

Po co ściągać i marnować czas.....



BIZNES 1: Kreowanie wspólnoty w sieci (pomysły 1 - 10)

- Stwórz nadrzędny temat dla swojego biznesu w sieci
- Stwórz unikalną koncepcję biznesu
- Skoncentruj się na budowaniu relacji z ludźmi
- Marketing w Internecie
- Copywriting w marketingu
- Dobry wygląd i kondycja
- Kupować i sprzedawać na Internetowych aukcjach
- Notatki prasowe
- Produkty Piękności
- Pomoce kuchenne
- Samochody
- Golf...
- Samoobrona

BIZNES 2: Oferowanie darmowych usług (pomysły 11 - 20)

- Rozdawaj darmowe programy CGI
- Wymiany bannerów
- Oferuj strony domowe
- Rozdawać gry
- Oprogramowanie dla biznesu
- Strony z dowolnymi zasobami
- Strony nagrodzone
- Raporty konsumentów / ranking
- Wiadomości
- Podróże

BIZNES 3: Dostarczyć usług innym (pomysły 21 - 30)

- Tworzenie stron domowych
- Instalowanie na szczytach motorów wyszukiwawczych
- Cybernetyczny Copywriting
- Promocja w Internecie
- Tworzyć Banery
- Notatki prasowe w internecie
- Zamieszczanie ogłoszeń
- Multimedia

- Przebudowa stron domowych
- Spekulacje domenami

BIZNES 4: Tworzenie automatycznych generatorów odwiedzin (pom. 31-40)

- Programowanie CGI
- Proste formularze i "księgi pamiątkowe"
- Dział ogłoszeń
- Instalowanie na stronach FFA
- Forum dyskusyjne
- Wymiana lików
- Personalizować Eziny
- Kartki pocztowe
- Programy do podłączania w motorach wyszukiwawczych
- Programy to generowania odwiedzin

BIZNES 5: Budować własne imperium informacyjne (pomysły 41 - 52)

- Książki
- Raporty
- Kursy
- SeminaRIA
- "Tajne strony" czy też strony z abonamentem
- Biuletyny
- Programy prowizyjne
- Prawa autorskie
- Shareware i Public domain
- Produkcja biuletynów informacyjnych na CD

BIZNES 6: Marketing i promocja (pomysły 53 - 62)

- Wysyłka grupowa
- Wydawanie własnej gazetki reklamowej
- Usługi drukarskie
- Kooperacyjna sprzedaż wysyłkowa
- Big Mail
- Składanie tekstów
- Kupony
- Karty zniżkowe
- Wydawanie biuletynów informacyjnych
- Gazetka z centrum handlowego

BIZNES 7: Zostań następnym Bilem Gates (pomysły 63 - 72)

- Zostań dealerem
- Personalizujący Program Email
- Instalowanie w motorach wyszukiwawczych
- Search Engine Commando
- Autorespondery
- Łatwe programowanie Javą
- Najtańsze zakupy

- Szeroka gama produktów do zaoferowania
- Grafika Komputerowa
- Gotowa koncepcja

BIZNES 8: Tworzenie własnych kaset video + cd (pomysły 73 - 81)

- Okazje
- Programy komputerowe
- Technologia
- Demonstracje
- Seminaria
- Hobby
- Marzenia
- Na zlecenie
- Produkcja kaset video "JAK"

BIZNES 9: Włączyć się w sieć dealerów (pomysły 82 - 90)

- Samochody
- Książki
- Odżywki
- Prasa
- Perfumy
- Golf
- Produkty sportowe
- Podróże
- Forex

BIZNES 10: Stwórz własną listę adresową (pomysły 91 - 100)

- E-zine
- Tips dnia, tygodnia, czy też miesiąca
- Aktualności
- Lisy zasobów
- Pamiętniki
- Przyjazne listy
- Internetowe Klasy
- Gazety sieciowe
- Miesięczne Audio
- Miesięczne Video

BIZNES 11: Zdobyć stałych dochodów (pomysły 101 - 109)

- Źródło wszystkiego
- Listy źródeł i kontaktów
- Instrumenty promocyjne
- Bank Audio
- Bank Video
- Płatne prenumeraty
- Web Serwis
- Z ostatniej minuty

- Zdobać najbardziej dochodowy zawód świata

BIZNES 12: Nie tylko internet (pomysły 110 - 125)

- Jak zarobić pieniądze kamerą
- Jak uruchomić klub barterowy
- Jak prowadzić usługi sekretarskie
- Sprzedaż objazdowa - usługi
- Oferty prowizyjne
- Produkty dla dorosłych
- Usługi referencyjne
- Jak zarobić pieniądze planując przyjęcia
- Agencje pracy dorywczej
- Jak uruchomić klub korespondencyjny
- Sprzedaż objazdowa
- Mini biura
- Listy adresowe
- Rejestrowanie inwentaryzacji
- Jak zostać brokerem finansowym
- Wynajdywanie współlokatorów / współnajemców

ZAKOŃCZENIE, czyli SEKRETY BOGACTWA legendarnego multimiliardera, J. Paula Getty.

Słowo wstępne

Bardzo często na wykładach z prof. Markiem Matuszakiem dyskutowaliśmy o dziesiątkach docierających do nas negatywnych informacji opisujące różne problemy, z którymi się stykamy - bezrobocie, przestępczość, kiepska sytuacja polskich firm. W rezultacie wielu Polaków popada w zniechęcenie, nie wierząc, że można coś zmienić, aby rozwiązać te problemy.

Na IV roku studiów większość z naszej grupy prowadziła własną działalność gospodarczą lub wspomagała swoją wiedzą "rodzinny biznes". Wiele z tych biznesów toczyło się na tradycyjnym polu ale część radziła sobie doskonale tylko i wyłącznie w sieci, będąc najprawdziwszym przykładem e-commerce.

W tej części pragnę zacząć od podstaw, a więc samych koncepcji tworzenia biznesu, gdyż zdaję sobie sprawę, że wielu czytających tą serię szuka "recepty na życie" próbując zrozumieć, jakie koncepcje w internecie funkcjonują najlepiej i dlaczego.

Raport ten nie jest tylko dla początkujących, gdyż mam szczerą nadzieję, że stanie się też kopalnią nowych pomysłów dla doświadczonych przedsiębiorców.

Pokażę też przykładowe modele opłacalności, gdyż jedną z tajemnic przetrwania w sieci jest poznanie sztuki generowania zysków z wielu źródeł jednocześnie. Wykorzystaj poniższe pomysły właśnie w tym celu, aby generować zyski z możliwie jak największej

liczby możliwości, jakie oferuje internet!

Na tych stronach znajdziesz istną kopalnię złota, prostych i niekosztownych pomysłów na biznes ! Każdy z nich może doskonale funkcjonować sam w sobie, można je też łączyć, czy modyfikować przystosowując do Twoich specyficznych potrzeb. Jest to jak gdyby próba wprowadzenia Cię na pewne tory rozumowania, próba nauczenia Cię myślenia **BIZNES !**

Moją ambicją jest po prostu otworzenie Ci umysłu na zjawiska, nad którymi się wcześniej nie zastanawiałeś. Abyś już nigdy nie patrzył na anons, jak konsument, tylko automatycznie rozumiał metody i technikę, jakiej użyto i co pragnięto przez to osiągnąć. Aby otrzymywane przez Ciebie oferty, czy materiały reklamowe, już nigdy nie były tym, czym były do chwili przeczytania tych raportów.

Aby każda reklama, którą czytasz, stała się po prostu narzędziem pewnego toku rozumowania i strategii marketingu, mającej narzucić klientowi pewne odruchy i reakcje - które doskonale rozumiesz ! Jest to pewna "skaza" zawodu, lecz dopiero w chwili, gdy się tego nauczysz, zaczniesz myśleć - **BIZNES !**

Na początek, zanim zaczniesz czytać ten raport, pragnę Cię odesłać na chwilę do artykułu "Butiki Tematyczne" gdyż ten jest jak gdyby wprowadzeniem w tematykę funkcjonowania własnego biznesu w sieci. Prawda jest taka, że bez względu na to, jaki wybierzesz temat, czy grupę produktów, to nigdy nie odniesiesz sukcesu, jeśli nie włożysz w to, co robisz serca, poświęcenia i pełnego zaangażowania.

Jak dokonać wyboru ?

Jeśli kiedykolwiek pragnąłeś być właścicielem własnego wysoko dochodowego biznesu, lecz nigdy nie mogłeś się zdecydować jak i od czego zacząć, to właśnie ten raport został głównie stworzony dla Ciebie. Nie jest on jednak tylko dla początkujących, gdyż zawarte są w nim pomysły, którymi można się posłużyć przy rozbudowie koncepcji już posiadanego przedsięwzięcia, wielokrotnie tym sposobem pomnażając swoje dochody. Nawet, jeśli napotkasz pewne rozdziały, które nie interesują Cię bezpośrednio to sugeruję przeczytanie ich uważnie gdyż mogą zawierać konkluzje i komentarz dotyczące metod marketingu, które mogą się okazać w perspektywie niezwykle przydatne.

Kluczem do odniesienia sukcesu w biznesie jest wybranie czegoś, co nas fascynuje, czegoś, czego robienie sprawia nam prawdziwą przyjemność. Prawda jest taka, że jeśli nie fascynuje nas to, czym się zajmujemy to bez względu na to, jaki w tym jest ukryty potencjał to i tak nigdy nie odniesiemy prawdziwego sukcesu.

Pamiętaj, że sukces odnosi się tylko tam gdzie stać jest nas na poświęcenia i pełne zaangażowanie, a nikt nie potrafi się poświęcić sprawie, która jest mu obojętna.

Bo kto tak naprawdę chciałby dobrowolnie poświęcać swoje życie na coś, czego nie znosi ?

To jest właśnie to, czego powinniśmy unikać gdyż era telekomunikacji zesłała nam tyle

wspaniałych możliwości, które na nas tylko czekają. Należy tylko wybrać coś co nas szczególnie fascynuje, bez względu na to jak to może brzmieć dziwnie.

Pamiętaj, że największą przeszkodą, jaką napotkasz na drodze do sukcesu to "życzliwość" otoczenia, rodziny, czy też przyjaciół, którzy będą robili wszystko, aby Cię odwieść od Twoich zamiarów. Będą się śmiać z Twoich wizji, odradzać

i filozofować tylko w tym celu abyś zrezygnował ze swoich marzeń i ustawił się w ogonku szarej rzeczywistości. Jeśli więc pragniesz zrealizować swoje wizje to nie daj się nigdy sugerować opiniami ludzi, których zazwyczaj w życiu na nic więcej nie stać niż wykupienie kuponu totolotka.

JEDYNYM SPOSOBEM NA SAMO URZECZYWISTNIENIE W ŻYCIU JEST ROBIENIE TEGO, CO NAPRAWDĘ KOCHAMY!

Zdejmij klapki, pozbądź się ograniczeń. Czy istnieje coś, co naprawdę uwielbiasz? Jakie są Twoje hobby? O czym myślisz i czytasz w wolnych chwilach?

To właśnie jest temat do Twojego biznesu.. tylko nie mów, że nie można tego urzeczywistnić. Ostatnio słyszałem o piekarni w USA, która wypieka specjalny dla psów. Sprzedają na miliony dolarów i mają klientów w całych Stanach Zjednoczonych. Zasada jest prosta, jeśli coś Cię fascynuje to znajdziesz sposoby na urzeczywistnienie tego.

Jestem pewny, że wielu czytających ten raport jest nie w tym biznesie. Być może zarabiasz pieniądze, lecz nie jesteś szczęśliwy robiąc to, co robisz. Dlatego też, jeśli pragniesz urzeczywistnić się w życiu to zacznij robić to, co lubisz, tak, aby praca stała się zarazem Twoją pasją i hobby.

Zróbmy mały test i zobacz jak w nim wypadniesz:

- 1) Czy jesteś przerażony, że musisz wstać z łóżka każdego ranka?
- 2) Czy bezustannie marzy Ci się zdobycie wolności w życiu?
- 3) Czy już próbowałeś coś uruchomić i nie wyszło?
- 4) Czy zastanawiasz się zbyt często, jaki życie ma sens?
- 5) Czy pragnąłbyś poświęcać więcej czasu na swoje hobby niż na pracę?

Jeśli na jedno, lub kilka z tych pytań Twoja odpowiedź jest TAK, to naprawdę musisz wszystko przemyśleć i coś szybko z tym fantem zrobić.

Myślę, że ten raport może być kluczem do nowego i bardziej ekscytującego rozdziału Twojego życia.

Biznes 1 - 10

KREOWANIE WSPÓLNOTY W SIECI

Zbyt wielu ludzi wykupuje sobie miejsca na serwerze, instalują jakieś tam proste prezentacje posiadanych produktów i następnie siadają wygodnie czekając aż pieniądze zaczną się sypać. Przykro mi to powiedzieć, lecz to nie jest aż takie proste i w ten sposób nigdy nie zarobić nawet grosza.

Jeśli pragniesz odnieść sukces w sieci, to musisz zaadoptować jakąś konsekwentną strategię. Bez względu na to czy to nazwiemy strategią, tematem (Butiki Tematyczne), czy też sieciową wspólnotą to chodzi tutaj o dokładnie tą samą rzecz. Musisz zbudować strony domowe, których centralnym tematem jest jakaś potrzeba, którą mają odwiedzający, aby dopiero wtedy szukać produktów, które pasują do tematu.

Jeśli dodasz do tego darmowe bonusy przyciągające odwiedzających do Twoich stron, co też będzie dostosowane do tematu przewodniego to zaczniesz pomału skupiać wokół tematu, który prezentujesz rzeszę ludzi, która zacznie regularnie Cię odwiedzać. Aby zachować z nimi stały kontakt zaczniesz wydawać e-zine, uruchomisz forum dyskusyjne, czy też chat i zorientujesz się szybko, że stworzyłeś centrum dla fanów jakiegoś określonego tematu.

Możesz oferować pomocne oprogramowanie, jeśli takie istnieje w kontekście tematu, doradztwo, literaturę, artykuły, aktualne wiadomości na temat itd... Dopiero jak gdyby w efekcie stworzenia powyższego tematu przewodniego, który skupi wokół Ciebie większą grupę ludzi będziesz mógł myśleć o sprzedawaniu czegokolwiek!

Pamiętaj, że sprzedaż w sieci to nie proste wydarzenie jak w tradycyjnym środowisku Biznesu. Tutaj jest to pewnym procesem, wynikiem szeregu wydarzeń, które muszą się wpiąć na siebie, aby wszystko zaczęło poprawnie funkcjonować.

Uważasz, że brzmi to bardzo skomplikowanie?
Że tyle się tutaj trzeba nauczyć i napracować?

Tak być może, lecz w tym leży też cała satysfakcja, bo gdy się lubi to, co się robi to realizowanie koncepcji życia jest czystą rozkoszą. Istnieją jednak ludzie, którzy potrafią ten proces traktować bardziej technicznie. Zlecają stworzenie stron domowych, rejestrację w motorach wyszukiwawczych, zlecają pisanie materiałów promocyjnych i wszystkich prezentacji. Wynajmują wszelkie usługi w sieci, które są niezbędne do realizacji ich koncepcji, zlecając ich pełny nadzór i zaczynają zarabiać pieniądze. Wychodzą po prostu z założenia, że **koncepcja jest najważniejsza** a cała reszta to kwestia nastawienia i gustu.

Prawda jest taka, że żaden zleceniobiorca nie podjąłby się pracować nad projektem, który nie jest dopracowany w detalach. Nie ma to znaczenia jak są dobrzy w tym, co robią to i tak nie będą w stanie wykonać dobrej roboty, jeśli nie otrzymają pełnych rysunków i specyfikacji tego, co ma być wykonane.

W przypadku internetu tworzenie planu taktycznego i przewodniej koncepcji jest właśnie tym samym. Jaką więc wybrać strategię, która by nam pozwoliła zbudować własne imperium?

Poniżej znajdziesz trzy stopniowy proces, który pomoże Ci w tworzeniu właściwej strategii głównej, tak, aby oferowane na bazie tego produkty stały się integralną częścią wielkiego planu.

1) Stwórz nadrzędny temat dla swojego biznesu w sieci.

Nie jest możliwym stworzenie koncepcji wokół pojedynczego produktu. Nawet, gdy prowadzisz sprzedaż jednego produktu to tematem stron domowych musi być np. dana branża. Nie sprzedawaj też jedynie produktu gdyż konsumenci nie kupują produktu, lecz **kupują korzyści**, jakie posiadanie danego produktu przynosi. Budując, więc stronę domową, buduj ją wokół podstawowej funkcji i korzyści a nie samego produktu. Pozwól, że to wyjaśnię bardziej obrazowo:

Ludzie nie chcą kupować przedmiotów, chcą kupować marzenia, a ludzie, którzy mają pełne pasji marzenia wydadzą każdą sumę pieniędzy, aby je urzeczywistnić.

Trafiając w ludzkie słabości, marzenia i pasje można sprzedać wszystko.

Pozwól mi ująć to w inny sposób. **To nie kształty sprzedają □ to korzyści!**

Klient nie jest zainteresowany tym ile stron ma Twoja książka i jak wygląda, jedynie tym, co ona mu przekaże. Nie jest zainteresowany tym, co sprzedajesz, lecz tym, jakie korzyści mu to przyniesie, czy to rozwiąże jego problemy, da odpowiedź na nurtujące go pytania itd..

W psychologii określa się to mianem wizualizacji obrazów.

Są to obrazy wizualizujące zjawiska, z których logicznie nie zdajemy sobie sprawy, tylko, dlatego że pewnych zjawisk nie analizujemy, choć są dla każdego oczywiste.

Prostym przykładem tego zjawiska jest, gdy ktoś zapyta cię na ulicy o drogę z punktu X do Y. W chwili namysłu, gdy analizujesz możliwości dotarcia do wskazanego punktu widzisz w swoim umyśle krótkie migawki obrazów wizualizujących drogę do przebycia, czy jej różne alternatywy i dopiero wtedy wybierasz najlepszą z możliwych. W marketingu wizualizacji powinno się używać jako narzędzia sprzedaży, gdyż to jest właśnie to, co decyduje i sprzedaje a nie logika!

Marzeniem każdego jest być szczupłym, pięknym, bogatym i atrakcyjnym dla płci odmiennej. To są te obrazy i pragnienia, które dają nam chęć życia i kierują naszymi dążeniami. Ludzie nie chcą kupować podręcznika jak schudnąć ani nawet nie chcą się odchudzać, po prostu chcą być szczupli !

Zapytasz, no, więc co do diabła chcą ?

Chcą wizualnie wszystkich korzyści, jakie daje bycie szczupłym, a więc chcą być energiczni, ładni, podniecać płęć odmienną i zdobywać szczyty!

Sprzedając środki na odchudzanie musisz wizualizować korzyści wynikające z upragnionego stanu a nie mówić o działaniu produktu i mękach, jakie będą musieli przejść, aby dotrzeć do celu.

Sprzedając luksusowe kabriolety, nie zanudzaj klienta ceną, czy zawikłanymi danymi technicznymi, bo go stracisz. On nie chce rozmawiać o kupowaniu auta, on pragnie pędzić nim nadmorską drogą, otworzyć dach i czuć jak mu wiatr rozwiewa włosy, widzieć w dali jak promienie zachodzącego słońca barwią na purpurowo morze. Chce być szczęśliwy, mieć przy sobie piękna kobietę, czy po prostu czuć

potężną moc wgniatającą go w siedzenie w chwili, gdy nadepnie na pedał gazu.

Ten klient, jeśli jest zainteresowany luksusowymi autami, nie pragnie wysłuchiwać nudnych danych technicznych. Pomóż mu wizualizować sny, niech to auto będzie urzeczywistnieniem najskrytszych marzeń - a cena jego okaże się podrzędna!

Podstawą naszych dążeń są nasze CELE i PRAGNIENIA, dlatego też musisz się tematycznie koncentrować na celach i pragnieniach innych a nie Twoich własnych.

Podstawowymi celami i pragnieniami w naszym życiu są: pieniądze, zdrowie, atrakcyjność, kariera, szczęście, utrata wagi, sukces, miłość itd.. i jeśli potrafisz ukazać Twój produkt jako taki, który rozwiązuje któryś z tych problemów to sprzedasz. To właśnie tych podstawowych korzyści poszukujemy w życiu i to na nich musisz skoncentrować swoją uwagę tak, aby odwiedzający wracali bezustannie do Twoich stron domowych.

W chwili, gdy potrafisz określić korzyści podstawowe to dopiero możesz rozpocząć oferowanie produktu. Będziesz też potrzebował dodatkowych kompletujących produktów i usług, które nie muszą być Twoje własne gdyż wtedy można oferować produkty i usługi innych firm, jeśli tylko pasują tematycznie do Twojej kategorii.

W ten sposób kreuje się szerszą grę dochodów, które nie pochodzą z tego samego źródła, co zwiększa zyskowność i czyni proces generowania zysków bardziej bezpiecznym.

A więc - wiele źródeł dochodu z jednej koncepcji!

Czy znasz jakąś firmę wysyłkową, która sprzedaje jedynie jeden produkt?

Tacy nigdy nie odnoszą sukcesów! Jeśli nawet spotyka się firmy, które oferują jeden własny produkt to przy okazji oferują grę produktów innych firm, gdyż tylko to może gwarantować bezpieczeństwo finansowe. Zasady te są wymogiem specyficznych warunków, jakie panują w internecie, bo prawda jest taka, że rzadko jedno źródło daje wystarczająco wysokie dochody, aby przetrwać ekonomicznie. Dlatego też technika zarabiania w sieci to umiejętność czerpania często niewielkich zysków z wielu źródeł na raz!

Pamiętaj jednak nigdy nie twórz koncepcji bazaru gdzie jest wszystko dla wszystkich. **Najskuteczniejsze koncepcje to takie, które są zbudowane wokół jednego tematu i produktu głównego**, aby jak gdyby na marginesie oferować szerszą grę produktów kompletujących i rozwijających temat. O tym typie koncepcji mówi się często jako o ciągu marketingowym, gdzie na głównej stronie sprzedaje się np. tylko książkę, aby dalej oferować też konsultacje, seminaria, kasety audio itd., często należące do innych firm.

