по теме, которые явно интересны вашей аудитории, то рекомендуем их по своей партнёрской ссылке.

Особенно хорошо это работает тогда, когда вы сами покупаете партнёрский инфопродукт, затем рассказываете мнение о нем на видео и предлагаете подписчикам дополнительный подарок от себя, в случае, если они сделают заказ продукта по вашей партнёрской программе.

Инфомаркетинг 20/80

Рекомендуя партнёрский инфопродукт своим подписчикам, я лично зарабатывал до 400 тысяч рублей всего за одну партнёрскую рекомендацию!

Используйте партнёрский маркетинг в своей практике. Но будьте внимательны.

Каждый рекомендуемый вами инфопродукт должен сначала пройти ваш тест на стопроцентное качество. Потому что некачественные вещи вы рекламировать не должны!

ДЕЙСТВИЕ №4

Четвёртое действие для монетизации вашей подписной базы – это предложение VIP сервисов и услуг.

Среди ваших подписчиков наверняка найдутся люди, которые захотят работать с вами индивидуально, а не учиться самостоятельно по вашим курсам. И эти люди будут готовы платить вам серьёзные деньги.

Поэтому обязательно предлагайте своим читателям VIP-услуги.

Например, индивидуальные консультации, личный коучинг до результата, и тому подобное.

Возможно, у вас будет небольшая коучинг группа, которую вы тоже будете вести до результата.

А может быть, вы будете выполнять часть какой-то работы за вашего клиента. И брать с него за это солидную сумму денег.

Вариантов VIP услуг очень много.

Поверьте, вы это оцените, когда вы в первый раз получите заказ не на 5000 рублей, а на 50000 рублей одним платежом.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Такие деньги люди платят за индивидуальное внимание при обучении.

Давайте подытожим.

Четыре простых действия для монетизации вашей подписной базы:

1. Запуски новых инфопродуктов и тренингов.
2. Проведение специальных акций и спец-предложений.
3. Партнёрский маркетинг.
4. Предложение VIP услуг.

Повторяйте эти четыре простых действия в своём инфобизнесе регулярно, и вы будете зарабатывать очень хорошие деньги через интернет.

Лично для меня самое большое значение имеют запуски новых информационных продуктов.

На этом я концентрирую повышенное внимание по двум причинам:

- Это даёт быстрый всплеск заказов и прибыли.
- Выпущенный инфопродукт или тренинг потом продаётся снова и снова.

Вы только представьте свой инфобизнес в интернете, когда на вашей службе будет не один инфопродукт, а десять, каждый из которых будет приносить вам в месяц от 50 тысяч рублей и выше.

Иметь целую линейку разнообразных инфопродуктов по разным вопросам вашей темы стратегически очень важно.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Дам один важный совет перед тем, как мы перейдём к плану ваших действий.

Делайте свои инфопродукты разнообразными по формату. Удивляйте аудиторию.

Запускайте как обучающие курсы на DVD, так и интернет-тренинги; живые оффлайн тренинги; коучинговые программы; дорогие CD и DVD комплекты с рабочими тетрадями.

Ваши предложения должны быть разнообразными.

Чтобы люди покупали, необходимо постоянно стараться делать что-то новенькое, быть интересным для аудитории.

Инфомаркетинг 20/80

ПЛАН ВАШИХ ДЕЙСТВИЙ. ЧТО ДАЛЬШЕ?

Перейдём к плану ваших действий по развитию вашего инфобизнеса.

Составьте для себя два чек листа:

- Первый - ежедневный чек-лист по привлечению новых подписчиков.
- Второй - календарь продаж в инфомаркетинге на каждый месяц.

Распечатайте эти листы.

Первый чек-лист будет служить для вас стимулирующим инструментом для ежедневного привлечения новых подписчиков в базу.

Потенциальные клиенты приходят на сайт в результате ежедневных действий.

Невозможно построить огромную базу подписчиков, если вы занимаетесь процессом привлечения новой аудитории всего лишь один день в год.

Чтобы трафик шёл постоянно, чтобы новые подписчики шли постоянно, ваши действия должны быть постоянными.

И я рекомендую уделять два часа ежедневно для привлечения новых подписчиков в вашу базу.

Этот ежедневный труд окупится сотнями тысяч долларов прибыли в долгосрочной перспективе.