Jeśli więc sprzedajesz strony domowe jako produkt podstawowy, to mógłbyś przy okazji oferować książki i wszelkie materiały szkoleniowe jak tworzyć strony, oprogramowanie do budowy stron domowych, programy graficzne, lecz także materiały na temat zagadnień marketingu w internecie. Możesz zacząć wydawać własny e-zine, który funkcjonuje jako własne medium umożliwiające zachowanie kontaktu z odwiedzającymi itd.. Wszystko to nie musi też należeć do Ciebie gdyż w sieci można budować wspaniałe koncepcje całkowicie w oparciu o wspaniałe produkty i usługi innych.

2) Stwórz unikalną koncepcję biznesu

Twój biznes nie ma być jeszcze jedną koncepcją typu "ja też"

Musisz stworzyć coś, co jest unikalne, coś, co wyróżni Cię z tłumu konkurentów w sieci. Jeśli np. wszyscy sprzedają książki w sieci to, w jaki sposób Amazon.com stał się największym potentatem na świecie w przeciągu kilku lat? Po prostu stworzyli koncepcję pod tytułem: "Największa Księgarnia Świata", czym naprawdę są. W tej prostej frazie ujęli wszystko to, czym jest ich koncepcja i czym się różni od wszystkich innych w sieci.

Jak więc stworzyć własną unikalną koncepcję? Z pewnością nie będziesz miał nigdy największej kolekcji czegokolwiek na świecie, lecz tutaj nie o to przecież chodzi. Pozwól, że podam Ci tutaj prostą formułę, która pomoże Ci w tworzeniu własnej unikalnej koncepcji:

Weź kartkę papieru i podziel ją na dwie połowy.

W górnej części napisz wszystkie te koncepcje, które znasz a które należą do Twojej niszy na rynku. W dolnej części napisz wszystko to, co odróżnia Twoją koncepcję od innych. Unikaj słów jak: jakość, czy lepszy serwis gdyż tak naprawdę nic one nie znaczą, to ogólniki a nie fakty. Wszystko to może Ci zająć troszkę czasu, gdyż będziesz się musiał wpierw przyjrzeć konkurentom w sieci. Popracuj nad tym kilka dni zanim zaczniesz notować swoje spostrzeżenia i uwagi.

Następnie określ na podstawie swoich spostrzeżeń wszystkie te różnice, jakie Twoja koncepcja będzie miała w odniesieniu do tego, co jest już oferowane. Aby po zidentyfikowaniu tego skrócić tą myśl do jednej sentencji, jednej myśli przewodniej, która najtrafniej określi Twoją koncepcję przy minimalnej ilości słów. Daj sobie dużo czasu bezustannie o tym myśląc i bawiąc się słowami.

Przetwarzaj to na wszystkie strony w umyśle, gdyż proces zrozumienia i tworzenia idei nie jest i nie powinien być nigdy szybki.

W chwili, gdy już znajdziesz własne hasło, które uznasz za kwintesencję idei, to zacznij się nim posługiwać jako hasłem przewodnim, które ma Twoją koncepcję wyróżnić w tłumie konkurentów. Posługuj się nim w nagłówkach, wizytówkach i sygnaturach wszystkich prezentacji, jakimi się będziesz posługiwał.

Pozwól, aby hasło to stało się znakiem identyfikacyjnym tego, co robisz, znakiem który jest łatwy do zapamiętania i identyfikuje Ciebie i Twoją firmę w formie asocjacji z tym, co robisz.

3) Skoncentruj się na budowaniu relacji z ludźmi.

Podstawą biznesu w internecie jest umiejętność budowy relacji z ludźmi.

Choć celem każdego biznesu w internecie jest doprowadzenie do maksymalnej automatyzacji wszystkich rutyn administracyjnych i marketingowych, to nie wolno Ci nigdy zapominać, że masz do czynienia z prawdziwymi ludźmi.

Kluczem do sukcesu w sieci jest wiarygodność a tą można tylko zdobyć wkładając w to dużo serca i dbając, aby nasze relacje z ludźmi były jak najcieplejsze i jak najbardziej osobiste. Specyfika tego bezosobowego medium czyni, że za każdą koncepcją powinien też stać człowiek z krwi i kości gdyż łatwiej jest nam czysto psychologicznie identyfikować coś z żywą osobą niż firmą bez twarzy.

Aby zachować ten osobisty kontakt z ludźmi, musisz zacząć się posługiwać e-zinami, forum, chatami, programami prowizyjnymi itd.. tylko w tym celu, aby kontakt ten był bieżący i żywy. Wszystko to pomaga w budowie i podtrzymaniu relacji z potencjalnymi klientami, dając Ci możliwość ciągłego dostarczania im

informacji, których potrzebują.

Tą rolę najlepiej spełniają e-ziny i forum dyskusyjne, konferencje telefoniczne a w przypadku bliższych relacji wszelkie formy joint venture w internecie. Użyj fantazji i sam stwórz takie mechanizmy darmowych usług, doradztwa itd., które najlepiej posłużą celom, jakie sobie stawiasz w Twoim specyficznym biznesie.

Pamiętaj, że tylko Twój własny brak fantazji stwarza ograniczenia temu, co możesz robić w internecie.

Koncepcję w internecie można zbudować wokół każdej idei i produktu jaki tylko można sobie wyobrazić.

Poniżej znajdziesz 10 takich przykładowych pomysłów na zbudowanie takiej wspólnoty w sieci, choć liczba ich może naprawdę być nieograniczona. Idź do pierwszej lepszej biblioteki do działu prasowego i na spokojnie przejrzyj różne wydawnictwa. Każde z nich jest zbudowane wokół pewnej przewodniej idei. Produkty, które są oferowane należą do danego tematu. Zamieszczone artykuły nawiązują do głównego tematu itd...

Z łatwością można porównać takie profesjonalne wydanie do strony domowej, gdzie tematy zamieszczanych artykułów pokażą Ci, jakie są preferencje rynku i czego szuka konsument. Anonsy, które się powtarzają miesiąc po miesiącu pokazują, jakimi produktami są zainteresowani klienci itd.. Tym sposobem łatwo jest ocenić daną branżę czy też temat, wokół którego zbudowana jest koncepcja.

Pragnę zaznaczyć, że nie wszystkie z prezentowanych możliwości są wyłącznie biznesami, które można uruchamiać w internecie. Wiele z nich można tworzyć tak w internecie jak i tradycyjnym środowisku biznesu. Do innych natomiast potrzebny jest jedynie komputer jako pomocne narzędzie pracy. Jednym słowem coś dla każdego !

Oto 10 pierwszych pomysłów, wokół których można budować koncepcję wspólnot w internecie.

1. Marketing w Internecie

Ten rynek jest nadal najgorętszy... i będzie tak jeszcze przez wiele, wiele lat, które nadejdą gdyż miliony przedsiębiorstw i osób prywatnych zostanie zmuszona szukać szczęścia w sieci i wszyscy będą potrzebowali profesjonalnej pomocy. Największym problemem przy budowaniu internetowych wspólnot w tej branży jest stworzenie dla siebie unikalnej niszy na rynku. W USA istnieją już tysiące firm specjalizujących się w tej branży, podczas gdy w Europie jest ich nadal bardzo niewiele. Dlatego też temat ten to kopalnia złota na najbliższe lata.

Jednakże pragnąc się zainteresować tym tematem wymaga ogromnego nakładu pracy i ambicji, gdyż tutaj nie wystarczy po prostu coś poznać.

Branża ta zmienia się z tygodnia na tydzień gdyż znajduje się w stadium bezustannej transformacji. Twierdzi się, że 2 miesiące w internecie to rok w każdej innej branży.

Oznacza to, że wszystko, co jest aktualne teraz nie musi już być aktualne za kilka miesięcy. Jeśli więc pragnie się pozostać w czołówce to trzeba na bieżąco czytać wszystko to, co najlepsze, studiować nowe metody, analizować rynek, czytać, mieć dostęp do informacji na temat najnowszych metod, oprogramowania i instrumentów technicznych. Temat ten może być kopalnią złota, lecz to zajęcie dla najbardziej

wytrwałych i ambitnych. Tutaj nikt nie zdoła oszukać klientów starymi metodami i materiałami z "poprzedniego wieku".

Tutaj nie można sprzedawać produktów na temat zagadnień, których się na bieżąco nie zna, gdyż otrzymując setki listów od przedsiębiorców proszących o drobne rady i tipsy nie można ich zawieść wykrętami.

2. Copywriting w marketingu

Każdy biznes musi "produkować" tysiące prezentacji, listów przewodnich, ofert i anonsów. Jak to zostało zaprezentowane w tomie I, sztuka pisania prezentacji komercyjnych to niełatwa podstawa istnienia każdego biznesu.

Nie wszyscy przedsiębiorcy mają ambicje czy też zdolności w tym kierunku i czym rynek będzie bardziej wyspecjalizowany, tym coraz więcej przedsiębiorstw będzie zlecało pisanie prezentacji wyspecjalizowanym firmom.

Temat ten to przyszłość, lecz należy i tutaj pamiętać, że to ambitna sztuka gdzie trzeba śledzić rozwój technologii i metod marketingu na bieżąco.

Można przy okazji sprzedawać szeroką gamę oprogramowania do pisania gotowych anonsów, profesjonalne programy do składania tekstów, elektroniczni tłumacze itd..

Możliwości jest tutaj ogrom, choć trzeba przyznać, że jest to też temat dla ambitnych, choć z pewnością nie wymaga tyle pracy jak w punkcie pierwszym.

3. Dobry wygląd i kondycja

Aby się przekonać jak temat ten jest wielki należy choćby tylko włączyć telewizor, gdzie zavalani jesteście reklamami ze sprzętem do ćwiczenia, nowymi metodami, treningu, aerobikiem itd... Oferuje się też odżywki, diety, zioła, napoje i witaminy. Wokół jakiejś popularnej metody odchudzania, czy diety można łatwo zbudować wspaniałą działalność, z forum, chatem, e-zinem, co skupiłoby z łatwością tysiące odwiedzających każdego tygodnia. Na dodatek branża ta jest tak dobrze rozwinięta, że nie trudno było by zawrzeć umowy o współpracy z różnymi firmami posiadającymi wspaniałe produkty z tej branży.

4. Kupować i sprzedawać na Internetowych aukcjach

To najnowszy trend w sieci, który zaczyna naprawdę ekscytować coraz większą liczbę ludzi. Można stworzyć koncepcję koncentrując się na aukcjach staroci, antyków, łódek, nieruchomości, samochodów, zabawek, tekstylii, narzędzi, mebli itd.. Jak widać możliwości jest ogrom. Nie mówiąc już wiele o wysprzedażach magazynowych i fabrycznych nadwyżek, rzeczy i sprzętu z wojskowego demobilu itd... Prawda, że możliwości są bez liku ?

Można prowadzić strony gdzie odwiedzający mogą zamieszczać anonsy, forum, chaty itd.. Wszystko to jest niezmiernie interesujące, lecz nisza ta jest jeszcze nie odkrytą kartą możliwości. Jest to wdzięczny temat i z łatwością można nawiązać kontakty z firmami z branży, giełdami, maklerami itd., itd..

Firmy, które zaczną się specjalizować w tym biznesie już teraz mają naprawdę nieprawdopodobną przyszłość przed sobą.

5. Notatki prasowe

Wiadomym jest, że najskuteczniejszą i na dodatek darmową metodą reklamy są notatki prasowe, które przyjmuje za darmo dziesiątki gazet. Aby móc jednak z tego korzystać należy znać arkana sztuki a więc wiedzieć jak muszą być sformułowane, aby zostały przyjęte do druku. Jest to doskonałe zajęcie dla np. byłego dziennikarza który zna rutyny funkcjonowania świata prasy i być może ma dużo osobistych kontaktów.

Pisanie notatek prasowych i artykułów promocyjnych do prasy (tak zwanych infomerciali) to dobry interes, jeśli by ktoś zaczął pisać na zlecenia firm. To mały interes, do którego niewiele więcej jest potrzebne niż komputer, drukarka i telefon. Jednocześnie można sprzedawać wiele książek, materiałów na temat sztuki opisanie, programów do składania profesjonalnych tekstów itd..

Sprzedawać kursy, rady, listy adresowe do wydawców z tipsami jak ich osiągnąć i przekonać do zamieszczenia właśnie Twoich artykułów itd..

6. Produkty Piękności

Przeglądając dziesiątki istniejących gazet można zauważyć nie tylko setki produktów należących do tej kategorii, lecz także wiele tygodników, czy miesięczników wyłącznie poświęconych tej tematyce. Jest to jedna z najbardziej dochodowych nisz na rynku, co stwarza wręcz nieograniczone możliwości ekonomiczne.

Do tej kategorii zalicza się wszystko, co ma związek z wyglądem, modą, kosmetykami, czy nawet prawidłowym odżywianiem, dietami itd..

Nie jest to jednak branża dla amatorów gdyż w tym przypadku, aby prowadzić konwersację, czy też oferować produkty głównie kobietom należy doskonale znać tematykę, (wiedzieć gdzie stanik uwiera) problemy kobiet, ich marzenia i preferencje. W tym też przypadku najlepiej mieć jakiś temat i produkt przewodni, aby uzupełniać go dodatkowymi produktami.

7. Pomoce kuchenne

Co powiesz na nowe maszyny kuchenne i książki kucharskie ? Wyzwaniem jest tutaj oferowanie produktów i rozwiązań, których nie można znaleźć w lokalnym sklepie. Nowe produkty w tej branży, czy też nowe książki kucharskie to jeden z najbardziej opłacalnych biznesów. Jednakże sprzedaż za zaliczeniem pocztowym jest zawsze droższa dla konsumenta niż kupno porównywalnego produktu w handlu detalicznym. W tym też przypadku trzeba doskonale znać tematykę, tak, że nie jest to temat dla amatorów. Świetnym pomysłem jest uruchomienie np. klubu w stylu □Recepta Dnia□ czy coś w tym stylu. Rynek ten w internecie nie jest jeszcze zbyt rozwinięty i dlatego istnieje tutaj ogromny potencjał możliwości.

8. Samochody

To wręcz bezgraniczny temat, nad którym nie będę się jednak zbyt wiele rozpisywał gdyż było by z tego nie 100+ pomysłów, lecz 1000+ Tutaj można tworzyć bazy danych weteranów, aut sportowych, czy użytkowych, podzielić to na marki, czy roczniki. Oferować części zamienne, książki, literaturę zrób to sam, sprzedawać, kupować, zamieszczać płatne ogłoszenia.

Nie istnieją tutaj żadne ograniczenia i dla osoby lubiącej i znającej tematykę jest to istna kopalnia pomysłów i złota.

Chyba żaden inny temat nie daje takich możliwości stworzenia ogromnej wspólnoty internetowej dla motoryzacyjnych zapaleńców. Stworzenie miejsca gdzie mogliby spotkać nie tylko tysiące podobnych do siebie, lecz także znaleźć odpowiedź na wszystkie nurtujące ich pytania, znaleźć potrzebne kontakty, sprzedać coś czy być może kupić.

9. Golf...

Jest tylko przykładem, gdyż może to być każda inna dyscyplina sportu, którą znasz. Jednakże najbardziej nadające się do tego, aby posłużyły jako podstawa do działalności komercyjnej są te dyscypliny, które są bardziej ekskluzywne a więc te gdzie wymagany jest droższy specjalistyczny sprzęt. Sport fascynuje miliony, więc stworzenie centrum skupiającego miłośników jakiejś określonej dyscypliny to istna kopalnia złota dla oddanego sprawie twórcy takiej koncepcji!

W tym przypadku łatwo ściągnąć do dobrze stworzonych stron domowych znaczne ilości ludzi i oferować im przy okazji, literaturę, wydawnictwa, sprzęt, czy też odżywki. Jest to wspaniały temat dla zapalonych fanów danej dyscypliny sportu jak też doskonałe źródło dochodu. Forum dyskusyjne, chaty, sprzedaż kaset video. Można zapraszać znanych sportowców zamieszczać wywiady etc., co ściągałoby do stron domowych projektu ogromne ilości ludzi.

10. Samoobrona

Co powiesz na pomysł stworzenia stron poświęconym tematowi bezpieczeństwa i samoobrony? Mogą to być strony dla dzieci, kobiet, emerytów, mężczyzn czy też wszystkich na raz. Rozumiesz pomysł ?

Należy wybrać niszę dla fanów danych dyscyplin i przy okazji sprzedawać sprzęt, książki kursy na video itd.. wszystko, co poprawia bezpieczeństwo i dobre samopoczucie. Wzrastająca przestępczość i rozbój na ulicach czynią, że jest to nieprawdopodobnie wdzięczny temat do propagowania.

Można wydawać e-ziny oferując "tips miesiąca" itd.. Można uruchomić forum dyskusyjne, szkolenia itd..

Dla specjalisty dobrze znającego zagadnienie temat ten jest ogromnym polem do popisu.

Prowadzenie działalności gospodarczej w internecie opiera się zawsze na budowaniu wspólnot, klubów itd.. Tak naprawdę to można by podciągnąć pod tą kategorię praktycznie wszystko.

Zbuduj klub tematyczny wokół dowolnego tematu który jest Ci znany i Cię fascynuje a niechybnie odniesiesz sukces. Bez względu jednak na temat to pamiętaj, że warunkiem powodzenia we wszystkim, czego się podejmiesz jest umiejętność budowania dobrych relacji z odwiedzającymi i czym te relacje będą cieplesze tym większy będzie Twój sukces.

OFEROWANIE DARMOWYCH USŁUG

Co powinno być pierwsze... produkt czy też strony domowe?

Zdarza się często tak, że ludzie zaprzęgają wóz przed koniem.

Wpierw mają produkt, który pragną sprzedać i dopiero potem szukają koncepcji nośnej jak tego dokonać. Czy wiesz, że łatwiej jest znaleźć wpierw ludzi zainteresowanych danym tematem, aby później dostosować produkt do ich potrzeb?

Jeśli nawet nie posiadasz produktu, to nie oznacza to, że nie powinieneś tworzyć własnych stron domowych. Zbuduj wpierw strony, znajdź odwiedzających a wtedy znalezienie odpowiedniego produktu nie będzie już najmniejszym problemem.

Posiadając odwiedzających i dobrą koncepcję wiele firm zapłaci Ci chętnie za to, że będziesz oferował ich produkty, czy też zapłacą za miejsce do prezentowania swoich produktów. Pamiętaj, że sam produkt jest podrzędną sprawą, gdyż produktów jest dużo a dobrych stron domowych przyciągających pod dostatkiem odwiedzających nie jest wiele. Dlatego też produkty same w sobie nie są priorytetem.

Generalną zasadą jest, że popularne strony domowe posiadające odwiedzających są gwarantowanym zwycięzcą w chwili, gdy się dokona introdukcji właściwego produktu. Istnieje też dziesiątki stron domowych, które znam a które nie posiadają żadnego produktu a pomimo wszystko przynoszą ich właścicielom ogromne pieniądze - miesiąc w miesiąc! Wszystko, co sprzedają to miejsce na reklamę i bannery. Jak widzisz, więc jeśli posiada się wpierw rynek to pieniądze nie są aż takim problemem, gdyż znajdują się tacy, którzy chętnie sprzedadzą coś Twoim klientom.

W tym to celu można równie dobrze stworzyć strony domowe gdzie wszystko jest rozdawane tylko za darmo. A wszystko to tylko w tym celu, aby zdobyć maksymalną liczbę odwiedzających. Jeśli stworzysz miejsce, do którego wszyscy będą się tłoczyli, aby znaleźć odpowiedź na wszystkie pytania, które ich w danej branży nurtują, to będziesz naturalnym zwycięzcą. Wystarczy, więc tylko znaleźć adresy do setek innych stron gdzie oferowane są pożądane rozwiązania, aby się stać chętnie odwiedzanym miejscem.

Popatrz tylko na Freedback.com : <http://www.freedback.com>

Na tych stronach rozdają tylko darmowe formularze, które użytkownicy mogą używać na swoich stronach. Chodzi o to, że wielu providerów internetowych usług nie zezwala na instalowanie aplikacji cgi. Korzystając z usług, freedback można się nimi pomimo wszystko posługiwać. Poprzez rozdawanie tych cennych usług firma ta w szybkim czasie **zdobyła 300 tysięcy odwiedzających na dobę !!**

Wykorzystując ten fakt mogą sprzedawać za znaczne pieniądze miejsce na reklamę, bannery itd.. Jak widać na powyższym przykładzie w internecie można zarabiać pieniądze na wiele różnych sposobów i nie zawsze ten tradycyjny a więc posiadanie produktu i bezpośrednia sprzedaż jest tym najlepszym.

Podobną rzecz zrobiła firma CGI Resources Index. W ich przypadku zrobili to

jeszcze prościej oferując po prostu linki do miejsc gdzie można wszystko skopiować za darmo. Popatrz na to proszę: <http://www.cgi-resources.com>. W chwili obecnej są traktowani jako autorytet nr.1 na rynku gdy chodzi o programy CGI.

Przykłady te pokazują, że wystarczy się jedynie wyspecjalizować w czymś szczególnym, aby zająć strategiczną pozycję na rynku. Ludzie tworzący strony domowe nazbyt często robią wszystko zbyt skomplikowanym, podczas gdy zarabianie pieniędzy w sieci może być naprawdę czystą przyjemnością.

Należy się jedynie trzymać zasady:

"Zbuduj strony domowe, które dadzą ludziom to, czego pragną"

Nie wystarczy tylko zamieścić ofertę krzycząc - jesteśmy najlepsi - kupcie!

Musisz wpierw:

1. Znaleźć "głódny tłum". Pomyśl tylko, że nie musi to być nic wyszukanego, gdyż być może Twoje hobby jest na tyle nagminne, że czyniąc je tematem strony znajdziesz tysiące dzielających Twoje zainteresowania.

2. Odkryć, czego pragną. Robi się to obserwując i po prostu pytając. Patrz na swoje forum dyskusyjne, o czym dyskutują. Patrz na tablicę ogłoszeń, co pragną kupić itd..

Znajdź na świecie miejsca o podobnym profilu, popatrz, co oferują a być może bez większego problemu znajdziesz odpowiednie rozwiązania dla siebie.

3. Zaoferuj im to. Wiedząc, czego pragną będziesz w stanie im to znaleźć i dostarczyć. Kreuj strony domowe, które są odpowiedzią na potrzeby odwiedzających.

Bezustannie też prowadź promocję, wysyłaj małe ogłoszenia do prasy, zamieszczaj wiadomości na tablicach ogłoszeń, wymieniaj bannery, zamieszczaj ogłoszenia w e-zinach, wymieniaj się linkami z innymi... i rośnij !!

Nie chciałbym upraszczać tego procesu, lecz w wielu przypadkach dokładnie tak to funkcjonuje. Najtrudniejszą częścią wielkiego planu jest zaoferowanie ludziom "tego, czego pragną".

Oto 10 przykładów na biznesy należące do tej kategorii:

11. Rozdawaj darmowe programy CGI

Zrób to, co freedback.com. Znajdź aplikacje cgi, którą wszyscy pragną mieć i zacznij ją rozdawać za darmo. Pomyśl tylko, jaki to ma efekt, gdy dając komuś taką aplikację zainstaluje jednocześnie na swoich stronach Twój banner. Istnieją firmy, które rozdają tablice ogłoszeń (FFA) forum dyskusyjne, chaty itd.. właśnie w tym celu. Wymyśl coś oryginalnego, nie powinno to być zbyt trudne, szczególnie w polskim internecie gdzie jeszcze jest tak niewiele oryginalnych pomysłów.

12. Wymiany bannerów

Istnieje niewątpliwie setki wymian bannerów, jednakże niewiele tego istnieje w Polsce co czyni, że jest to prawdziwy temat przyszłości. Sugerowałbym koncentrowanie się na jakiejś określonej branży. Tym sposobem łatwiej jest się wyspecjalizować i znaleźć swoją niszę klientów. Oprogramowanie do sterowania takiego systemu można już kupić za kilkaset \$US. Jak to funkcjonuje ? To proste!

Za każde dwukrotne wyeksponowanie Twojego banneru na czyichś stronach, Ty eksponujesz raz jego banner na stronach kogoś innego. To genialny system sterujący automatyczną wymianę banerów pomiędzy tysiącami użytkowników.

Jaka jest z tego korzyść, aby to oferować za darmo ?

To proste gdyż eksponujesz na tysiącach stron tylko 50% banerów innych podczas gdy 50% jest do Twojej dyspozycji!

Tylko pomyśl, jaka to jest maszyna do robienia pieniędzy!

13. Oferuj strony domowe

Stwórz strony domowe, w które jest wbudowany pewien plan marketingu przynoszący korzyści finansowe jego posiadaczom. Mogą to być strony z aplikacjami CGI jak w punkcie 11. Z oprogramowaniem dla firm prowadzących działalność gospodarczą w sieci, czy też oferującymi darmowe gry, itd.. Możliwości jest tutaj dużo.

Głównym warunkiem powodzenia jest stworzenie unikalności koncepcji tak, aby wyróżniała właśnie Twoją koncepcję od innych. Zadaj sobie pytanie, dlaczego mieli by odwiedzać właśnie moje strony a nie strony innych ? Co takiego oferujesz, co by Cię wyróżniało wśród konkurentów? Pamiętaj, że unikalność pomysłu jest kluczem do sukcesu i nie musi to wcale oznaczać, że jest się jedynym na rynku.

Oferowanie jednak gotowych koncepcji z replikującymi się stronami domowymi, jest z pewnością wspaniałym pomysłem, lecz wymaga to posiadania własnych serwerów gdyż system taki wymaga znacznych zasobów w MB.

14. Rozdawać gry

Można poświęcić temat stron domowych grą. Zamieścić tipsy, analizy, wskazówki i instruktaże instalacji i obsługi. Jest to wspaniały temat dla osób znających zagadnienie a więc zapalonych graczy. Przy okazji można rozdawać setki gier do skopiowania, czy też zamieścić linki do stron gdzie można skopiować tysiące gier.

Można stworzyć forum dyskusyjne, chaty, tablice ogłoszeń itd.. Jest to ogromne pole do popisu stwarzające wręcz nieograniczone możliwości generowania zysków. Stworzenie dobrego serwisu w tym temacie ściągęłoby do stron dziesiątki tysięcy odwiedzających każdego miesiąca. Zyski można generować ze sprzedaży bezpośredniej i pośredniej, sprzedawać miejsce na prezentacje i banery itd..

15. Oprogramowanie dla biznesu

Stwórz wyspecjalizowane strony domowe gdzie nie tylko zamieścisz rady analizy i instrukcje obsługi całej gamy programów, lecz także zaoferujesz je do sprzedania, czy też linki do stron gdzie można je kupić. W najbliższych latach dziesiątki tysięcy firm będzie zmuszonych aby zaistnieć w sieci. Czy myślisz, że ktokolwiek wie jakim oprogramowaniem się posłużyć i jak to zrobić? Specjalistycznych programów/aplikacji służących do prowadzenia działalności gospodarczej w sieci jest setki.

Zaprezentuj je, wyjaśnij ci funkcjonowanie i korzyści, jakie wynikają z faktu posługiwania się nimi itd.. Temat ten to istna kopalnia złota dla ambitnych i znających zagadnienia programowania, administracji i techniki marketingu w internecie.

Zacznij wydawać e-zine oferując tipsy tygodnia, czy też miesiąca itd..

Przedsiębiorstwa zawsze poszukiwały i będą poszukiwały nowych możliwości i rozwiązań. Będzie to szczególnie aktualnym teraz, gdy środowisko, warunki i wymogi technologiczne funkcjonowania biznesu zmieniają się w tak zastraszającym tempie.

Udzielaj konsultacji, porad, uruchom forum dyskusyjne, dział ogłoszeń itd..

Temat ten to istna kopalnia złota dla zaradnych i ambitnych.

16. Strony z dowolnymi zasobami

Można stworzyć strony z listami adresów do tematycznie dowolnych stron domowych, rejestrów i żółtych książek. Koncepcja taka może być istną kopalnią złota dla wszystkich tych, którzy szukają czegoś szczególnego w bezkresie informacji, jakie są dostępne w sieci. Internet to dla 99% nie wtajemniczonych istna dżungla i tak naprawdę to niewielu wie jak się w niej poruszać i jak znaleźć te informacje i kontakty, których w danej chwili potrzebują. Podziel to na dział o wyspecjalizowanym profilu, daj wyjaśnienia rekomendacje, tipsy itd., a będzie odwiedzało Twoje strony tysiące ludzi na dobę! Ludzi, którzy pragną się dowiedzieć więcej na temat finansów, biznesu, surfingu, lalek, czy też złotych rybek. Pamiętaj, że motory wyszukiwawcze to chaos, grupując natomiast informacje w ściśle kategorie to rewelacyjny serwis, który by przyciągnął tłumy do takich stron domowych!

17. Strony nagrodzone

Można je nazwać dowolnie, strony nagrodzone, z 5 gwiazdkami itd..

Chodzi o to, aby selekcjonować te najlepsze w danej kategorii dawać im ranking i jednocześnie pełne wyjaśnienie, za co. Co oferują, w jaki sposób, co jest tak unikalnym z ich koncepcjami, że czyni je godnymi odwiedzin itd.. Można ogłosić publiczne głosowania popularności, forum itd.. Serwis taki musi być bardzo profesjonalny i bardzo dobrze zorganizowany.

Zainstaluj funkcje gdzie odwiedzający mogą dodać swoje "5 groszy" skomentować, czy też skrytykować. Kluczem do tego jest wymyślenie podchwytliwej nazwy dla Twojego wyróżnienia, tak, aby stało się ono szybko forma standardu, który wszyscy respektują. Pomyśl tylko ile są warte miejsca na ogłoszenia na tak popularnych i respektowanych stronach!

18. Raporty konsumentów / ranking.

Stań się wyrocznią i nadzorcą danej gałęzi przemysłu, branży itd.. Pisz raporty np. na temat przemysłu samochodowego, trendów, cen, zalet i pułapek. Stań się wyrocznią i ekspertem dla konsumentów. Ma to być koncepcja tworzona dla konsumentów i przez konsumentów danych produktów.

Kluczem do sukcesu jest tutaj dostarczenie pod dostatkiem jakościowych i obiektywnych informacji na temat danej branży i oferowanych produktów. W ten sposób można uczynić taką koncepcję popularnym miejscem odwiedzin przez wszystkich tych, którzy planują dokonać określonego zakupu.

Daje to możliwość zamieszczania własnych rekomendacji wyselekcjonowanych produktów, co (jeśli robione w porozumieniu z tymi, którzy oferują najlepsze produkty) może przynieść zaradnemu właścicielowi takiej koncepcji znaczne pieniądze.

Możliwości generowania zysków są tutaj naprawdę bezgraniczne.

19. Wiadomości

Można by pomyśleć, że temat ten jest nie do przełknięcia, jeśli się bierze pod uwagę to, że istnieje w internecie tylu gigantów, którzy oferują praktycznie wszystko.

Patrząc tylko na większość wielkich motorów wyszukiwawczych można doznać oszołomienia jak ich serwisy są rozbudowane. Jednakże polega to na tym, że one próbują pokryć wszystko, całe spektrum aktualnych wiadomości ze świata.

Ty natomiast jako mały biznes w sieci masz ten przedbieg, że możesz się wyspecjalizować poświęcając temat stron danej branży, tematowi czy gałęzi przemysłu a to niewielu robi! Klasycznym przykładem takiego serwisu jest amerykańska koncepcja The Drudge Report. Skoncentrowali swój serwis na aktualnych plotkach, których jest pod dostatkiem każdego dnia. Istnieje ogrom gazet brukowców, które doskonale na tych tematach prosperują. Tak długo jak istnieje setki tysięcy ludzi wokół nas, którzy lubią sensacje i plotki to jest w tym ogromne pole do popisu i niekończące się źródło dochodów.

20. Podróże

Egzotyczne wyprawy, krążowniki dla milionerów, kasyna i luksus to wspaniały temat Wzbudzający zainteresowanie milionów maluczkich, jak też tych, których na to stać. Można zacząć pisać na temat miejsc wartych odwiedzin, krajów, restauracji, hoteli i kultur. Możliwości są tutaj przeogromne i jestem pewny, że jeśli stworzysz interesujące strony przybliżające marzycielom egzotycznych podróży świat, który jest często dla nich niedostępny, to w szybkim czasie będą się o miejsca na ogłoszenia biły wszystkie biura podróży, producenci sprzętu turystycznego i akcesorii itd..

to istna kopalnia złota dla kogoś, kto ma wiele do powiedzenia, być może sam zjechał kawał świata czy też ma doskonałe doświadczenia zawodowe w tej branży.

Ma to też być koncepcja tworzona dla konsumentów i przez konsumentów, gdzie mogliby zamieszczać ostrzeżenia przed nieuczciwymi ofertami, firmami, itd...

DOSTARCZYĆ USŁUGI INNYM

Istnieje tysiące firm, wokół które zarabiają krocie oferując usługi dla innych. Usługi, których tysiące firm wokół nas potrzebuje. Są to:

- Tworzenie stron domowych.
- Instalacje w motorach wyszukiwawczych.
- Usługi marketingowe.
- Tworzenie koncepcji komercyjnych na zlecenie.
- Programowanie i tworzenie specjalnych aplikacji dla przedsiębiorstw itd.....

Biznesy te tylko ekspandują , gdyż zapotrzebowanie na usługi specjalistyczne jest coraz większe. Każdy przedsiębiorca już wie, że następna generacja biznesu to Internet. Dotychczas jednak ci, którzy już zaczynają się interesować, robią to przez ciekawość czy też świadomość potrzeby specjalizacji. Niedługo już jednak będzie to wymogiem przetrwania, gdyż zostaną zmuszeni, aby się tym medium zainteresować. Stanie się to po prostu kwestią przetrwania "Być albo nie Być".

Dlatego też przejście już teraz na barykady technologicznej awangardy jest najmądrzejszym posunięciem z możliwych. Te firmy, które już dziś zaczynają się specjalizować w oferowaniu szerokiej gamy internetowych usług za kilka lat będą dominowały na rynku, który przestanie być marginalnym medium do zabawy i stanie się głównym medium marketingu.

Choć produkty informacyjne to najpotężniejsze produkty w internecie, co umożliwi firmom oferującym je zarabiać fortuny. Prawda jest jednak taka, że większość przedsiębiorców wolałoby kupić pełne usługi zamiast manuali wyjaśniających jak się pewne rzeczy robi. **Miej to zawsze w Pamięci!**

Na przykład, jeśli sprzedajesz produkt, który uczy jak instalować swoje strony domowe w tysiącach motorów wyszukiwawczych, to założę się, że jeśli byś zaoferował taką usługę to zainteresowanie usługą było by znacznie większe.

Prawda jest taka, że nie każdy użytkownik pragnie, ma zdolności , czy też zainteresowanie, aby się czegoś uczyć. Inną sprawą jest sam faktor czasu gdyż nauczenie się czegoś nowego wymaga czasu a jak wszyscy wiemy czas to pieniądz! Dlatego też najlepszą odpowiedzią na potrzeby rynku jest pełna usługa.

Jedynym i to wielkim mankamentem pełnej obsługi jest to, że czas stwarza ograniczenia jak w każdym serwisie. Tutaj określona liczba ludzi może jedynie obsłużyć określoną liczbę klientów, co stwarza naturalne ograniczenia finansowe.

Podczas gdy sprzedaż podręcznika "Jak" można prowadzić na nieograniczoną skalę.

Najważniejszymi zaletami pełnego serwisu są:

- Możliwość fakturowania klientów za pełną usługę. Jednocześnie jednak

można oferować produkty "Jak" jako dodatkowy produkt za cenę 49zł i oferować zainteresowanym usługą pełny serwis za 295zł. w miesiącu.

- Wykonywanie usług wiedzie do wyspecjalizowania się, co w efekcie pozwala stworzenia własnych produktów "Jak". Jak widzisz tak firmy oferujące usługi jak i produkty informacyjne powinny widzieć ten drugi koniec spektrum zagadnień, którymi się zajmują i być może wykorzystując swoje doświadczenie rozszerzyć swoją działalność.

Zacznij się uczyć. Większości tych umiejętności nie można się nauczyć w żadnej szkole, gdyż przedmioty te są tak nowe, że nie ma jeszcze nauczycieli.

Nie istnieje jeszcze wiele uniwersytetów, które prowadzą kursy na temat choćby marketingu w internecie. Temat ten znają tylko weterani, internetu a więc garstka osób, praktyków, którzy zdobyli sami pewne doświadczenia i dopiero teraz mogą zacząć uczyć innych.

Jedynym sposobem uczenia się w chwili obecnej to:

- Znajdzenie modeli biznesów w sieci, które mają podobny profil działalności jak ten, który pragniesz uruchomić. Przyjrzyj im się dokładnie, dokonaj analiz tego, co oferują i jak to robią. Wiele z nich oferuje szkolenia, czy też chętnie wchodzi w formy joint venture z firmami zainteresowanymi współpracą. Wykorzystaj do maksimum wiedzę i doświadczenia innych.
- Znajdź produkty informacyjne, które poruszają ten temat, jaki Cię interesuje. Zauważ, że ludzie, którzy odnoszą największe sukcesy w sieci to bezustanni studenci. To ludzie, którzy czytają wszystko to, co jest wydawane przez ich kolegów. W ten sposób mogą bezustannie adoptować nowe metody, kopiować, analizować i ulepszać ucząc się bezustannie.
- Odwiedź np. <http://www.forumone.com> gdzie znajdziesz forum dyskusyjne dotyczące każdego zagadnienia w sieci. Istnieje ich tam tysiące. Znajdź sam odpowiednie forum i wdaj się w dyskusje i nie obawiaj się pytać o radę.
- Nie buduj wpiery gotowych koncepcji, aby potem zacząć praktykować. Praktykuj od początku, eksperymentując i ucząc się twórz swoją koncepcję na bazie wyciągniętych wniosków i doświadczeń.
- Wykonuj pierwsze usługi dla innych za darmo, lub też bardzo tanio. Zdobądź doświadczenia i oświadczenia pierwszych zadowolonych klientów zanim uruchomisz swój biznes. Pamiętaj, że ten rynek nie maleje i będzie tylko coraz większy, więc nie musisz się spieszyć. **Zrób to pomału, lecz dobrze ! Jednym słowem "Take it easy.. BUT TAKE IT !!"**

21. Tworzenie stron domowych

Budowa stron domowych to tak naprawdę specjalizacja, której można się bardzo szybko nauczyć. W chwili obecnej istnieje ogrom programów, które robią wszystko bez potrzeby znajomości HTML, czy Java. Wystarczy tylko nauczyć się nimi posługiwać. Odwiedź choćby: <http://www.download.com> i sprawdź, co mają do zaoferowania. Kup odpowiednie książki i zacznij praktykować.

Jak widzisz sama umiejętność budowy stron to naprawdę niewielka filozofia.

Jeśli istnieje problem to jest on związany z wiedzą na temat tworzenia komercyjnych koncepcji, które funkcjonują w internecie. Problem jest taki, że choć wokół nas istnieje tysiące firm, które oferują ten rodzaj usług to tak naprawdę niewiele umieją.

Tajemnicą sukcesu nie jest umiejętność samej budowy stron, lecz pisanie prezentacji, które sprzedają. Tymi umiejętnościami na nieszczęście niewiele

"wyspecjalizowanych " firm budujących strony domowe może się poszczycić, co tak naprawdę świadczy o ich bardzo niskim poziomie kompetencji.

Dlatego też moją sugestią jest abyś zabierając się do tego poznał wpieryw dobrze zagadnienia marketingu, umiejętność pisania prezentacji komercyjnych jak i metod marketingu i promocji, które funkcjonują i sprzedają gdyż sklecenie ładnych stron domowych i znajomość HTML jeszcze nie robi specjalisty!

22. Instalowanie na szczytach motorów wyszukiwawczych

Najwięcej odwiedzających w sieci przynoszą referencje innych firm i zadowolonych klientów. Bliska dwójka na skali skuteczności to motory wyszukiwawcze. Jeśli strony domowe zajmują miejsce w pierwszej dwudziestce na stronach indeksowych głównych motorów wyszukiwawczych, to mogą liczyć na to, że otrzymają z motorów pod dostatkiem odwiedzających każdego dnia.

Łącząc to z dobrą stroną domową, dobrymi prezentacjami jak też produktami czy usługami to można liczyć na pewny sukces.

Negatywną stroną jest to, że wszyscy pragną się tam znaleźć i konkurencja do najlepszych pozycji jest duża. Jeszcze innym mankamentem jest to, że motory wyszukiwawcze zmieniają bezustannie parametry i nie jest możliwym utrzymanie się zbyt długo na szczycie. Wymaga to bezustannego uczenia się śledzenia, zmieniania parametrów testowania itd... Lecz jeśli jesteś gotowy pracować ciężko na to, aby się utrzymać na szczytach list indeksowych to z pewnością zdobędziesz pod dostatkiem odwiedzających.

23. Cybernetyczny Copywriting

Już wiesz chyba o tym, że różne nagłówki Twoich prezentacji, ofert czy anonsów mogą przynieść nawet do 50 razy lepsze rezultaty niż takie, które są napisane nieudolnie. Wielu właścicieli stron domowych koncentruje się wyłącznie na odwiedzających, nie poświęcając zbyt wiele uwagi sztuce pisania. Jeśli jednak nie potrafisz czy też nie masz ochoty się uczyć pisać to nie wyrzucaj pieniędzy w błoto na nieudane kampanie reklamowe. Rozwiązaniem jest zlecenie pisania prezentacji komuś, kto robi to dobrze. To właśnie jest tutaj pomysłem a więc nauczanie się

pisania materiałów komercyjnych i robić to na zlecenia dla zainteresowanych tymi usługami firm w internecie. Copywriting jako sztuka pisania różni się nieco od techniki tej w tradycyjnym marketingu, gdyż psychologiczne uwarunkowania internetu są nieco inne niż innych mediów marketingu. Dobry copywriter na zachodzi potrafi nawet brać do 15% zysku przeprowadzonej kampanii reklamowej !

24. Promocja w Internecie

Ta usługa to marzenie każdego przedsiębiorcy, gdyż w internecie jak do tej pory to nie ma jej, komu zlecić. Zostań ekspertem marketingu przejmując na siebie obowiązki prowadzenia promocji na rzecz klientów a zarobisz na tym fortunę. Jest to zajęcie dla ambitnych gdyż tutaj trzeba się uczyć bezustannie, znać wszystkie metody marketingu i ich rezultaty. Pasowałoby tutaj posiadanie oprogramowania do wymiany banerów, czy nawet stworzenie własnego programu referencyjnego.

Zawód ten to przyszłość w internecie i niewiele specjalizacji będzie w najbliższych latach tak poszukiwana jak właśnie ta w chwili, gdy setki tysięcy przedsiębiorstw będzie musiało zaistnieć w tym nadal nieznanym medium.

25. Tworzyć Banery

Kreowanie banerów, które na siebie zwracają uwagę to nie lada sztuka, choć na póż nie wygląda to tak zaawansowanie. I choć z czasem skuteczność promocyjna banerów maleje to jest to nadal jedna z najpopularniejszych form promocji w sieci.

Zasada jest taka, że intensywnie używane banery tracą swoją efektywność już po kilku tygodniach posługiwania się nimi. Dlatego też wszyscy, ciągle potrzebują nowych banerów i jeśli zaoferujesz raz klientowi, baner który działa to będzie powracał do Ciebie przez lata. Aby tworzyć banery można się posłużyć oprogramowaniem Fireworks które jest między innymi dostępne pod: <http://www.download.com> Ważnym jest też, aby nauczyć się maksymalnie dużo o banerach ich funkcjonowaniu i skuteczności. Więcej informacji można znaleźć pod <http://www.allthesecrets.com> . Następnie zacznij tworzyć banery i testować wpieryw ich skuteczność w sieci zanim zostaną zamieszczone na większej ilości stron domowych, czy w wymianach banerów.