Когда ваша база подписчиков будет начитывать 30-40 тысяч человек, вы сможете проводить такие прибыльные запуски и

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

распродажи, от которых будет захватывать дух. И эта реальность не за горами.

Второй чек-лист поможет вам ежемесячно планировать и воплощать четыре действия по монетизации подписной базы, о которой мы говорили выше.

Вне зависимости от величины вашей базы, вы можете начать продавать уже сейчас.

И для того, чтобы делать это эффективно, ваши действия по продажам необходимо планировать. И не только на текущий месяц, но и на следующие месяцы в том числе.

Спланируйте эти действия на весь год вперед.

Ибо, как говорил Уинстон Черчилль: «Тот, кто не планирует, планирует проиграть».

Дополнительно я подготовил для вас специальное предложение, которое поможет вам воплотить модель инфомаркетинга 20/80 на практике быстро.

Ни для кого не секрет, что вести инфобизнес сейчас стало сложнее...

- Удорожание привлечения трафика.

В связи с тем, что привлекать трафик становится все дороже и дороже, необходимо знать определенные фишки, чтобы набор базы не затянулся на долгое время.

- Важно акцентировать внимание подписчиков именно на вашей информации.

Люди получают на свою почту огромное количество рассылок, им поступает множество предложений. Вам важно в этом

Инфомаркетинг 20/80

переизбытке информации дать вашим подписчикам именно то, что им будет интересно, на что ни откликнутся.

Старый способ рассылки уже не работает, и если вы не измените свой способ действия, многие читатели вообще не получают ваших писем.

- Старые методы продаж в рассылке уже не работают.

Еще год назад все отлично работало, а сейчас уже не дает и десятой доли того отклика. Что же делать?

Чтобы хорошо продавать сейчас, необходимо отойти от стандартов прошлого.

И поэтому я подготовил пошаговую систему, которая решит все эти вопросы и проблемы и поможет вам построить и монетизировать свою лояльную базу подписчиков.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ и переработка:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
Любая тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки по экономике и праву
www.учебники.информ2000.рф.



Инфомаркетинг 20/80

Золотой актив 5.0 - это комплексная пошаговая система по построению и монетизации базы подписчиков в нынешних реалиях российского интернета.

Система состоит из двух отдельных компонентов.

Первый компонент:

Видео-записи «Золотой актив 5.0» - моего 2-дневного живого тренинга по эффективному e-mail маркетингу.

Этот тренинг проводился мной в 2014 году в Москве. Участие в нём стоило 19 900 рублей с человека.

В этом тренинге я продемонстрировал весь процесс создания туннеля продаж для e-mail маркетинга на практическом примере, созданном специально для тренинга.

Никогда еще инфобизнес по модели e-mail маркетинга не был таким простым абсолютно для каждого человека – весь процесс я реализовал с помощью 2 очень простых сервисов, доступных даже для слабых пользователей компьютера.

Тренинг «Золотой актив 5.0, максимально прост и нагляден – просто делайте 1-2-3 и получите готовый инфобизнес по модели e-mail маркетинга, приносящий вам стабильные продажи.

Что вас ждем внутри - 12 отдельных видео-сессий по всем основным шагам для построения и монетизации лояльной базы подписчиков!

Вторым компонентом системы "Золотой актив 5.0", которую получают счастливые обладатели версии «голд», будет уникальная серия из 15 скринкастов, которая покажет клик за кликом весь процесс построения и монетизации подписной базы.

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов

Инфомаркетинг 20/80

Эта подборка покажет вам, ЧТО именно нужно делать, всю техническую сторону процесса. Как будто я ЛИЧНО показываю вам на экране компьютера все шаги.

Вы увидите мой подход к e-mail маркетингу, все тонкости.

Вместе с тренингом «Золотой актив 5.0» эти скринкасты сделают ваше обучение в 10 раз эффективнее.

Действуйте и получите эти великолепные материалы сейчас!

Этот предложение для тех, кто действительно хочет воплотить модель инфо-маркетинга 20/80 на практике.

[Кликните, чтобы получить «Золотой актив 5.0» сейчас](#)



С уважением,
Азамат Ушанов.

Автор тренинга «Золотой актив 5.0»
Блог www.azamatushanov.com

www.azamatushanov.com

2014 © Азамат Ушанов