26. Notatki prasowe w internecie

Notatki prasowe w sieci to zaniedbany rozdział sieciowej rzeczywistości. Jedna udana notatka prasowa zamieszczona w dobrym wydaniu gazety internetowej jest więcej warta niż cały rok promocji poprzez banery. Kluczem do powodzenia jest tutaj posiadanie stron domowych i koncepcji, która jest naprawdę warta odwiedzenia.

Pisanie notatek prasowych to specyficzna sztuka gdyż źle napisanych notatek wydawnictwa nie przyjmują. Technika ta ma przybliżyć daną koncepcję, czy też produkty, podkreślić ich unikalność i korzyści wynikające z posiadania. Prowadzenie usług tego typu na zlecenie to bardzo opłacalny biznes.

Wymaga to jednak dobrej znajomości pisania prezentacji marketingowych jak też wymogów środowiska prasowego.

27. Zamieszczanie ogłoszeń

Zamieszczanie ogłoszeń w sieciowych serwisach FFA, (darmowych tablicach ogłoszeń) to pracochłonny proces i niezbyt skuteczny, jeśli robi się to na niewielką skalę. Robiąc to na zlecenie można automatyzować ten proces, co zezwala na automatyczne zamieszczanie setek ogłoszeń w przeciągu kilku minut.

Dla osoby, która prowadzi jakąś określona działalność w sieci i pragnie sobie troszkę tym sposobem dorobić może to być naprawdę nienajgorszym pomysłem na dodatkowe dochody. To szybki biznes dla pracowitych i nie wymagający specjalizowania się. Firmy zajmujące się tym zawodowo oferują comiesięczne podłączanie pod setki czy nawet tysiące stron FFA za niewielką opłatą miesięczną.

28. Multimedia

Coraz bardziej zaawansowana technologia czyni, że rozwój internetu jest też coraz szybszy. Zbliża się dzień, gdy internet będzie w pełni zintegrowany z telewizją, techniką głosową i video. Lepsza szybkość przekazu pozwoli na przekazywanie sekwencji filmowych, co w praktyce uczyni każdą stronę w internecie mini kanałem telewizyjnym. Już dzisiaj zaczynają powstawać internetowe stacje radiowe, przekazuje się sekwencje ruchome itd.. choć nadal jest to marginalnym fenomenem. Dowcip polega na tym, aby już dzisiaj zacząć się specjalizować w technologiach, multimedialnych. Zostanie konsultantem multimedialnym to nowy zawód przyszłości.

Firma RealNetworks: <http://www.real.com> jest wiodącą w tej technologii i mógłbyś rozpocząć wędrówkę od dokładnego przestudiowania, co mają do zaoferowania i jak to robią. Polega to na umiejętności dygitalizowania obrazów i dźwięków, przetwarzając radio i video w technikę RealRadio i RealVideo i instalując to na serwerach klientów. Tutaj nie tylko można zająć się usługami, lecz także uruchomić kursy dla zainteresowanych tą techniką. Techniki te to przyszłość internetu i dla osób ambitnych i patrzących w przyszłość zawsze opłaci się być pionierami.

Pamiętaj, że już niedługo część wszystkich prezentacji marketingowych w internecie będzie tworzona przy pomocy tej techniki.

29. Przebudowa stron domowych

To zajęcie jest kombinacją większości wyżej wymienionych momentów. Jednakże jest to zawód przyszłości gdyż większość firm czy też osób prywatnych tworzy jakiś tam słabo funkcjonujące strony domowe, które przecież należy uaktualniać, prowadzić ich stały nadzór itd.. Właśnie to □ prowadzenie nadzoru, ciągła aktualizacja i rozbudowa jest tematem tego biznesu. Być może należy dodać nowe produkty, prezentacje, banery, czy też sekwencje audio-video itd..

Jest to bardzo szeroki temat obejmujący też sztukę pisania i częściowo marketing, gdyż sztuka marketingu w sieci to właśnie umiejętność integracji wielu umiejętności w jedną nadrzędną strategię. Pomagając innym to osiągnąć można samemu zarobić na tym krocie.

30. Spekulacje domenami

To nowa branża biznesu gdzie formy zarabiają na spekulacjach domenami fortuny.

Procedura jest prosta wykupuje się popularne domeny na 10-30\$ rocznie oddając je następnie w leasing czy też sprzedając na aukcjach, często za miliony.

Wyspecjalizowany handel domenami to istna kopalnia złota. Sprawdź to proszę odwiedzając: <http://www.orderyourdomains.com> tutaj znajomość branży gdzie trzeba sobie wyrobić "nos" aby wiedzieć co może być poszukiwane na rynku, lub też nie.

Zwróć proszę uwagę na to, że ilość firm, w internecie wzrasta w zastraszającym tempie, podczas gdy ilość możliwości kombinacji słów, z jakich składają się domeny nie będzie rosła, dlatego też wykupywanie już teraz popularnych domen to przyszłość, to najlepsza inwestycja z możliwych!

Pomyśl tylko ile by była warta domena <http://www.internet.com>, gdyby się

coś takiego udało kupić. Znane są przypadki domen, które osiągnęły na giełdach cenę wielu milionów dolarów. Inną metodą jest tworzenie i wykupywanie domen wielkich firm.

Zdąża się, że jakąś wielka i znana firma jeszcze nie posiada stron domowych, więc spekulanci kreują domeny pasujące do nazwy firmy, czy też oferowanych produktów.

Następnie wystawiają domeny na giełdę informując daną firmę o tym fakcie.

W większości przypadków dana firma jest zmuszona odkupić taką domenę za żądane pieniądze gdyż nie mają wyjścia.

W USA powstał już cały rynek z tym procederem związany, istnieją aukcje gdzie firmy inwestycyjne inwestują w domeny miliony traktując ten proceder jako złoty biznes, który przynosi spekulantom wręcz oszałamiające zyski.

Organizowane są kursy nauki tej sztuki spekulowania, seminaria itd.. zaczyna to być naprawdę poważnym biznesem.

TWORZENIE AUTOMATYCZNYCH GENERATORÓW ODWIEDZIN

Podstawą zaistnienia w sieci są odwiedzający. Wszyscy o to walczą i wszyscy pragną wiedzieć jak tych odwiedzających ściągać do swoich stron domowych.

Jeśli potrafisz stworzyć dobry temat i imię dla swoich stron i jeśli potrafisz ściągnąć większe ilości odwiedzających to jesteś już blisko od zarabiania pieniędzy.

Wszystko jednak jest oparte na odwiedzających.

Można w tym celu posłużyć się tradycyjnymi już metodami generowania odwiedzających poprzez zamieszczanie nieskończonej liczby anonsów na stronach FFA (darmowe tablice ogłoszeń), Choć metody te nie są aż tak skuteczne to mogą przynieść pożądany efekt, jeśli się to bezustannie robi na większą skalę.

Jest to jednak nudna procedura, która należy powtarzać bezustannie.

Niektórzy ludzie zaczynają zajmować się, spamem, zawalając internet swoimi ofertami. Choć metoda ta może być nawet skuteczna to przy okazji przynosi też wrogość i problemy, co w końcu kończy się zamknięciem konta internetowego. Na spamie nie można też zbudować żadnych trwałych relacji z ludźmi.

Dlaczego więc to ludzie robią? Zazwyczaj wynika to z braku kompetencji i pomysłów na stworzenie innych skutecznych i legalnych metod na dotarcie do większej rzeszy odwiedzających. Wydaje im się po prostu, że to jedyny skuteczny sposób na dotarcie do potencjalnych klientów. Kluczem do zdobycia ciągłego strumienia odwiedzających jest właśnie stworzenie na swoich stronach "Automatycznych Generatorów Odwiedzin"

Ludzie nie szukają ofert w internecie!

Nie pragną się też nic dowiadywać na temat Twojej firmy!

Ludzie szukają informacji i rozwiązań, które by przyniosły korzyści im samym! Twój odwiedzający myśli tylko jedną kategorią,
"Co jest tutaj dla mnie?"

Co otrzymam odwiedzając tą stronę?

Dlaczego miałbym tutaj powracać?

Jeśli już na samym początku, już w pierwszych zdaniach prezentacji nie dasz odpowiedzi na to pytanie to nikt Cię nawet nie odwiedzi i nigdy nie zdobędziesz odwiedzających, o których przecież zabiegasz. To takie proste!

Jeśli nie dasz ludziom powodu, aby pozostali na Twoich stronach i motywu, aby bezustannie powracali to nigdy tego nie uczynią!

Daj sobie, więc odpowiedź, dlaczego ktokolwiek miałby odwiedzać Twoje strony?
Jakie miałyby mieć powody, aby do nich powracać?

Strony domowe, które przyciągają tysiące ludzi na dobę to takie gdzie odwiedzający otrzymują wszystko to, czego potrzebują tak w sferze psychologicznej jak i materialnej. Są to darmowe informacje, programy, usługi itd.. a więc coś, co przynosi im korzyści. Czy Twoje strony w czymś komuś pomagają ?

Istnieją tutaj dwie rzeczy, których ludzie najbardziej potrzebują, pierwsza to informacje na tematy, które ich fascynują a drugie to dojście do instrumentów, które by im pomogły w budowaniu stałej bazy odwiedzających ich strony domowe. Każda strona domowa potrzebuje właśnie takich mechanizmów automatycznego generowania odwiedzających, od czego przecież jest uzależnione przetrwanie danej koncepcji w sieci.

Skrypty CGI są tutaj ratunkiem...

Popularnymi aplikacjami, a więc małymi programami, które spełniają jakieś bardzo określone funkcje praktyczne na naszych stronach domowych są właśnie aplikacje pisane językiem, CGI. (pragnę za wszelką cenę unikać w tych opisach technicznych sformułowań)

Patrząc na statystyczną stronę domową możemy zauważyć, że jest stworzona w formacie html i czy to jest robione ręcznie czy też przy użyciu programów, które te czynności wykonują automatycznie to rezultat jest ten sam. Przy pomocy html można stworzyć piękne strony w dowolnych kolorach i wspaniałą grafiką, jednakże język ten ma pewną zasadniczą słabość a mianowicie - obraz jest statyczny, a więc jest niezmienny i nieruchomy.

Funkcją CGI jest ożywienie tego martwego obrazu.

Można przy jego pomocy budować formularze, które np. zbierają jakiegoś typu informacje. Przy jego pomocy można zbudować tablice ogłoszeń, forum dyskusyjne itd.. a więc wszystkie funkcje interaktywne naszych stron domowych!

Istnieją naturalnie inne języki, jakimi się posługują do programowania aplikacji, które mają te same funkcje, lecz CGI jest najbardziej używanym językiem i najprostszym z użyciu. Jak więc widzisz aplikacje CGI mają fundamentalne znaczenia dla funkcjonowania naszych stron domowych. Jeśli pragniesz znaleźć więcej materiałów na temat programów CGI to odwiedź:

<http://www.cgi-resources.com>

Większość programów które będą wymienione poniżej można znaleźć i skopiować właśnie na tych stronach.

31. Programowanie CGI

Jeśli interesuje Cię programowanie, co jest ciągle pozyskiwane to pisanie aplikacji cgi jest właśnie odpowiedzią. Ludzie, którzy tworzą unikalne programy cgi, które są pomocne w budowaniu interaktywnych funkcji naszych stron domowych są pisanymi zwycięzcami. (należy naturalnie też umieć prowadzić skuteczną promocję tego, co się posiada) Potrzeby odwiedzających nasze strony domowe nigdy nie będą mniejsze , wręcz odwrotnie, tak potrzeby jak i konkurencja będą tylko wzrastały.

Nie jest to jednak proste zajęcie, gdyż nawet małe aplikacje cgi jak formularze wpisowe, księgi pamiątkowe itd.. wymagają czasu, aby się nauczyć. A tworzenie specjalnych aplikacji na zlecenie klientów wymaga nie lada doświadczenia i umiejętności. Jeśli jednak czujesz, że właśnie to jest Twoim powołaniem to zacznij od odwiedzenia: <http://www.cgi-resources.com/> aby wyrobić sobie lepszy pogląd, czego ta branża dotyczy i jaki jest stopień trudności tego przedsięwzięcia.

32. Proste formularze i "księgi pamiątkowe"

W tym rozdziale przedyskutujemy instalowanie aplikacji cgi na zlecenie właścicieli stron domowych. Instalowanie takich aplikacji może być łatwą sprawą, lub też czystym wyzwaniem. Wszystko jest jednak głównie uzależnione od instrukcji, jakie

się otrzyma od twórcy programu. Większość właścicieli stron domowych nawet się nie waży próbować instalowania tych aplikacji na własną rękę gdyż do tego potrzebna jest wiedza na temat funkcjonowania serwerów itd..

Każda strona domowa powinna mieć wbudowane interaktywne funkcje cgi przy pomocy, których powinni zbierać informacje o odwiedzających i to właśnie Ty możesz być tym, który im w tym pomoże. Za niewielką cenę mógłbyś instalować takie aplikacje na stronach klientów, ich serwerach czy też dawać im miejsce na Twoim serwerze. Popatrz bliżej na to, co zaoferowano na stronach: <http://www.freedback.com> że z ich aplikacji cgi korzysta ponad 50 000 właścicieli stron domowych.

33. Dział ogłoszeń

Jedną z małych i bardzo potrzebnych aplikacji ci, które przyciągają odwiedzających do stron domowych to uruchomienie "tablicy ogłoszeń", która by była dostępna dla wszystkich za darmo. Jest to też wspaniałym sposobem na zbieranie informacji na temat odwiedzających i jednocześnie jednym z największych instrumentów motywujących do odwiedzania danych stron domowych.

Posiadając dobre oprogramowanie cgi do tworzenia stron z ogłoszeniami i instalowanie go na zlecenia może samo w sobie być doskonałą receptą na dostatnie życie, gdyż można nie tylko sprzedać program, lecz także swoje usługi.

34. Instalowanie na stronach FFA

Co byś powiedział na możliwość instalowania swoich ogłoszeń w setkach list ogłoszeniowych. Móc to robić bezustannie i bez większego nakładu pracy! Wszystko to można osiągnąć posiadając stronę FFA, która automatycznie wysyła e-maile do wszystkich adresów ze stronami, FFA które masz w rejestrze.

Posiadając taki program na swoich stronach możesz bez problemu oferować usługę tą bezpłatnie, traktując ja jako magnes przyciągający ludzi do stron domowych, czy też odpłatnie. Jako osoba, która zawodowo instaluje tego typu aplikacje, mógłbyś równie dobrze oferować cały pakiet a więc oprogramowanie włącznie z instalacją za wcale niezłą sumkę i jestem pewny, że bardzo wielu posiadaczy stron domowych pragnęłoby samemu mieć takie oprogramowanie.

35. Forum dyskusyjne

Wszelkie rodzaje forum stają się niezwykle popularne i jednym z najlepszych sposobów na zdobycie odwiedzających i motywowanie ich do tego, aby ciągle powracali. Istnieją wielkie forum, które są odwiedzane przez 500 tysięcy ludzi z całego świata miesięcznie i ich właściciel nie wydaje na to nawet centa. Ludzie wracają tam bezustannie gdyż mogą tam wymienić cenne informacje, których potrzebują. Łącząc dobrze zorganizowane forum z dobrym e-zinem jest nie lada receptą na sukces. Instalowanie forum dyskusyjnych jest prawdę mówiąc jedną z najłatwiejszych aplikacji, cgi jaka istnieje a oferując program i instalację można też otrzymać wcale niezłą cenę.

36. Wymiana Link

Znajdź te strony domowe w sieci, które generują największą liczbę odwiedzających a odkryjesz, że są połączone z setkami innych stron, które też generują dużą liczbę odwiedzających. W ten sposób wszyscy bezustannie napędzają odwiedzających wszystkim innym. W obecnej chwili istnieje wiele programów, które pomagają

zautomatyzować takie kampanie łączenia linkami nawet setek stron na raz. Programy te potrafią znaleźć w sieci wszystkie te strony, które posiadają linki do Twoich stron i automatycznie zamieszczają linki w zamian. Wszystko to odbywa się całkiem automatycznie. Program ten bezustannie śledzi czy wszystkie linki na wszystkich stronach działają i czy łączą wszystkich jak mają do Twoich stron domowych. Posiadając takie oprogramowanie można instruować innych jak się nimi posługiwać, uczyć jak to robić i jakie wynikają z tego korzyści.

37. Personalizować E-ziny

Wydawanie e-zinów to najlepszy sposób na zachowanie kontaktu z członkami jakiejś określonej grupy. Funkcjonuje to jak posiadanie własnego medium przy pomocy, którego można informować wszystkich o ważnych wydarzeniach, nowych ofertach itd.. Pomaga to nie tylko w zachowaniu stałego kontaktu, lecz także w budowie relacji.

Nowszą techniką jest możliwość personalizowania e-zinów. Nie wyglądają, więc wtedy jak jakieś ogólne wydanie, czy przesyłka, lecz mogą się zaczynać od drogi Janie, czy Barbaro. Niektóre z tych programów stworzone są w CGI, co czyni, że można się nauczyć je instalować na stronach innych. Znajdź sobie odpowiedni program na wyżej podanych stronach z programami cgi i wybierz sobie taki, jaki Ci tylko pasuje do instalacji na stronach klientów.

38. Kartki pocztowe

W ostatnim okresie stały się bardzo popularne w internecie i wszyscy twierdzą, że jest to jedna z lepszych rzeczy, jakie istnieją i z pewnością tak jest ! Każdy może odwiedzić Twoje strony domowe i wysłać z nich kartkę pocztową do swoich przyjaciół. Wtedy ci, którzy kartkę otrzymali też mogą odwiedzić Twoje strony i wybrać kartkę, którą mogą odpowiedzieć, czy też wysłać innym itd... Za każdym razem, gdy ktoś wyśle kartkę, jakaś nowa osoba trafia do Twoich stron.

Istnieją w obecnej chwili programy cgi, które zezwalają na tworzenie osobistych kartek z inicjałami, własną grafiką, czy też muzyką. Mogą zostać dostosowane do każdej koncepcji, potrzeb, produktu, czy też okazji. I choć są tak popularne to jednak

Jeszcze niewiele ich się widzi w internecie, gdzie większość e-maili jest tak smutnie szara. (O tej wspaniałej metodzie napiszę więcej w późniejszej części tego kursu poświęconej metodom marketingu w internecie)

Tutaj tylko pragnęłam przypomnieć o istnieniu tej wspaniałej aplikacji tak abyś mógł to sprawdzić i zastanowić się czy nie warto by było rozpocząć oferowanie instalowania tej aplikacji innym użytkownikom w internecie.

39. Programy do podłączania w motorach wyszukiwawczych

Każdy program, który ma coś do czynienia z motorami wyszukiwawczymi jest gwarantowanym sukcesem. Kilka z tych popularniejszych programów podłącza strony domowe automatycznie w listach indeksowych motorów wyszukiwawczych. Jak też analizują położenie zainstalowanych stron, pokazując ich pozycję w indeksach. Wiele z tych programów oferuje dużą liczbę dodatkowych funkcji. Są takie, które nawet instalują własną maszynę wyszukiwawczą na stronach posiadacza programu. Oferowanie tego typu usług za darmo, odpłatnie czy też instalowanie takich programów na stronach innych posiadaczy stron domowych to doskonały pomysł.

40. Programy to generowania odwiedzin

Każdego dnia pokazują się nowe programy, których funkcją jest pomoc w generowaniu odwiedzin do naszych stron domowych. Programy dealerskie, automatyczne autorespondery, proste gry, loterie, quizy itd.. Rolą wszystkich jest służyć jako generatory odwiedzin do danych stron domowych.

Tak naprawdę to nie istnieją tutaj żadne ograniczenia i tych aplikacji cgi będzie tylko z czasem więcej i więcej. Przejrzyj te programy, wybierz te najbardziej interesujące, przydatne czy śmieszne. Wszystkie one wzbudzają zainteresowanie czyniąc nasze strony domowe bardziej interesującym miejscem do odwiedzin. Zaczynaj je oferować innym posiadaczom stron domowych, szczególnie tym wszystkim, którzy zajmują się budowaniem stron domowych, marketingiem itd..

To może być niezły dodatek do dochodu!

TWORZENIE AUTOMATYCZNYCH GENERATORÓW ODWIEDZIN

Podstawą zaistnienia w sieci są odwiedzający. Wszyscy o to walczą i wszyscy pragną wiedzieć jak tych odwiedzających ściągać do swoich stron domowych.

Jeśli potrafisz stworzyć dobry temat i imię dla swoich stron i jeśli potrafisz ściągnąć większe ilości odwiedzających to jesteś już blisko od zarabiania pieniędzy.

Wszystko jednak jest oparte na odwiedzających.

Można w tym celu posłużyć się tradycyjnymi już metodami generowania odwiedzających poprzez zamieszczanie nieskończonej liczby anonsów na stronach FFA (darmowe tablice ogłoszeń), Choć metody te nie są aż tak skuteczne to mogą przynieść pożądany efekt, jeśli się to bezustannie robi na większą skalę.

Jest to jednak nudna procedura, która należy powtarzać bezustannie.

Niektórzy ludzie zaczynają zajmować się, spamem, zawalając internet swoimi ofertami. Choć metoda ta może być nawet skuteczna to przy okazji przynosi też wrogość i problemy, co w końcu kończy się zamknięciem konta internetowego. Na spamie nie można też zbudować żadnych trwałych relacji z ludźmi.

Dlaczego więc to ludzie robią? Zazwyczaj wynika to z braku kompetencji i pomysłów na stworzenie innych skutecznych i legalnych metod na dotarcie do większej rzeszy odwiedzających. Wydaje im się po prostu, że to jedyny skuteczny sposób na dotarcie do potencjalnych klientów. Kluczem do zdobycia ciągłego strumienia odwiedzających jest właśnie stworzenie na swoich stronach "Automatycznych Generatorów Odwiedzin"

Ludzie nie szukają ofert w internecie!

Nie pragną się też nic dowiadywać na temat Twojej firmy!

Ludzie szukają informacji i rozwiązań, które by przyniosły korzyści im samym! Twój odwiedzający myśli tylko jedną kategorią,
"Co jest tutaj dla mnie?"

Co otrzymam odwiedzając tą stronę?

Dlaczego miałbym tutaj powracać?

Jeśli już na samym początku, już w pierwszych zdaniach prezentacji nie dasz odpowiedzi na to pytanie to nikt Cię nawet nie odwiedzi i nigdy nie zdobędziesz odwiedzających, o których przecież zabiegasz. To takie proste!

Jeśli nie dasz ludziom powodu, aby pozostali na Twoich stronach i motywu, aby bezustannie powracali to nigdy tego nie uczynią!

Daj sobie, więc odpowiedź, dlaczego ktokolwiek miałby odwiedzać Twoje strony?
Jakie miałby mieć powody, aby do nich powracać?

Strony domowe, które przyciągają tysiące ludzi na dobę to takie gdzie odwiedzający otrzymują wszystko to, czego potrzebują tak w sferze psychologicznej jak i materialnej. Są to darmowe informacje, programy, usługi itd.. a więc coś, co przynosi im korzyści. Czy Twoje strony w czymś komuś pomagają ?

Istnieją tutaj dwie rzeczy, których ludzie najbardziej potrzebują, pierwsza to informacje na tematy, które ich fascynują a drugie to dojście do instrumentów, które by im pomogły w budowaniu stałej bazy odwiedzających ich strony domowe. Każda strona domowa potrzebuje właśnie takich mechanizmów automatycznego generowania odwiedzających, od czego przecież jest uzależnione przetrwanie danej koncepcji w sieci.

Skrypty CGI są tutaj ratunkiem...

Popularnymi aplikacjami, a więc małymi programami, które spełniają jakieś bardzo określone funkcje praktyczne na naszych stronach domowych są właśnie aplikacje pisane językiem, CGI. (pragnę za wszelką cenę unikać w tych opisach technicznych sformułowań)

Patrząc na statystyczną stronę domową możemy zauważyć, że jest stworzona w formacie html i czy to jest robione ręcznie czy też przy użyciu programów, które te czynności wykonują automatycznie to rezultat jest ten sam. Przy pomocy html można stworzyć piękne strony w dowolnych kolorach i wspaniałą grafiką, jednakże język ten ma pewną zasadniczą słabość a mianowicie - obraz jest statyczny, a więc jest niezmienny i nieruchomy.

Funkcją CGI jest ożywienie tego martwego obrazu. Można przy jego pomocy budować formularze, które np. zbierają jakiegoś typu informacje. Przy jego pomocy można zbudować tablice ogłoszeń, forum dyskusyjne itd.. a więc wszystkie funkcje interaktywne naszych stron domowych!

Istnieją naturalnie inne języki, jakimi się posługują do programowania aplikacji, które mają te same funkcje, lecz CGI jest najbardziej używanym językiem i najprostszym z użyciu. Jak więc widzisz aplikacje CGI mają fundamentalne znaczenia dla funkcjonowania naszych stron domowych. Jeśli pragniesz znaleźć więcej materiałów na temat programów CGI to odwiedź:

<http://www.cgi-resources.com>

Większość programów które będą wymienione poniżej można znaleźć i skopiować właśnie na tych stronach.

31. Programowanie CGI

Jeśli interesuje Cię programowanie, co jest ciągle pozyskiwane to pisanie aplikacji cgi jest właśnie odpowiedzią. Ludzie, którzy tworzą unikalne programy cgi, które są pomocne w budowaniu interaktywnych funkcji naszych stron domowych są pisanymi zwycięzcami. (należy naturalnie też umieć prowadzić skuteczną promocję tego, co się posiada) Potrzeby odwiedzających nasze strony domowe nigdy nie będą mniejsze , wręcz odwrotnie, tak potrzeby jak i konkurencja będą tylko wzrastały.

Nie jest to jednak proste zajęcie, gdyż nawet małe aplikacje cgi jak formularze wpisowe, księgi pamiątkowe itd.. wymagają czasu, aby się nauczyć. A tworzenie specjalnych aplikacji na zlecenie klientów wymaga nie lada doświadczenia i umiejętności. Jeśli jednak czujesz, że właśnie to jest Twoim powołaniem to zacznij od odwiedzenia: <http://www.cgi-resources.com/> aby wyrobić sobie lepszy pogląd, czego ta branża dotyczy i jaki jest stopień trudności tego przedsięwzięcia.

32. Proste formularze i "księgi pamiątkowe"

W tym rozdziale przedyskutujemy instalowanie aplikacji cgi na zlecenie właścicieli stron domowych. Instalowanie takich aplikacji może być łatwą sprawą, lub też czystym wyzwaniem. Wszystko jest jednak głównie uzależnione od instrukcji, jakie się otrzyma od twórcy programu. Większość właścicieli stron domowych nawet się

nie waży próbować instalowania tych aplikacji na własną rękę gdyż do tego potrzebna jest wiedza na temat funkcjonowania serwerów itd..

Każda strona domowa powinna mieć wbudowane interaktywne funkcje cgi przy pomocy, których powinni zbierać informacje o odwiedzających i to właśnie Ty możesz być tym, który im w tym pomoże. Za niewielką cenę mógłbyś instalować takie aplikacje na stronach klientów, ich serwerach czy też dawać im miejsce na Twoim serwerze. Popatrz bliżej na to, co zaoferowano na stronach: <http://www.freedback.com> że z ich aplikacji cgi korzysta ponad 50 000 właścicieli stron domowych.

33. Dział ogłoszeń

Jedną z małych i bardzo potrzebnych aplikacji ci, które przyciągają odwiedzających do stron domowych to uruchomienie "tablicy ogłoszeń", która by była dostępna dla wszystkich za darmo. Jest to też wspaniałym sposobem na zbieranie informacji na temat odwiedzających i jednocześnie jednym z największych instrumentów motywujących do odwiedzania danych stron domowych.

Posiadając dobre oprogramowanie cgi do tworzenia stron z ogłoszeniami i instalowanie go na zlecenia może samo w sobie być doskonałą receptą na dostatnie życie, gdyż można nie tylko sprzedać program, lecz także swoje usługi.

34. Instalowanie na stronach FFA

Co byś powiedział na możliwość instalowania swoich ogłoszeń w setkach list ogłoszeniowych. Móc to robić bezustannie i bez większego nakładu pracy! Wszystko to można osiągnąć posiadając stronę FFA, która automatycznie wysyła e-maile do wszystkich adresów ze stronami, FFA które masz w rejestrze.

Posiadając taki program na swoich stronach możesz bez problemu oferować usługę tą bezpłatnie, traktując ją jako magnes przyciągający ludzi do stron domowych, czy też odpłatnie. Jako osoba, która zawodowo instaluje tego typu aplikacje, mógłbyś równie dobrze oferować cały pakiet a więc oprogramowanie włącznie z instalacją za wcale niezłą sumkę i jestem pewny, że bardzo wielu posiadaczy stron domowych pragnęłoby samemu mieć takie oprogramowanie.

35. Forum dyskusyjne

Wszelkie rodzaje forum stają się niezwykle popularne i jednym z najlepszych sposobów na zdobycie odwiedzających i motywowanie ich do tego, aby ciągle powracali. Istnieją wielkie forum, które są odwiedzane przez 500 tysięcy ludzi z całego świata miesięcznie i ich właściciel nie wydaje na to nawet centa. Ludzie wracają tam bezustannie gdyż mogą tam wymienić cenne informacje, których potrzebują. Łącząc dobrze zorganizowane forum z dobrym e-zinem jest nie lada receptą na sukces. Instalowanie forum dyskusyjnych jest prawdę mówiąc jedną z najłatwiejszych aplikacji, cgi jaka istnieje a oferując program i instalację można też otrzymać wcale niezłą cenę.

36. Wymiana Linków

Znajdź te strony domowe w sieci, które generują największą liczbę odwiedzających a odkryjesz, że są połączone z setkami innych stron, które też generują dużą liczbę odwiedzających. W ten sposób wszyscy bezustannie napędzają odwiedzających wszystkim innym. W obecnej chwili istnieje wiele programów, które pomagają zautomatyzować takie kampanie łączenia linkami nawet setek stron na raz.

Programy te potrafią znaleźć w sieci wszystkie te strony, które posiadają linki do Twoich stron i automatycznie zamieszczają linki w zamian. Wszystko to odbywa się całkiem automatycznie. Program ten bezustannie śledzi czy wszystkie linki na wszystkich stronach działają i czy łączą wszystkich jak mają do Twoich stron domowych. Posiadając takie oprogramowanie można instruować innych jak się nimi posługiwać, uczyć jak to robić i jakie wynikają z tego korzyści.

37. Personalizować E-ziny

Wydawanie e-zinów to najlepszy sposób na zachowanie kontaktu z członkami jakiejś określonej grupy. Funkcjonuje to jak posiadanie własnego medium przy pomocy, którego można informować wszystkich o ważnych wydarzeniach, nowych ofertach itd.. Pomaga to nie tylko w zachowaniu stałego kontaktu, lecz także w budowie relacji.

Nowszą techniką jest możliwość personalizowania e-zinów. Nie wyglądają, więc wtedy jak jakieś ogólne wydanie, czy przesyłka, lecz mogą się zaczynać od drogi Janie, czy Barbaro. Niektóre z tych programów stworzone są w CGI, co czyni, że można się nauczyć je instalować na stronach innych. Znajdź sobie odpowiedni program na wyżej podanych stronach z programami cgi i wybierz sobie taki, jaki Ci tylko pasuje do instalacji na stronach klientów.

38. Kartki pocztowe

W ostatnim okresie stały się bardzo popularne w internecie i wszyscy twierdzą, że jest to jedna z lepszych rzeczy, jakie istnieją i z pewnością tak jest ! Każdy może odwiedzić Twoje strony domowe i wysłać z nich kartkę pocztową do swoich przyjaciół. Wtedy ci, którzy kartkę otrzymali też mogą odwiedzić Twoje strony i wybrać kartkę, którą mogą odpowiedzieć, czy też wysłać innym itd... Za każdym razem, gdy ktoś wyśle kartkę, jakaś nowa osoba trafia do Twoich stron.

Istnieją w obecnej chwili programy cgi, które zezwalają na tworzenie osobistych kartek z inicjałami, własną grafiką, czy też muzyką. Mogą zostać dostosowane do każdej koncepcji, potrzeb, produktu, czy też okazji. I choć są tak popularne to jednak

Jeszcze niewiele ich się widzi w internecie, gdzie większość e-maili jest tak smutnie szara. (O tej wspaniałej metodzie napiszę więcej w późniejszej części tego kursu poświęconej metodom marketingu w internecie)

Tutaj tylko pragnęłam przypomnieć o istnieniu tej wspaniałej aplikacji tak abyś mógł to sprawdzić i zastanowić się czy nie warto by było rozpocząć oferowanie instalowania tej aplikacji innym użytkownikom w internecie.

39. Programy do podłączania w motorach wyszukiwawczych

Każdy program, który ma coś do czynienia z motorami wyszukiwawczymi jest gwarantowanym sukcesem. Kilka z tych popularniejszych programów podłącza strony domowe automatycznie w listach indeksowych motorów wyszukiwawczych. Jak też analizują położenie zainstalowanych stron, pokazując ich pozycję w indeksach. Wiele z tych programów oferuje dużą liczbę dodatkowych funkcji. Są takie, które nawet instalują własną maszynę wyszukiwawczą na stronach posiadacza programu. Oferowanie tego typu usług za darmo, odpłatnie czy też instalowanie takich programów na stronach innych posiadaczy stron domowych to doskonały pomysł.

40. Programy to generowania odwiedzin

Każdego dnia pokazują się nowe programy, których funkcją jest pomoc w generowaniu odwiedzin do naszych stron domowych. Programy dealerskie, automatyczne autorespondery, proste gry, loterie, quizy itd.. Rolą wszystkich jest służyć jako generatory odwiedzin do danych stron domowych.

Tak naprawdę to nie istnieją tutaj żadne ograniczenia i tych aplikacji cgi będzie tylko z czasem więcej i więcej. Przejrzyj te programy, wybierz te najbardziej interesujące, przydatne czy śmieszne. Wszystkie one wzbudzają zainteresowanie czyniąc nasze strony domowe bardziej interesującym miejscem do odwiedzin. Zaczynaj je oferować innym posiadaczom stron domowych, szczególnie tym wszystkim, którzy zajmują się budowaniem stron domowych, marketingiem itd..

To może być niezły dodatek do dochodu!

BUDOWAĆ WŁASNE IMPERIUM INFORMACYJNE

Produkty informacyjne to idealny biznes w interencje.

Informacje są łatwe w produkcji, łatwe w dystrybucji, oferują niezwykle wysoki margines zysku. Prawdę mówiąc to nie istnieje tu nawet sam produkt gdyż to, co jest sprzedawane to same informacje. Gdy mówimy o informacji to ludzie odruchowo widzą książki i CD, możliwości jest tutaj jednak znacznie więcej.

Można produkować oprogramowanie, kasety video, audio, biuletyny, strony z abonamentem, itd... Jedyne ograniczenie, jakie w zasadzie istnieje to te, jakie sam stworzysz. Poniżej zaprezentuję szybki system jak się np. produkuje kasety audio.

Nie ograniczaj jednak swojego potencjału do tych technik, które zaprezentuję poniżej.

Prawda jest taka, że produkty informacyjne mogą być produkowane z każdego hobby, rzemiosła, czy zawodu. Wszystko to, co pomaga ludziom rozwiązać jakies określone problemy i uczy nowych umiejętności jest w tym przypadku interesujące.

Jeśli uważasz, że nie istnieje nic takiego, co mogłoby być na tyle interesujące, co by mogło kogokolwiek zainteresować to i tak istnieje rozwiązanie, gdyż możesz odnaleźć ludzi, którzy mają interesujące doświadczenia i zawody i przeprowadzać z nimi wywiady, filmować ich przy pracy itd., Jeśli tylko znasz takich ludzi, których większość z nas gdzieś kiedyś spotkała, to już masz gotowy temat do produktów informacyjnych, kursów itd., które mogą być wykonane na nośnikach audio, video, czy też w formie pisanych raportów.

Poniżej zaprezentuję 6 stopniowy system, jakim się można posłużyć:

Krok 1 - Sporządź listę swoich zainteresowań, hobby i problemów, jakie mógłbyś komuś pomóc rozwiązać. Czy ktoś kiedyś przychodzi do Ciebie pytając o radę? Jeśli tak to być może to jest już pomysłem na produkt.

Znajdź produkt, który rozwiązuje czyjeś problemy. Znajdź problem, jaki ludzie mają a który być może Ty rozwiązałeś. Przekaż innym jak to robisz...

- * Czy tresujesz psy ?
- * Budujesz modele samolotów?
- * Kupujesz na aukcjach ?
- * Umiesz budować strony domowe?
- * Umiesz uprawiać orientalne kwiaty?

Rozumiesz myśl ? Wszystkie te troszkę unikalne umiejętności mogą być bardzo interesujące, choć nie tylko gdyż porady zawodowe są poszukiwane przez tysiące ludzi wokół nas:

- * Potrafisz naprawiać dachy ?
- * Ocieplać strychy?
- * Naprawić starą ładę
- * Naprawiać stare zegary?
- * Wiesz jak zbudować altankę?
- * Odlewać srebrną biżuterię?

Rozumiesz teraz myśl ? Możliwości są przecież tutaj bezgraniczne!!

Krok 2 - Dokonaj analizy rynku,

aby się zorientować, jakie są jego potrzeby. Zanim zaczniesz tworzyć produkt sprawdź wpierw, jakie istnieją możliwości sprzedania go w sieci i jakimi metodami można by to zrobić.

Odwiedź forum, tablice ogłoszeń itd.. popatrz, co ludzi interesuje.

Zamieść nawet pytania w kilku forum i zorientuj się, co na ten temat myślą inni.

Korporacje wydają rokrocznie miliony na badania rynku a w tym przypadku takiej analizy możesz sobie sam dokonać i niewiele to kosztuje.

Krok 3 - Kup niezbędny sprzęt.

Nie musisz posiadać profesjonalnego studia, aby dokonywać nagrań, czy filmować tego, co pragniesz pokazać. Może to być zrobione na poddaszu, prostymi i tanimi sposobami. W pierwszym lepszym sklepie można kupić troszkę sprzętu, który w pełni wystarczy do zaaranżowania prostego warsztatu pracy. Dobry magnetofon, czy kamera video i troszkę drobiazgów □ to wszystko!

Zaletą własnej produkcji jest to, że nie trzeba nic zlecać "na magazyn" gdyż można sobie w tani sposób kopiować to akurat, co jest potrzebne do wysyłki.

Krok 4 - Dokonaj analizy przedsięwzięcia.

Dokonując analizy rynku jak w punkcie 2 zorientowałeś się, czym są zainteresowani potencjalni klienci. Stwórz, więc produkt, który by spełnił ich oczekiwania. Dokonaj planowania jak Twój instruktaż ma wyglądać - punkt po punkcie. Naucz w prosty i skuteczny sposób jak rozwiązać dany problem.

Musi to być proste, bez używania fachowego żargonu i zawikłanej teorii.

Krok 5 - Wykonaj nagrania.

Wyłącz telefony i zabierz się do roboty. Ułóż sobie plan działania i czasowy schemat pracy gdyż inaczej łatwo jest zacząć coś odkładać na później a jeśli zacznie się to raz robić to projekt nigdy już nie ujrzy końca.

Krok 6 - Zaczniij prowadzić promocję od zaraz!

Ile Twój produkt jest wart? Wszystko jest uzależnione od poruszanego tematu i jego zaawansowania. Być może to seria kaset? Dlatego też najlepszym sposobem jest przetestowanie cen w praktyce i rozpoczęcie intensywnej promocji, do czego przejdziemy w następnych raportach!

Jeśli sam nie posiadasz ekspertyzy w temacie, jaki pragniesz poruszyć, to nie jest to żadną przeszkodą, gdyż możesz znaleźć pod dostatkiem ludzi, którzy są specjalistami w swoim zawodzie i możesz równie dobrze filmować, nagrać, opisać ich umiejętności, metody i doświadczenia.

Pamiętaj, że powyższy szkic jest tylko przykładowy, gdyż można tworzyć swoje produkty informacyjne na wiele różnych sposobów. Z pewnością będziesz popełniał drobne pomyłki i większe błędy, nikt nie twierdzi, że droga do samo urzeczywistnienia swoich marzeń jest prosta. Ważnym jest jednak, aby nigdy nie wątpić i nigdy nie przestawać gdyż prawda jest taka, że przegrywa tylko ten, który rezygnuje!

Oto kilkanaście przykładowych produktów informacyjnych:

41. Książki

Jest to najbardziej znany i tradycyjny produkt informacyjny.

Dlatego też wielu ludzi ogranicza cały swój potencjał produkcyjny jedynie to tego jednego produktu uważając, że jest najskuteczniejszy. Nazbyt też często, gdy zdadzą sobie sprawę z tego, jakiego ogromnego nakładu pracy i wyrzeczeń wymaga napisanie książki - rezygnują. W rzeczy samej pisanie książek to ogromne ryzyko gdyż sam proces wydania książki to wyzwanie i wielka niewiadoma.

Jest to świat gdzie wydawcy i dystrybutorzy decydują o cenach marginesach zysków itd., co też nie musi czynić tego procesu zbyt opłacalnym dla twórcy produktu.

Dzięki jednak postępowi technologii proces ten jest znacznie uproszczony gdyż przy użyciu internetu sam możesz się zająć dystrybucją swoich publikacji i na dodatek w formie digitalnej, czy też na CD. Technologia rzuciła nam pod nogi wiele wspaniałych możliwości, które należy tylko umieć wykorzystać.

Jedynym, co tutaj inwestujesz to swój czas na stworzenie produktu a to, co sprzedajesz to informację w formie bitów, co czyni, że marginesy zysków są tutaj najwyższe.

42. Raporty

Formą literacką ery informatyki, pośpiechu i stresu jest raport, który jest znacznie krótszy niż książka. Jest pisany inną techniką, co pozwala w nim zmieścić więcej informacji w skondensowanej formie. Czym jesteśmy zainteresowani to nie piękną formą literacką, lecz wiedzą, której coraz bardziej potrzebujemy mając coraz mniej czasu na czytanie 650 stronicowych tomów. W raportach można na bieżąco aktualizować szczególnie te branże, które ulegają szybkiej transformacji, jak np. internet, zagadnienia technologii, czy też metod marketingu.

Raporty są też idealnym darmowym bonusem, który można dawać z innymi produktami, co dodaje wartości oferowanym produktom czy usługom.

43. Kursy

Jeśli stworzysz produkt informacyjny, który zaoferuje krok po kroku metodę jak osiągnąć jakiś pożądaný rezultat, to równie dobrze możesz go ułożyć i zaprezentować w formie kursu. Kursy mogą być książkowe, na nośnikach audio, czy video, w zeszytach wydawanych seryjnie, na CD, czy też wysyłane pocztą elektroniczną. Kursy generalnie rzecz biorąc zawierają instruktaże, teorię, jak też przykłady i ćwiczenia praktyczne. Generalnie rzecz biorąc kursy są znacznie droższe niż książki czy raporty, choć wymagają lepszego planowania i większego nakładu pracy, aby je stworzyć.

44. Seminaria

To wyższa szkoła jazdy gdyż seminarium to szkolenie na żywo, które wymaga doskonałego przygotowania i intensywności przekazu. Nie każdy też potrafi stanąć przed tłumem ludzi i bez skrępowania mówić przez kilka godzin. Są ludzie, którzy nie są w stanie nigdy przejść tej bariery psychologicznej. Za seminaria płaci się nawet po kilka tysięcy złotych za kilka godzin, lecz jeśli jest to zrobione przez profesjonalistów to jest to warte każdego grosika. Przymierzając się do seminariów warto, więc dobrze ten temat przemyśleć i potrenować sztuki mówienia do grupy ludzi.

Seminarium musi oferować uczestnikom dobrze przygotowane manuale, literaturę szkoleniową itd., co też wymaga znacznego nakładu pracy. Pamiętaj, że większość zawodowych seminarzystów pracowało wcześniej jako np. wykładowcy i w związku z tym są doskonale obcy z większą audiencją. To niewątpliwie bardzo opłacalny biznes, lecz nie jest to chleb dla początkujących.

45. Kasety video

Technika video to najlepszy sposób na pokazanie komuś jak się coś robi. Jak wiesz

zdjęcie jest więcej warte niż 1000 słów. Dlatego też są najczęściej używaną techniką do przekazu produktów informacyjnych w stylu "Jak".
Największym problemem związanym z tą techniką jest to, że należy umieć filmować i składać materiały. Dlatego też, jeśli to ma być zrobione dobrze to powinien to przynajmniej z początku robić zawodowy fotograf, tak abyś Ty mógł się skoncentrować na samych prezentacjach i zawartości tego, co ma być filmowane. Jedyne, co w zasadzie jest potrzebne to dobry sprzęt video i kamera, jeśli naturalnie zamierzasz robić to sam!

46. Kasety audio

Temat ten poruszyłem w prezentacji, powyżej więc będzie to forma powtórki. To jeden z prostszych sposobów na uruchomienie własnego biznesu informacyjnego, a słowo mówione ma zazwyczaj większą wagę niż pisane.

Inną ważną zaletą kaset audio jest to, że są łatwe do słuchania w domu, pracy w aucie czy też w samolocie. Aby czytać książkę czy też oglądać prezentację video wymaga siedzenia w miejscu i koncentrowania się wyłącznie na tym, co się robi. Kasety audio to wspaniały wynalazek gdyż można ich słuchać praktycznie w każdej sytuacji i chwili, robiąc na dodatek coś innego.

47. "Tajne strony" czy też strony z abonamentem

Surfując w sieci coraz częściej napotyka się człowiek na strony z abonamentem. Generalnie rzecz biorąc pobierają opłatę miesięczną, roczną czy też dożywotnią i po uiszczeniu tej opłaty otrzymuje się dostęp do ekskluzywnych stron dla członków.

Strony takie są bezustannie aktualizowane materiałami na określony temat. Koncepcja ta jest wręcz idealna gdyż nie istnieje tu potrzeba dystrybuowania produktów. Wszystko się po prostu instaluje na stronach klubu i wszyscy członkowie mają bezpośredni dostęp do ogromu nowych informacji.

Zazwyczaj tematami takich stron z abonamentem są takie koncepcje gdzie wymagane są ciągle aktualizacje tematu, jak rynek papierów wartościowych, marketing, inwestycje i bankowość, zagadnienia offshore itd..

Jestem pewny, że z czasem będziemy świadkami powstawania coraz większej ilości takich stron domowych zarezerwowanych wyłącznie dla członków.

Jeśli jesteś zainteresowany tym tematem to popatrz proszę na:
<http://www.paperlessnewsletter.com> a zobaczysz jak to się robi.

48. Biuletyny

Tylko, dlatego że internetowa "autostrada informacyjna" ciągle rośnie, poszerza się i staje się z każdym dniem szybsza, nie oznacza to jeszcze, że potrzeba drukowanych wydawnictw maleje. Wyspecjalizowane i często bardzo drogie wydawnictwa zawsze będą istniały. Jeśli więc posiadasz jakieś umiejętności zawodowe, które są unikalne i cenne dla jakiejś rzeszy ludzi to pomyśl nad tym.

Wyobraź sobie wydawanie periodyku na temat inwestycji kapitałowych, handlu papierami wartościowymi, rynku nieruchomości czy też handlu antykami i dziełami sztuki.

Twoją grupą docelową klientów staje się wtedy finansowa elita i cena dobrego produktu, który jest im potrzebny przestaje mieć jakiegokolwiek znaczenie.

To wspaniała szansa na zapewnienie sobie znacznych, stałych dochodów.

49. Programy prowizyjne

Dla tych z was, którzy pragną rozpocząć działalność od wypróbowanego produktu i planu marketingu, jest to najlepszą alternatywą. W tym przypadku zostaje się agentem jakiejś znanej firmy, adoptuje ich cały plan marketingu i zaczyna prowadzić intensywną promocję i sprzedaż produktów. Jest to najprostszy sposób na uruchomienie własnego biznesu i jedyne, co tutaj jest wymagane to umiejętność marketingu w internecie.

Mankamentem takiej działalności jest to, że buduje się wielkość i imię czyjejs firmy a nie własnej, na czym w perspektywie się traci. Coś, nad czym warto się zastanowić to same detale oferowane w pakietach dealerskich. Wysokość prowizji, wsparcie marketingowe i techniczne itd..

Uważaj na programy, które żądają wysokich opłat za wykupienie "pakietu startowego" swoich genialnych koncepcji. Najczęściej chodzi tu o wypchnięcie jakichś produktów i nie są zbyt zainteresowani tym czy potem coś sprzedasz czy też nie!

50. Prawa autorskie

Następnym jak gdyby krokiem a więc odejściem od programów prowizyjnych jest wykupienie praw autorskich do wypróbowanych produktów informacyjnych. Nie jest to trudnym gdyż wiele znanych wydawnictw odsprzedaje swoje materiały. Zaletą takiego postępowania jest to, że za jakąś często niewielką sumę wykupuje się produkt, który można sprzedać w bardzo dużym nakładzie.

Jeśli ja miał bym coś takiego uruchamiać po raz pierwszy to niewątpliwie skorzystałbym z tej alternatywy. Pociąga to być może za sobą jakieś koszty wstępne, lecz gwarantuje sukces, oszczędzając tym samym wiele czasu.

51. Shareware i Public domain

Jak zarobić fortunę na shareware i public domain ?

Public Domain, czy Freeware, jak sama nazwa na to wskazuje to własność publiczna, czy darmowy program, który wolno i należy dystrybuować za darmo. Shareware, jest też rekomendowany do kopiowania za darmo, lecz we wszystkich przypadkach istnieje pewne prawne zastrzeżenie, tu twórca programu prosi użytkownika, aby zapłacił opłatę rejestracyjną, dającą mu pewne przywileje, jak manuale, nowe wersje itd.. Czy ktoś jednak kiedykolwiek zapłacił za takie programy to naprawdę nie wiem, trzeba by popatrzeć w księgę rekordów.

W obu przypadkach prosi się użytkownika, aby go skopiował i podał dalej, programy te można dystrybuować jedynie nie komercyjnie.

Istnieje jednak klauzula wyjaśniająca, że kopiujący ma prawo pobrać opłatę za skopiowanie, nie przekraczającą sumy 7 USD od dyskietki, (dyskietki a nie CD), a więc wszystko jest legalne i można na tym zarabiać pieniążki, aby tylko nie za dużo brać ! Choć internet daje dziś dostęp do tysięcy firm oferujących takie programy i każdy może je kopiować za darmo, to jednak istnieje kilka poważnych problemów:

- # Nie wszyscy wiedzą gdzie je można znaleźć
- # Tylko niewielu zna język angielski na, tyle aby ich szukać
- # Nie wiadomo, do czego są przydatne, (gdy nawet się znajdzie listy setek programów to przy każdym jest zazwyczaj jedna linijka informacji, nie dająca informacji o przydatności danego programu).
- # Najpoważniejszym problemem jest czas kopiowania, gdyż wiele z nich leży na od kilku MB pojemności pamięci do nawet 200 MB.

Biorąc pod uwagę szybkość kopiowania, z jaką kopiują nasze komputery większość tych programów, to może to zająć od kilku do kilkunastu godzin a to już nie jest za darmo. Dlatego też większość użytkowników, gdy nawet są zainteresowani danym programem, to patrząc na jego czas transmisji - rezygnują !

Właśnie to daje nieograniczone możliwości komercyjne, gdyż kopiując te gry i programy w celach komercyjnych nie jest to ważnym ile to czasu zajmuje, a następnie kopiowanie ich na dyskietkach, czy dyskach CD, w tysiącach egzemplarzy, to czysty biznes!

Jak już wspomniałem, większość użytkowników nie ma pojęcia ani rozeznania w tej dżungli programów i nie wie, co jest, co! Jeśli zaoferujesz użytkownikowi dysk CD z np. pięcioma rewelacyjnymi programami pomagającymi w składaniu stron domowych, w HTML, czy Java, jak też z pomocnymi programami graficznymi.

Udzielając na dodatek pełnych informacji na temat ich funkcjonowania i instrukcji obsługi, to jestem pewny, że z łatwością takie CD sprzedasz, nawet za kilkadziesiąt złotych. Kopiując programy, analizując i grupując w pakiety ich przydatności, bez względu na to czy to gry, czy programy graficzne, ekonomiczne, czy też związane z internetem, i oferując je z pełną instrukcją przydatności w danej dziedzinie, to istny dynamit!

Jak widzisz możliwości kopiowania wszystkiego "za darmo" w internecie, nie rozwiązują sprawy. Możliwości sprzedaży takich produktów, są nieograniczone, poczynając od marketingu w internecie, anonsów w prasie fachowej, aż po dystrybucję w istniejących sieciach dystrybucyjnych, itd..

52. Produkcja biuletynów informacyjnych na CD

Jest to pomysł nowy, pomysł ery informatyki, dający jednak nieprawdopodobne możliwości techniczne, w odróżnieniu od tradycyjnych biuletynów na papierze. Technika komputerowa daje rewelacyjne możliwości tworzenia materiałów graficznych w kolorze, ruchomych sekwencji wideo, prezentacji trójwymiarowych itd..

Dodatkowym plusem jest to, że jeden dysk CD ma tak dużą pojemność pamięci, że wydawanie wszelkiego rodzaju biuletynów specjalnych, informatorów z serii "Jak zrobić", książek, katalogów np. sztuki itd.. itd.. to istny sen!

Jeśli jesteś zaawansowanym użytkownikiem komputera, czy profesjonalistą pragnącym przekazać innym jakąś wizję czy pomysł. To era informatyki wpycha Ci w ręce tak niezwykle możliwości i narzędzia do zrobienia fortuny, że było by to wręcz niepowetowaną stratą traktować takie umiejętności i zainteresowania jako hobby.

Moja rada, zostaw sobie jako hobby sklejanie zamków z zapalek, czy "nabijanie" statków w butelki, a na tych umiejętnościach zarób kilka pierwszych milionów !

MARKETING I PROMOCJA

Poniżej prezentowane pozycje należą do grupy przedsięwzięć, które działają w środowisku offline. Stworzenie jednocześnie stron domowych w celu prowadzenia promocji, pomogłoby wielu z nim, choć internet nie jest tu wymogiem, natomiast posiadanie komputera bardzo jest tutaj pomocne.

53. Wysyłka grupowa

Jedną z głównych pozycji w grupie kosztów marketingu każdej firmy zajmującej się reklamą bezpośrednią są koszty porto. Kosztów tych pragnie każdy uniknąć w tak dużym stopniu w jak tylko to jest możliwym. Kiedy zamierzamy wysłać ofertę do kilku tysięcy klientów to płacimy opłatę stałą za list to 50 gramów, choć koperta i złożona kartka papieru nie waży wiele więcej niż 10. Może to nieważny detal dla osób prywatnych, że przepłacają, o 80%, lecz dla przedsiębiorcy wysyłającego 10 000 listów to nie bagatela !

Wniosek jest prosty, za te same pieniądze można by do tej samej koperty włożyć jeszcze 3 - 4 kartki papieru. W swoim najbliższym otoczeniu masz dziesiątki firm mających ten sam problem i zainteresowanych znalezieniem rozwiązania. Wystarczy je, więc odwiedzić, aby znaleźć chętnych do przeprowadzenia wspólnych kampanii reklamowych. Jest to łatwe do przeprowadzenia bez względu na to czy posiadasz własne materiały reklamowe, czy też nie.

Planując wysyłkę masową można podzielić stronę A4, na np. cztery części oferując taki anons za np. 10 groszy od adresu, itd.. Jak widzisz możliwości może być wiele !

W przypadku większej ilości reklam, można też wyeliminować koperty drukując jedną stronę A4 tak, aby można było złożyć ją na pół, umieszczając na jednej stronie rubrykę z miejscem na etykietkę z adresem i znaczek, resztę kartki wykorzystać na wypełnienie go np. reklamą własnych usług, czy produktów. W środek włożysz pozostałe materiały reklamowe i zepniesz zszywaczem.

54. Wydawanie własnej gazetki reklamowej

Zacznij wydawać własną gazetkę reklamową.

Mieszkając w małych miasteczkach, na przedmieściach wielkich miast, czy też w określonej dzielnicy wielkiego miasta, możesz z łatwością wypełnić pewną lukę w rynku, oferując niezwykle ważne usługi dla biznesu z sąsiedztwa.

Wyobraź sobie właścicieli małych i większych firm, jak fryzjer na rogu, właściciel restauracji, właściciela warsztatu kaletniczego naprzeciwko, czy też zakładu fotograficznego.

Jakie możliwości anonsowania swoich usług posiadają oni ?

Zamieszczenie anonsu w lokalnym dzienniku regionalnym mija się w 95% z celem, gdyż ich usługi skierowane są do mieszkańców pewnego kręgu klientów mieszkających w pewnej geograficznej bliskości.

Dlatego też jestem pewny, że odwiedzając ich i oferując dystrybucję gazetki anonsowej z ich anonsami, dostarczając ją darmowo do np. 5000 okolicznych

mieszkańców dzielnicy, przedmieścia, czy miasteczka a trafiasz w dziesiątkę potrzeb lokalnego biznesu.

Myślę, że taka oferta z łatwością rozbudzi zainteresowanie kilku a z czasem kilkadziesiątu okolicznych przedsiębiorców. Na początek może to być zadrukowana obustronnie i złożona kartka A4, aby z czasem powiększać format, rozszerzając go o płatne małe anonsy osób prywatnych, typu kupię / sprzedam, zamieszczanymi za symboliczną złotówkę itd..

Mogą dojść do tego wiadomości regionalne w telegraficznym skrócie, ogłoszenia organizacji, klubów, czy też administracji regionalnych informujących o nowych przepisach, regulacjach itd..

Pamiętaj jednak, że wszelkie anonsowanie musi być super tanie, a sama gazetka musi być bardzo esencjonalna, bo nikt w tego typu wydawnictwach nie czyta głupich wywodów ani polemik. Pozostaje tylko zorganizowanie dystrybucji, to znaczy znalezienie kilku młodych, pracowitych i godnych zaufania ludzi, którzy raz w tygodniu, czy miesiącu zajmą się rozniesieniem gazetek. Alternatywą jest umowa z pocztą, która usługi takie przyjmuje, co też często może być tańsze i godniejsze zaufania!

Aby rozpocząć działalność potrzebna jest jedynie dobrze opracowana oferta usług z adresem i telefonem zleceniobiorcy, którą na początku powinieneś osobiście zostawiać właścicielowi każdej firmy, którą odwiedzisz, oferując swoje usługi.

Aby zacząć wydawać taką gazetkę jest potrzeba tak niewiele, na początek komputer do składania materiałów, dobra drukarka, czy porozumienie z drukarnią i chętnie rower, aby być mobilnym zbierając ogłoszenia, czy ewentualnie dystrybuując gazetki samemu.

55. Usługi drukarskie

Większość drukarni ma przestoje i zawsze jest zainteresowana otrzymaniem zleceń. Jeśli odwiedzisz kilka z nich prosząc o pełną listę cen ich usług to je natychmiast otrzymasz. W przypadku jednak, gdy im zaoferujesz większe ilości zleceń, na stałej bazie to otrzymasz znaczne zniżki od cen standardowych.

Wybierz drukarnię na bazie otrzymanych cen, oferującą najlepsze warunki, sporządź ofertę usług i zacznij odwiedzać dziesiątki okolicznych firm, oferując najlepsze warunki i ceny znacznie niższe od standardowo oferowanych przez drukarnie.

Niektóre drukarnie mogą nawet zaoferować do 50% zniżki, jeśli im zapewnisz stałe usługi, gdyż odpadają im całkowicie koszty reklamy i anonsowania swoich usług. Tym sposobem możesz zaoferować swoim klientom, często do 20% zniżki za usługę. Pomysł ten funkcjonuje doskonale sam w sobie, lecz może być też doskonałym uzupełnieniem własnego wydawnictwa reklamowego.

Łącząc tą koncepcję z omówionymi w punktach 1 i 2. I tym to sposobem można nie tylko przyjmować zlecenia dystrybucji reklamy, lecz także jej opracowanie, drukowanie itd.. Pamiętaj, że tysiące firm wokół wydaje miliony na reklamę i swoje materiały drukowane, oferty formularze, wizytówki, ulotki, katalogi itd... To multi-milionowy biznes, bez potrzeby posiadania własnej drukarni.

56. Kooperacyjna sprzedaż wysyłkowa

To przykre, lecz najczęściej firmy z tej samej branży, traktowane są jako

konkurencja, choć najczęściej nie są dla siebie zagrożeniem. Popatrz na to z innej strony i spróbuj ich widzieć jako sobie podobnych i jako sojuszników mających te same problemy i koszty a z pewnością znajdziesz wiele wspólnych możliwości zredukowania kosztów, jak i zwiększenia poziomu sprzedaży.

Z łatwością możesz znaleźć kilka firm zajmujących się sprzedażą wysyłkową a najlepiej jak będą to produkty z tej samej niszy, nie będące jednak dla siebie zagrożeniem. Ułożenie wspólnej strategii marketingu może przynieść wszystkim doskonały rezultat sprzedaży, jednocześnie kilkakrotnie redukując koszty marketingu i wkład pracy a więc koszty sprzedaży swoich produktów. Przyjrzyjmy się temu bliżej na teoretycznym przykładzie. Znaleźliśmy cztery firmy, które są zainteresowane współpracą. Posiadają następujące produkty:

- a) Wydania edukacyjne i językowe, oraz edukacyjne programy komputerowe dla dzieci i młodzieży.
- b) Produkty dla dorosłych, a więc gazetki i filmy porno, oraz bielizna skórzana, pejcze, łańcuchy, (habity zakonnic i czapki generałów KGB:-))
- c) Wydawnictwa na temat sztuki i muzyki klasycznej, oraz płyty kompaktowe z muzyką klasyczną i kameralną.
- d) Twoja firma, wydająca serię raportów na temat inwestycji kapitałowych w sztukę, antyki, akcje i obligacje, oraz drogie kamienie.

Jak widzisz jest to idealna kombinacja.

Wszystkie produkty są dla zarobkowej klasy średniej a szczególnie wyższej, a więc idealnej grupy docelowej dla Direct Marketingu. Są tu idealne materiały dla praktycznych i zainteresowanych inwestycjami, zajęcia dla dzieci i młodzieży, podczas gdy daje to też akompaniament i rozrywki dla dorosłych, prawda, że to wspaniałej

Porozumienie ustala następujące detale :

Każda z firm udostępnia 5000 swoich najlepszych adresów i opracowuje swoje własne materiały reklamowe. Ty zajmujesz się zorganizowaniem pakowania i wysyłki za symboliczną zniżkę udziału w kosztach. Korzyści dla wszystkich są nieprawdopodobne, za cenę nieznacznie wyższą niż koszty wysłania 5000 własnych listów (gdyż wspólna wysyłka była cięższa niż list standardowy).

Każdy z udziałowców dostarczył swoją reklamę do 20 000 klientów docelowych. Należy dodać, że formy współpracy mogą dotyczyć wielu innych rzeczy i aby to organizować to niekoniecznie musisz posiadać własną firmę biorącą aktywnie udział w takiej kooperacji.

Zwróć uwagę, że największe firmy świata łączą się często w kartele, czy holdingi, aby móc zdominować rynek□ a więc dlaczego nie małe ?

57. Big Mail

Jest to jak sama nazwa na to wskazuje, "wielki list".

Forma ta jest odpowiednikiem wysyłki grupowej, lecz na znacznie większą skalę. Wysyłka grupowa kojarzy się z reklamą regionalną, pozwalającą do pewnej ograniczonej liczby potencjalnych klientów, w danym regionie geograficznym. Big Mail, jest używany do taniej dystrybucji reklamy na znacznie większą skalę, często nawet ogólnokrajową.

Najczęściej jest to grubaśna koperta z reklamą zbiorową od kilkudziesięciu

przedsiębiorstw. Są różne zdania na temat efektywności tej metody. Jedno jest pewne, że jest to nieprawdopodobnie tania metoda dotarcia do setek tysięcy potencjalnych klientów. I pocieszać się można, że jeśli nawet nie daje aż tak rewelacyjnego rezultatu, o jest to tak tanie, że ryzyko poniesienia strat jest znikome.

Zorganizowanie takiej kampanii, opracowanie materiałów reklamowych i wydrukowanie ich, oraz zorganizowanie wysyłki dla kilkudziesięciu firm, to nie lada gratka. Dobrze zorganizowana akcja tego typu może przynieść wcale nieźłą fortunę organizatorowi.

Praktyczna uwaga !

Biorąc samemu udział w takiej wysyłce, najlepszym rozwiązaniem jest dołączenie swojego ogłoszenia, lecz jedynie w formie zaproszenia do wysłania zwrotnej koperty ze znaczkiem w celu otrzymania darmowego raportu o jakimś obiecującym tytule.

Tym to sposobem zwiększysz swoją szansę na bycie zauważonym i zwrócenie na siebie uwagi w tłumie. Jednocześnie mając szansę na wysłanie na koszt klienta, razem z obiecany raportem, wszystkich swoich prezentacji i to tym razem do grupy ludzi, którzy są wyraźnie zainteresowani tematyką.

58. Składanie tekstów

Usługi te nie są tanie, dlatego też oferując je za darmo w przypadku złożenia przez klienta zlecenia na dystrybucję pewnej liczby ulotek reklamowych, czy anonsów jest niezłym pomysłem. Posiadając komputer z dobrym programem edytorsko, graficznym, umożliwia składanie wysokiej jakości tekstu i grafiki, z niezwykłą szybkością. Jest to proste i niezbyt pracochłonne, jednakże jak wiesz, fryzjer na rogu, czy barman z "Podkowy" nie ma komputera i zdani są na usługi.

Nie było by to złym początkiem, rozrzucić ulotki, czy zamieścić kilka małych ogłoszeń informując o oferowanych usługach, coś w stylu :

" Darmowe i profesjonalne opracowania i składanie tekstów materiałów reklamowych, w przypadku zlecenia dystrybucji reklamy do minimum 1000 adresatów. Nie zwlekaj.. ! dzwoń do...., czy coś w tym rodzaju !

59. Kupony

Patrząc w skrzynkę pocztową, zauważyłeś z pewnością, że kupony zaczynają być coraz bardziej popularne. Dlaczego mnożą się jak króliki ?, bo są doskonałym sposobem na przyciągnięcie klienta. Jeśli prowadzisz sklep, czy oferujesz usługę zniżając cenę o 20% na jakiś określony produkt, to nikt tego zbytnio nie doceni. Jeśli natomiast w sklepie zostawisz cenę w spokoju, a w miejsce tego zamieścisz w swoich anonsach kupon oferujący każdemu, kto go wypełni i odda w kasie 20% rabatu. To będą wdzięczni, znosząc kupony garściami, traktując to jako okazję.

Biorąc jednak pod uwagę to, że kupon ma pewne wymiary to zamieszczenie go razem z anonsem w gazecie, często podwaja koszty ogłoszeń. Podobnym kosztem będzie wysyłka pocztą. Proponuję po prostu wydanie biuletynu specjalnego z kuponami.

Pierwszym krokiem powinno być znalezienie przynajmniej kilkunastu zainteresowanych taką akcją. Może to być miejscowe kino, teatr, fryzjer, sklepy spożywcze, czy też myjnie samochodów i warsztaty rzemieślnicze.

Po prostu wszyscy sprzedający usługi i produkty !

W chwili znalezienia 15 czy 20 zainteresowanych, chętnie więcej. Można zaofiarować im darmowe opracowanie materiałów reklamowych i kuponów, z dostarczeniem do wszystkich adresów w promieniu np. 3 kilometrów, za cenę.., lub licząc od tysiąca adresatów. Generalnie rzecz biorąc, tego typu dystrybucja kuponów daje od 200 do 500% zysku. Biorąc pod uwagę ten fakt, że taki biuletyn z kuponami można wydawać np., co tydzień, to daje to wcale niezłe możliwości zarobku, prawda ?

60. Karty zniżkowe

Innym genialnym rozwinięciem tematu kuponów, są **karty rabatowe, czy zniżkowe**. Oferujące stałą, lub procentualną obniżkę cen na dany towar, czy usługę, np. przez najbliższe 6 miesięcy. Jest to znacznie tańsza alternatywa niż kupony, czy ulotki i jednocześnie bardziej funkcjonalna ! Karta zniżkowa, nie powinna być wiele większa niż karta kredytowa, czy wizytówka, gdyż musi się zmieścić w portfelu, a więc max. 6 x 9cm. Na pierwszej stronie musi mieć nazwę, jakieś proste imię wpadające w ucho, które się kojarzy z jej funkcją, jak np. "Rabaty", "Okazje" itd..

Dobrze by było, aby jej nazwa była wkomponowana w jakieś ozdobne logo. Musi też być elegancka i wydrukowana na papierze podobnym do tego, jaki się używa do drukowania wizytówek. Na dole pierwszej strony zamieszczasz swoją sygnaturę firmową i ewentualnie jeszcze 5 kuponów. Natomiast na odwrocie zamieszczasz 2 , czy nawet 3 kolumny firm z adresem i rodzajem zniżki dla okaziciela karty.

O ile podzielisz kartę na trzy kolumny, dając każdej firmie 1 x 3cm. to jest tam miejsce na 18 kuponów. W przypadku posiadania większej liczby zainteresowanych, można wydrukować kartę składaną na pół.

Koszt elegancko wydanej karty nie jest zbyt mały, lecz nie oszczędzaj na tym, gdyż za możliwość stałej reklamy większość sklepów i punktów usługowych dobrze zapłaci. Pozostaje tylko dystrybucja kart rabatowych do jak największej liczby potencjalnych klientów.

61. Wydawanie biuletynów informacyjnych

Najczęściej widzimy je w niewielkiej formie, wydawane są przez kluby organizacje, czy większe zakłady przemysłowe, lub administracje. Często są rozdawane członkom, czy zatrudnionym za darmo. A w klubach, czy organizacjach mogą być prenumerowane. Mogą zarówno być doskonałymi narzędziami marketingu, pod warunkiem, że są wysoko wyspecjalizowane, informując na bieżąco o aktualnościach branży.

Wyobraź sobie, że zaczynasz wydawać biuletyn na temat inwestycji kapitałowych, a więc, papiery wartościowe wszelkiego rodzaju i spekulacje finansowe, może to obejmować też antyki i dzieła sztuki. Biuletyn taki jest niezwykle interesujący dla bardzo szerokiej rzeszy bogatych ludzi, lecz musi być niezwykle profesjonalny!

Zainteresowani tematyką, chętnie zapłacą drogi roczny abonament, aby biuletyn taki otrzymać. Jednocześnie umożliwia to zamieszczanie ogłoszeń, typu sprzedam / kupię, jak i ogłoszeń firm z branży. Dział anonsów jednak nie może być zbyt obszerny, gdyż minęłoby się to z celem.

Główną funkcją biuletynu musi być jego profesjonalizm i informatywność. Pomysł taki może być całkiem niezłym sposobem na bardzo zamożne życie.

62. Gazetka z centrum handlowego

Jednym z łatwiejszych pomysłów jest wydanie gazetki z centrum handlowego, dzielnicy handlowej itd., to istna kopalnia złota !

Powstające wielkie centra handlowe, składające się często z olbrzymich kompleksów, w których się znajduje dziesiątki butików z różnych branż. Zасыpują okolicznych mieszkańców tonami reklam, które kosztują fortunę, gdyż jest to drukowane osobno.

Rozwiązaniem tego problemu, a więc zmniejszenie tych kosztów o przynajmniej połowę, **jest koordynacja !**

Zacznij od znalezienia mapy okręgu, który Cię interesuje, powiększ ją do wielkości A3 i zakresz tuszem okrąg o promieniu 3km. od centrum handlowego, jeśli jest to teren gęsto zaludniony. W przypadku np. przedmieść, powinien to być okrąg o promieniu do 10km. Okrąg taki czysto statystycznie obejmuje główną liczbę danego centrum handlowego, często do 90%. Opracuj plan biznesu, oblicz w miarę możliwości liczbę mieszkańców wyznaczonego okręgu itd.. Przemysł formę graficzną zamierzonej gazetki i przedyskutuj koszty druku w zależności od nakładu.

W chwili, gdy będziesz znał wszystkie fakty i mógł zaprezentować cyfry i detale, jak i pełną ofertę. Zacznij powoli negocjować z właścicielami, czy szefami wszystkich butików i domów towarowych w danym kompleksie, czy okręgu.

Oferując anonsy od 1 strony do 3-4 stron, dla większych sklepów i regularną, np. co 2 tygodniową dystrybucję do wszystkich adresatów danego okręgu.

Założę się, że większość z nich załapie się, jeśli nie natychmiast to w przeciągu kilku tygodni, gdyż taka oferta pozwoli im zaoszczędzić przynajmniej 50% kosztów anonsowania tradycyjnym sposobem. A więc drogie anonsy w prasie miejscowej nie docierające w 90% do ich klientów docelowych, oraz tym nie mniej droga indywidualna reklama dystrybuowana do okolicznych mieszkańców.

Dodatkowym plusem jest to, że ten typ reklamy zainteresuje nawet małe butiki i firmy usługowe, które w innym przypadku nie zamieszczają anonsów ani nie roznoszą reklamy, ze względu na koszty. Podkreślam jeszcze raz, zanim jednak zaczniesz werbować chętnych, to nie żałuj czasu na bardzo profesjonalne i dokładne przygotowanie oferty. Musisz na bazie analiz cen innych form reklamy móc zaoferować coś, czego nikt nie będzie w stanie odrzucić.

Tylko w ten sposób możesz otrzymać zlecenia, materiały do anonsów i pieniądze, jeśli będziesz bardzo dobrze tematycznie przygotowany i potrafisz przekonać innych o swoim profesjonalizmie i o genialności samego pomysłu !

Pamiętaj, że uwaga ta dotyczy większości omawianych w tym raporcie pomysłów "na życie"

ZOSTAŃ NASTĘPNYM BILEM GATES

Na czym zarabia pieniądze najbogatszy człowiek świata?

Sprzedaje produkty informacyjne! Co prawda nie są to jakieś tam produkty informacyjne, gdyż sprzedaje programy, których wszyscy potrzebują, jeśli tylko chcą się posługiwać komputerem!

Zacznijmy od tego, że wszystkie decyzje zakupu, jakie podejmujemy opierają się na jednym z dwóch podstawowych powodów:

- 1. Osiągnięcie przyjemności**
- 2. Rozwiązanie problemu**

Popatrz na kilka Twoich ostatnich decyzji, czym były podyktowane?

Z każdym dniem komputery wchodzą coraz bardziej w nasze życie. Przejmując coraz więcej aspektów życia prywatnego, zawodowego, itd.. Choć z jednej strony nie możemy żyć bez tych maszyn to z drugiej strony nic nie kosztuje nas tyle frustracji, co właśnie komputery. Uczymy się bezustannie jak funkcjonują, bezustannie też coś się psuje, zawiesza itd.. Jest to bezustanna walka.

Jednakże te frustracje mogą też być wykorzystane na Twoją korzyść, jeśli potrafisz swoim produktem rozwiązać komuś jego problem.

Celem większości programów, które się tworzy jest właśnie to □ rozwiązanie jakiegoś określonego problemu! Ludzie, dlatego też kupią każdy produkt, który można zakwalifikować do tej grupy, nawet bez potrzeby większego przekonywania ich do tego. Sprzedawanie oprogramowania to jeden z najbardziej podstawowych biznesów i internecie i można to też wykorzystać jako dodatkowe źródło dochodu bez względu na to, jaki się ma główny profil stron domowych.

Odwiedzający Twoje strony domowe zawsze są otwarci na sugestie, gdyż wszystko, co robią też się opiera na dobrym oprogramowaniu.

Aby Ci to przybliżyć zamieściłem poniżej 10 pomysłów związanych z oprogramowaniem. **Dziewięć z nich mówi o byciu dealerem sprzedającym najlepsze programy z możliwych, podczas gdy ten ostatni porusza samą kwestię tworzenia własnej koncepcji. Popatrz na poniższe punkty i odwiedź Associate Programs gdzie można znaleźć wiele cennych produktów:**

<http://www.associateprograms.com/software.html>

63. Zostań dealerem

Najlepszą alternatywą jest naturalnie tworzenie własnego oprogramowania, którego potrzebują klienci. Wynajem programatorów nie jest zbyt dobrą i taną alternatywą. Nauczyć się natomiast programowania i zdobyć odpowiednie doświadczenie zajmuje długie lata pracy. Jeśli ma to być praktyczne przedsięwzięcie to poniższy adres powinien być najlepszym wyborem dla Twojego internetowego biznesu. Sprawdź to proszę: <http://www.elance.com>

64. Personalizujący Program E-mail

Online Automation sprzedaje jeden z najlepszych programów, jaki dziś istnieje. Produkt ten nazywa się **Postmaster**. Program ten to wymóg nr 1 każdej szanującej się firmy w internecie. Wysyła osobiste e-maile zbiera informacje w sieci, robi statystyki. Tworzy specjalne bazy adresowe, łącznie z funkcjami autoresponderów.

Nie tylko, że to najlepszy program e-mail w sieci to firma ta jednocześnie oferuje doskonały program prowizyjny za jego referowanie innym. Odwiedź proszę:
<http://www.post-master.net>

65. Instalowanie w motorach wyszukiwawczych

Web Position Gold to odznaczany od lat program do instalowania stron domowych w indeksach motorów wyszukiwawczych. Jest uważany za najlepszy z istniejących. Program ten nie tylko instaluje strony domowe w setkach największych motorów wyszukiwawczych, lecz także dokonuje analiz pozycji posiadanych stron.

Daje wskazówki techniczne, dlaczego dane strony zajmują tak niską pozycję w indeksach, doradza, co należy uczynić, aby ten stan zmienić, zamieszcza automatycznie tagi, meta tagi itd... To naprawdę rewelacyjny produkt i w tym przypadku też firma ta płaci wysokie prowizje za prowadzenia promocji ich produktów w sieci. <http://www.webpositiongold.com>

66. Search Engine Commando

Ten program podobnie jak Web Position Gold powyżej instaluje automatycznie strony domowe do setek największych motorów wyszukiwawczych. Na dodatek czyni to w pełni automatycznie z dokładną frekwencją czasową □ miesiąc w miesiąc, co jest wymagane przez motory wyszukiwawcze. Odwiedź proszę:
<http://activemarketplace.com>
Tutaj też oferują doskonały program prowizyjny!

67. Autorespondery

Postmaster Online stworzył rewelacyjny autoresponder, który automatycznie odpowiada na wszelką korespondencję pamiętając kolejność listów, itd.. Nie tylko to, gdyż program ten pomaga tworzyć własne listy mailingowe itd..
<http://www.postmasteronline.com>

68. Łatwe programowanie Javą

Riada znalazła rozwiązanie umożliwiające praktycznie każdemu programowanie w języku Java. Oferują gotowe makro z linkami, nagłówkami, animacjami itd... Programowanie w Java to zajęcie, którego nikt na ochotnika nie waży się robić. Może to jednak być z łatwością robione przy pomocy rozwiązań, które oferuje Riada. Jest to naprawdę warte sprawdzenia: <http://www.riada.com/main.html>

69. Najtańsze zakupy

Ten program być może nie jest programem prowizyjnym oferującym wysokie dochody, jest to jednak doskonały program do promocji na swoich stronach gdyż jest to doskonały generator odwiedzin. Roboshopper przeszukuje tysiące sieciowych butików w poszukiwaniu tych towarów, jakie klient pragnie znaleźć.

Analizuje, porównuje i wybiera to, co najtańsze w sieci. Prawda, że to rewelacyjna

usługa? Sprawdź to proszę: <http://www.roboshopper.com>

70. Szeroka gama produktów do zaoferowania

Jeśli pragniesz posiadać własny butik w sieci i móc oferować szeroką gamę programów jak też akcesorii komputerowych to odwiedź ten adres gdyż oferują ponad 50 tysięcy produktów. Ten program prowizyjny oferuje ogromną masę produktów, lecz jednocześnie istnieją tu pewne opłaty początkowe, co może być na początku drobnym minusem. <http://www.speed-e.com/partners>

71. Grafika Komputerowa

Animowane grafiki robi się bardzo łatwo przy pomocy programu "**Xara3D**". Jednocześnie możesz też referować te usługi innym i otrzymać prowizję, jeśli skorzystają z oferowanych usług. <http://www.club.xara.com/referrer>

72. Gotowa koncepcja

Host4Profit oferuje gotowe koncepcje oferując stronę domową, z miejscem na serwerze, domeną adresem e-mail itd.. Oraz gotowe produkty wbudowane już w system. Jedyne, co pozostaje to zająć się promocją i sprzedażą. Co najciekawsze dają też produkty digitalne ze sprzedaży, których pieniądze możesz sobie zatrzymać.

To niezwykle ciekawa koncepcja dla wygodnych ! <http://www.host4profit.com>

TWORZENIE WŁASNYCH NAGRAŃ VIDEO

Choć temat ten był już poruszony powyżej w sekcji produktów informacyjnych, to pragnę temat video rozszerzyć w tej sekcji gdyż jest to jeden z największych tematów.

W ten sposób będę mógł rozwinąć jeszcze kilka pomysłów, gdyż technika szkoleń na nośnikach video jest nadal jedną popularniejszych a jest tego kilka powodów.

- **Większość konsumentów woli kursy na nośnikach video gdyż są do tego przyzwyczajeni patrząc na filmy w telewizji już od wczesnego dzieciństwa.**
- **Nie mają czasu, aby czytać książek.**
- **Technika video, w internecie nie jest jeszcze zbyt popularna, chyba, że oprócz krótkich sekwencji.**
- **Ostatnim i niezwykle mocnym atutem jest to, że tutaj można pokazać rzeczy, które nie łatwo jest opowiedzieć słowami. Częstokroć 15 minutowy instruktaż na video więcej nauczy niż dziesiątki stron opisów. Wszystko to stwarza wręcz nieograniczone możliwości dla zaradnego przedsiębiorcy.**

Musisz pamiętać, że gdy mówię o kreowaniu kaset video dla danej niszy zawodowej, czy hobbystów to jest tutaj mowa o zawężonych kręgach ludzi.

Pozytywnym aspektem takiej działalności jest to, że tutaj nie istnieje praktycznie żadna konkurencja. Negatywną stroną tego jest to, że promocja też musi być skierowana do danej grupy zawodowej, gdyż prowadzenie ogólnej promocji w sieci nie daje wielkich rezultatów. Jest to, więc rodzaj direct marketingu w sieci.

Jest to rynek tak specyficzny, że żaden z wielkich producentów filmów na nośnikach video nie waży się go tknąć. Tutaj nie tworzy się produktów dla mas! Dla małego przedsiębiorcy jest to jednak wystarczająco duży rynek, aby się tym zajmować i zarabiać z czasem miliony.

Przejdźmy jednak do kwestii samej produkcji kaset z grupy "Jak". Niezbędny sprzęt do stworzenia własnego studia jest dosyć drogi, więc na początek sugerowałbym, aby po wykonaniu przygotowań, scenariusza wydarzeń, jak też napisaniu wszystkich tekstów nająć po prostu kogoś, kto taki sprzęt posiada i robi to dobrze oraz ma dostęp do studia gdzie taśmy można na koniec złożyć. Z czasem można się "dorobić" własnego sprzętu i umiejętności.

W chwili, gdy video jest gotowe, można też zlecić kopiowanie go w większych ilościach, choć na początek można go sobie kopiować samemu według potrzeb. Najistotniejszym jest tutaj wykonanie niezbędnych przygotowań, które by umożliwiły proces marketingu posiadanego produktu i jest tutaj kilka rzeczy, o których musisz pomyśleć:

- Stworzenie własnej strony domowej.
- Przygotować notatki prasowe do wydawnictw z danej branży
- Opracować system przyjmowania zamówień, płatności, dystrybucji itd..

Wydawać by się mogło, że tak specyficzne wideo nie uczyni nikogo milionerem od razu, lecz w tym przypadku wszystko jest uzależnione od tematu, gdyż, jeśli ma to być skierowane do hodowców złotych rybek, czy właścicieli upraw storczyków to z pewnością jest to racją. Jeśli natomiast grupą docelową będą posiadacze samochodów marki fiat 126p to szansa na zarobienie fortuny już jest większa.

Gdyż w tym przypadku można wejść ze sprzedażą na sieci stacji benzynowych w całym kraju, sprzedawać je w sieciach sklepów z akcesoriami samochodowymi itd.. nie zdając się jedynie na promocje w internecie. Produkcja takich instruktażowych kaset jest szybka i nie powinno to zająć więcej niż 2 tygodnie pracy, aby mieć gotowy produkt. Fakt ten czyni, że można tworzyć z czasem serie kaset, które by obejmowały całe spektrum zagadnień danej branży.

Nie będę Ci sugerował, jakie kasety video tworzyć gdyż to subiektywna sprawa umiejętności i upodobań. Pragnę tylko zapalić Ci w głowie światełko na ogrom istniejących możliwości i tematów, których może być naprawdę tysiące. Kwestia ta dotyczy zresztą wszystkich prezentowanych na tych stronach pomysłów na stworzenie własnego biznesu, czy też zdobycie jedynie dodatkowych dochodów.

Ja pragnę jedynie pokazać jak wiele możliwości istnieje wokół nas, pozostawiając Tobie prawo wyboru tych najlepszych dla Ciebie.

73. Okazje

Najszybszym sposobem na nagranie kasety video jest pójście na np. jakaś wystawę, targi, expo itd.. i sfilmowanie wszystkiego tego, co jest warte uwagi.. Nie powinno to być trudne, jeśli się wpięrow skontaktuje z organizatorami i poprosi o zezwolenie.

Filmując, prowadząc krótkie rozmowy i zbierając cenne adresy informacje itd.. można stworzyć wspaniały produkt dla tych wszystkich, którzy nie mogli tam pojechać i zobaczyć wszystkiego na własne oczy. Wydarzeń takich jest setki wokół nas i wyspecjalizowanie się w nich to wcale nie głupi pomysł dla zaradnego przedsiębiorcy.

74. Programy komputerowe

Pamiętasz swoje własne frustracje, gdy się próbowałeś uczyć posługiwania jakimś programem i jaką to jest przy okazji stratą czasu? Ile byś dał za to, aby ktoś Ci wszystko w prosty sposób pokazał? Istnieją, co prawda książki, lecz posługiwanie się nimi nie jest też łatwe, gdyż język i sposób wyjaśniania zagadnień potrafi też przyprawić o ból głowy. Wszystko to stwarza wielkie możliwości dla kogoś, kto dobrze zna obsługę jakiegoś programu i potrafi pokazać w prosty sposób jak wykonać większość czynności praktycznie i jaki przynoszą efekt.

Szczególnie jest to cenne dla przedsiębiorców gdzie czas to pieniądze i gdzie umiejętność posługiwania się różnymi programami administracyjnymi, graficznymi, itd.. oznacza znaczne różnicę w kasie.

75. Technologia

Nowe technologie zawsze oznaczają nowe problemy i ogromną masę frustracji i straty czasu na poznanie ich. Każdej nowej technologii może

przecież towarzyszyć nagranie video.
Prawda, że to proste? Dlaczego więc nikt o tym nie myśli? Można przecież pokazać jak coś zainstalować, ustawić i posługiwać się unikając problemów i frustracji. Miej tylko oczy otwarte na wszystkie nowości techniczne, których jest wokół cały czas pod dostatkiem i pomóż innym w rozwiązaniu problemów związanych z ich adaptacją.

76. Demonstracje

Wiele firm zaczyna tworzyć katalogi video swoich produktów, gdyż odkrywają, że ma to wielkie zalety gdyż nie pokazuje się jedynie zdjęcia produktu, lecz można też zaprezentować jak funkcjonuje w praktyce. Taka prezentacja video to wspaniały instrument marketingu. Funkcjonuje to najlepiej dla produktów technologicznych gdzie cena jest wysoka. Wyprodukowanie takiej prezentacji może znacznie poprawić rezultat sprzedaży, gdy klientowi, który wysłał zapytanie zamiast wysyłania tylko oferty można wysłać też płytę DVD z pełną prezentacją funkcjonowania produktu.

77. Seminaria

Każdego roku odbywa się tysiące różnych seminariów na dowolne tematy. Kontaktując się z organizatorem danego seminarium można łatwo zawrzeć umowę, która da Ci prawo filmowania najważniejszych wydarzeń. Płytę DVD taką po zapłaceniu uzgodnionej sumy za wykonanie otrzymują z powrotem organizatorzy w celu rozprowadzenia wśród swoich członków. Jest to bardzo prosty sposób na zarobienie pieniędzy gdyż organizatorzy każdego seminarium muszą i tak wydawać pełne materiały instruktażowo promocyjne.

78. Hobby

Jednym z zawsze funkcjonujących tematów jest prezentowanie swoich hobby.

Reguła jest tutaj prosta, jeśli jest coś, co fascynuje Ciebie to z pewnością wokół istnieje pod dostatkiem ludzi, którzy się fascynują tym samym. Robiąc na dodatek to, co się naprawdę kocha jest jednym z najlepszych motywatorów. Masz, więc jakieś hobby ? Zmień je, więc z hobby, które kosztuje w przedsięwzięcie, na którym można zarobić. Co lubisz ?

- **Budujesz miniaturowe koleje ?**
- **Zbierasz znaczki?**
- **Malujesz akwarele?**
- **Rysujesz animowane kreskówki?**
- **Zajmujesz się modelarstwem?**

Zrób, więc video na ten temat, podziel się metodami i doświadczeniami.

Jak widzisz możliwości jest tutaj bez liku!

79. Marzenia

Zrób video o ludzkich marzeniach. Jak podróżować dookoła świata. Podaj najlepsze i najtańsze środki transportu, żegluj po morzach i oceanach.

Wskaż najpiękniejsze miejsca, najromantyczniejsze hotele, restauracje i miejsca do zwiedzania. Opowiedz niezwykle historie o miejscach i ludziach. Przybliż ludziom sny o bogactwie, podróżach i wolności bez granic. Czy to nie to, o czym wszyscy całe życie marzymy i do czego dążymy tak jak umiemy?

Pokaż być może jak to zrobić, jak znaleźć sposoby i urzeczywistnić być może, choć część tych marzeń. Masz jakieś doświadczenia? Być może sam zdeptałeś kawał świata. Opowiedz swoją historię- zrób to jedynie w praktyczny i porywający sposób.

80. Na zlecenie

Wykonuj zlecenia dla innych. Filmowanie video dla firm, robienie prezentacji produktów i całych koncepcji. Pisanie pełnych prezentacji. Filmowanie ważnych wydarzeń konferencji itd.. Wszystko to wymaga dobrej ręki z kamerą i pewnego doświadczenia.

Wykonywanie jednak takich zleceń nie przynosi być może milionów, lecz gwarantuje całkiem niezłe stałe dochody. Można wykonywać katalogi produktów dla producentów i hurtowni itd.. pomyśl tylko ile istnieje tu możliwości.

81. Produkcja kaset video "JAK"

Temat ten jest studnią pomysłów bez dna i istniejących możliwości. Kasyety specjalnego użytku, mogą poruszać pewne zagadnienia i okazje życiowe, od "Jak zorganizować ślub", do setek porad rzemieślniczych i zawodowych po czysto praktyczne. Ucząc klientów jak wypełnić formularze, i blankiety urzędowe, zasad księgowości, jak posługiwać się komputerem, czy różnymi programami.

Słowem pisanyam wszystkiego się nie przekaże tak trafnie jak obrazem, dlatego też pokazanie jak rozwiązać praktyczne problemy dnia to rewelacyjny pomysł.

Pomysł ten jednak nie jest najtańszym do zrealizowania. Dla ludzi lubiących pracować z kamerą i filmujących często dla przyjemności, stworzenie na początek w warunkach domowych małego studia umożliwiającego nagrywanie, nie jest najgorszym pomysłem. W innym przypadku można wynająć te usługi. Znacznie większym problemem jest sam marketing i dystrybucja.

Możliwości tutaj jest wiele, od sprzedaży wysyłkowej, organizowanie klubów, sprzedaż hurtowa tylko dla wszystkich wypożyczalni kaset wideo w kraju, czy też sklepów z oprogramowaniem i sprzętem komputerowym, jeśli np. tematem są praktyczne porady komputerowe.

W przypadku, jeśli tematem jest ogrodnictwo, można obstawiać wszystkie sklepy i punkty prowadzące sprzedaż sprzętu ogrodniczego. Jak widzisz możliwości jest bez liku i tylko Twój brak fantazji może stworzyć ograniczenia istniejącym możliwościom.

Sam produkt i jego jakość jest niezmiernie ważna, lecz w efekcie końcowym. Ty sam decydujesz, czy będzie to fiasko, czy też genialny sposób na zarobienie fortuny.

Tajemnicą sukcesu jest unikalność produktu no i naturalnie marketingu

Pamiętasz ?

Wspominałem o tym już wcześniej, że ludzie kupują coś z dwóch powodów.

Robią to dla przyjemności, lub też z praktycznych powodów, gdyż szukają czegoś, co rozwiąże jakiś ich określony problem.

Dlatego też szukaj ich i identyfikuj ludzkie problemy gdyż problemy jednych zawsze stwarzają możliwości dla innych!

WŁĄCZYĆ SIĘ W SIEĆ DEALERÓW

Sieci dealerskie, czy też programy prowizyjne to najlepszy sposób na zdobycie dodatkowych dochodów. Amerykańskie statystyki mówią, że dla większości firm prowadzących działalność gospodarczą w internecie programy prowizyjne zapewniają znaczną część dodatkowych dochodów. Statystyki mówią, że z tego źródła pochodzi między 20 a 35% dochodów firm.

Wszystkie wyspecjalizowane firmy w internecie uzupełniają swoje produkty i usługi całą gamą dodatkowych usług i produktów innych firm. Pamiętaj, że nie chodzi tutaj jedynie o dodatkowe dochody, gdyż istnieje tutaj coś nawet ważniejszego.

Spełnia to ważną rolę w marketingu gdyż poprzez wzajemne adorowanie swoich usług i produktów pewne grupy firm napędzają sobie wzajemnie klientów. W praktyce, więc oznacza to, że te bezpośrednio 20-35% które można wykazać w statystykach oznacza znacznie więcej w praktyce!

Czysto psychologicznie jest to, więc przewyciężeniem pewnego paradoksu w tradycyjnym postępowaniu i traktowaniu konkurentów. Świadczy to o ogromnej, internetowej dojrzałości. Polega to na tym, że z tradycji właściciele firm traktują wszystkich innych należących do tej samej branży jako konkurentów. Jest to psychologiczna małostkowość, z której nikt nie potrafi wyrosnąć, gdyż traktują wszystkich jako konkurencję i zagrożenie.

Obserwując natomiast zachowanie największych firm marketingowych w USA doznaje się olśnienia tam najwięksi ludzie marketingu we wszystkich swoich kampaniach marketingowych nie mówią wiele o sobie i swoich naprawdę wspaniałych produktach - **LECZ MÓWIĄ O GENIUSZU I WSPANIAŁYCH PRODUKTACH INNYCH WIELKICH LUDZI MARKETINGU** (a więc swoich "konkurentów")

Pamiętaj, że nie jest to zwykła uprzejmość, to geniusz marketingu online! Ci ludzie po prostu poprzez zrozumienie zasad psychologii marketingu w internecie prowadzą promocję produktów innych wiedząc o tym, że nic nie przynosi tak doskonałych rezultatów jak dobre słowo wypowiedziane przez kogoś innego a więc bezinteresowną osobę.

Pamiętaj, że nie ważne ile superlatyw powiesz sam o sobie i swoich produktach, gdyż dla czytającego nie ma to znaczenia, bo traktuje to jako marketingowe bambo-mambo,). Po co więc pisać o sobie, jeśli to nie przynosi pożądaných rezultatów?

Czy nie logiczniej jest, więc wesprzeć produkty innych i aby włożone wysiłki i pieniądze przyniosły wspaniałe rezultaty innym?
Podczas gdy inni robią dokładnie to samo prowadząc promocję "konkurentów"?

Czy to nie jest wspaniałe?

Wybierać właściwe programy prowizyjne dla swoich stron.

W Gdy dokonujesz wyboru produktów musisz dać sobie odpowiedź na trzy podstawowe pytania:

1. Czy pasują do profilu Twoich stron domowych?

Trzymaj się tematu □ to bardzo ważne! Musisz posiadać profil stron domowych i konsekwentnie trzymać się go. Nazbyt wiele stron domowych staje się zlepkiem banerów i dziwnych ofert zatracając profesjonalny charakter. Nie rób sobie nigdy tego sam! Zachowaj konsekwentny profil koncepcji !

2. Czy to dobry produkt lub serwis ?

Pamiętaj, że to, co zaczniesz prezentować musisz robić z pełnym i szczerym entuzjazmem. Czy rekomendujesz coś szczerze, czy tylko pragniesz zarobić parę groszy? Pamiętaj, że ludzie czują szczerą płynącą z Twoich prezentacji. Dlatego też oferuj zawsze takie produkty, które naprawdę byś rekomendował nawet najbliższej rodzinie.

3. Czy to jest opłacalne?

Nic nie zarobisz, jeśli wybrany program niewiele płaci. Patrz jednak na plan płatności wtedy, gdy pierwsze dwa punkty pasują. Nie rzucaj się też na programy tylko, dlatego że mają dobrą opłacalność. Wszystkie aspekty muszą doskonale pasować a jeśli coś z powyższych punktów nie pasuje to odpuść go sobie.

Poniżej jest kilka przykładów programów prowizyjnych, które podaje jako przykład absolutnie ich nie rekomendując. Wybrane są jako przykłady z różnych branż, tak aby dały Ci pewne wyobrażenie, o czym tutaj mówię. Wszystkie i tak dotyczą amerykańskich produktów, dlatego też nie są nazbyt interesujące w naszym przypadku, odwiedź jednak i popatrz w formie szkolenia, gdyż dadzą Ci odpowiedź na wiele praktycznych pytań.

Poniżej prezentowane są też przykładem na to jak jako przedsiębiorca możesz stworzyć własny program prowizyjny tak, aby z czasem tysiące ludzi pomagały sprzedawać Twoje produkty. Oto one:

82. Samochody

W firmie Autoweb.com można otrzymać prowizję za referowanie potencjalnych klientów, lub też właścicieli samochodów, którzy pragną sprzedać samochód. W związku z tym, że samochody to popularne produkty jak też wartościowe to oferowane prowizje są znaczne, co oferuje naprawdę solidne dochody.

<http://www.autoweb.com/affiliate>

83. Książki

Amazon.com jest najbardziej znaną i największą na świecie internetową "księgarnią".

W przeciągu 6 lat działalności zbudowali sieć agentów sięgającą ponad 600 tysięcy osób w ponad 120 krajach świata. Choć oferowane przez nich prowizje nie są aż tak imponujące to sama nazwa firmy czyni, że ich oferty są wiarygodne.

<http://www.amazon.com/exec/obidos/subst/partners/associates/associates.html>

84. Odżywki

iHerb płaci nieźle prowizje za sprzedaż ich produktów zielarskich, odżywek jak też szerokiej gamy książek o prawidłowym odżywianiu.

<http://www.iherb.com/linktous.html>

85. Prasa

ENews oferuje jedną z największych kolekcji gazet na świecie i za referowanie nowych prenumeratów płaci nieźle prowizje. Jest to tym bardziej interesujące, że to nie jednorazowe prowizje za klienta, lecz stałe comiesięczne prowizje od wszystkich referowanych tak długo jak pozostają prenumeratami.

<http://www.eneews.com>

86. Perfumy

Fragrancenet posiada w swoim asortymencie ponad tysiąc zapachów. Zostając ich agentem ma się wiele do zaoferowania. Jest to wspaniały temat, lecz jak już wspomniałem charakter produktów musi pasować do tematu stron domowych.

<http://www.fragrancenet.com/zhtml>

87. Golf

Golf jest pasją milionów ludzi gdyż jako sport oferuje rodzaj rekreacji na świeżym powietrzu, która jest dostępna dla wszystkich bez względu na płeć i wiek. Jest też na tyle ekskluzywnym sportem, aby można na nim przy okazji nieźle zarobić. Jedno jest pewne, że sport ten będzie następną falą w Polsce. Sposób na partnerstwo oferuje poniższa firma:

<http://www.chipshot.com/substitute.cgi?page=partner>

88. Produkty sportowe

FogDog jest źródłem gdzie można kupić większość sprzętu sportowego w internecie. Zostając ich agentem ma się cały dom towarowy sprzętu sportowego do swojej dyspozycji. Gdy się, więc tworzy strony domowe na temat sportu to partnerstwo z taką firmą jest wymarzoną sprawą:

<http://www.fogdog.com/cedroID/err0261161458333/affiliates/index.html>

89. Podróże

Inntopia pozwala oferować luksusowe wycieczki ze swoich stron, oferując szczodre prowizje za wysyłanie do nich klientów. Jeśli więc tematem stron domowych jest sport, rekreacja, wolny czas, turystyka itd.. to jest to wymarzonym partnerstwem:

<http://www.inntopia.com>

90. Klub Offshore

Zostanie naszym agentem i rekomendowanie naszego Klubu Offshore innym to dopiero szczyt góry lodowej istniejących możliwości. Gdy inwestując jednocześnie zarobione pieniądze w kilka wyselekcjonowanych programów offshore i zostając też ich członkiem daje prawo rekomendowania ich innym co częstokroć tylko w prowizjach przynosi setki dolarów rocznie za każdego wprowadzonego członka ! Dopiero tutaj rozpoczyna się lawina pieniędzy !

Pieniądze te wpłacamy w dolarach na konto E-gold osoby referującej. Jeśli więc szukasz "dopełniaczy" oferujących dodatkowe dochody czy też pragniesz robić to w pełnym wymiarze czasu to zapraszamy.

Za referowanie członków do Klubu Offshore otrzymasz 60% prowizji od wysokości opłaty członkowskiej.

STWÓRZ WŁASNĄ LISTĘ ADRESOWĄ

Pozwól, że Ci wyjaśnię krok po kroku tajemnicę jak zarobić pieniądze w sieci. Podstawą tego jest po prostu stworzenie zróżnicowanych źródeł dochodów i bezustanna nauka gdyż śledzenie nowych metod i umiejętność adaptacji ich to podstawa biznesu w Internecie.

Poniżej naszkicuję prosty system, którego się trzymają wszystkie firmy, które w ogóle zarabiają większe pieniądze w sieci. Jeśli więc nauczysz się tej formuły to będzie na dobrej drodze do sukcesu:

1. Generuj odwiedzających do Twojego biznesu

Podstawą wszystkiego jest wyeksponowanie swojego biznesu dla tak dużej liczby ludzi jak to tylko jest możliwe. Powstaje tutaj pytanie jak się to robi? Sekretem zdobycia odwiedzających jest coś, co większość ludzi zaniedbuje a mianowicie: **DAJ LUDZIOM POWÓD, ABY CIĘ ODWIEDZALI !**

Czy oferujesz im coś w zamian za to, aby kliknęli na Twoją linkę czy baner? Czy motywujesz ich czymś szczególnym do tego, aby znów powrócili? Mechanizmy funkcjonujące jako □magnesy□ odwiedzających poruszaliśmy powyżej w tym raporcie, dlatego też nie będę tego powtarzał. Wybierz po prostu coś, co jest gorące i zawsze aktualne, aby służyło jako bezustanny motywator.

Spędzając pod dostatkiem czasu w różnych forum dyskusyjnych, chatach, tablicach ogłoszeń, itd.. dotyczących właśnie Twojego profilu działalności możesz się wiele nauczyć właśnie o ludzkich potrzebach, co umożliwi Ci przystosowanie koncepcji do ludzkich potrzeb.

2. Uruchom własną listę adresową

Zdobądź listę mailingową do maksymalnej liczby ludzi , lecz nie zajmuj się spamem.

Wszyscy to otrzymujemy każdego dnia i ja sam otrzymuję ponad 100 takich wysyłek dziennie, które usuwam prawie automatycznie, więc ja sam jestem na to dowodem, że metoda ta nie funkcjonuje. Pomimo to ludzie, którzy to wysyłają nic się nie uczą i nadal wysyłają. Dlaczego więc tyle tego jest, my usuwamy a to ciągle przychodzi..?

To proste, Choć frekwencja kliknięć na tą pocztę jest skrajnie niska to pomimo wszystko otrzymują wystarczająco dużo zamówień na swoje produkty i usługi, co czyni, że proceder ten im się opłaca. Koszty wysyłki są znikome, więc uważane jest to za jakąś tam funkcjonującą metodę marketingu. Nie robią tego jednak firmy pragnące zachować "twarz" i miejsce na serwerach tylko amatorzy, którzy gdy im pokażą wilczy bilet w jednym miejscu to zmieniają adresy i dalej szaleją.

Co więc należy zrobić?

To proste należy rozpocząć mozolne budowanie własnej listy adresowej. Marketing poprzez e-mail jest niezwykle skuteczny pod warunkiem, że ludzie, do których jest skierowana poczta godzą się na otrzymywanie informacji na dany temat. Naturalnie, że można zbudować funkcjonujący biznes w sieci bez posiadania list

adresowych, lecz jest to bez sensu gdyż traci się ponad 80% transakcji wtórnych kto więc będąc przy zdrowych zmysłach robi to na ochotnika ?

E-mail jest tani i jest podstawowym instrumentem marketingu w sieci. Natomiast listy adresowe są tutaj podstawowym instrumentem e-maila. Najprostszym sposobem zdobycia większych list adresowych jest poprzez wydawanie własnego e-zinu. Najprostszy sposób na rozpoczęcie automatycznej listy mailingowej oferuje <http://www.listbot.com> i co na dodatek nic nie kosztuje! Eziny można oferować w różnych frekwencjach czasowych najwięcej dużych ezinów wychodzi, co tydzień, choć są też takie, które wychodzą codziennie.

Jeśli więc poważnie myślisz biznes to musisz zacząć wydawać własny e-zine gdyż to jedyny sposób na zachowanie stałego kontaktu z członkami swojej listy, jak też jeden z lepszych sposobów na zdobycie nowych prenumeratów.

Pamiętaj tutaj nie ma żadnych wykrętów!

3. Wykorzystaj 7 źródeł zysku, jakie oferują listy adresowe

Istnieje tutaj 7 sposobów na zarabianie pieniędzy, lecz w tym miejscu wspomnę tylko trzy, które i tak potrafią produkować gwarantowane stałe dochody bez względu na to, jaki jest profil Twojego biznesu.

Pierwszy z nich to oferowanie Twoich własnych produktów czy też usług.

Każdego miesiąca możesz oferować bonus miesiąca, produkt miesiąca, czy też oferować dodatkowy bonus do posiadanego produktu, itd..

Rezultat sprzedaży do własnych list adresowych powinien leżeć na poziomie minimum 1% z kampanii reklamowej aż do 10%

Jeśli się, więc posiada produkt za 100 zł i ma tylko 2000 ludzi na swojej liście to rezultat jest 2000 zł. A co gdy lista adresowa jest większa i na dodatek rezultat sprzedaży znacznie przekracza 1%?

Zdobycie, np. 3000 tysięcy prenumeratów swojego e-zinu, jeśli naturalnie reprezentuje dobry poziom, jest zajęciem na 2-3 miesiące, jeśli się prowadzi naturalnie intensywną promocję. Istnieją też grupy mailingowe mające setki tysięcy członków. Jednakże jak powiedziałem wystarczy posiadać kilka tysięcy, aby móc prowadzić dosyć zamożne życie.

Drugi z nich to zyski z promocji i reklam. W miarę wzrostu list adresowych coraz więcej przedsiębiorstw będzie zainteresowana zamieszczaniem ogłoszeń.

Wiadomym jest, że najlepsze rezultaty przynosi w internecie anonsowanie w e-zinach.

Jeśli się naturalnie anonsuje w e-zinach posiadających pokrewną tematykę do oferowanych usług czy produktów. Z czasem dział anonsów może zacząć przynosić dosyć znaczne dochody.

Trzeci z nich to możliwość referowania programów prowizyjnych, z którymi mamy porozumienia prowizyjne. Jeśli dobór produktów jest właściwy a więc pasuje do profilu prowadzonej działalności to umiejętne postawienie na kilka programów prowizyjnych może samo w sobie przynieść dobry dochód miesięczny!

To jeszcze nie wszystko gdyż jest jeszcze kilka takich generatorów zysku, o których jednak napiszę w przyszłości, gdy będę bliżej poruszał zagadnienia związane z techniką marketingu!

Zazwyczaj, gdy się rozmawia z ludźmi na temat tworzenia list adresowych to podają jeden z trzech powodów, dlaczego nie mogą ich zacząć tworzyć.

Nie wiedzą jak.

Nikt, kto zaczyna prowadzić jakąś formę działalności w sieci nie ma pojęcia jak się większość rzeczy robi. W którymś momencie wszyscy musimy się czegoś uczyć.

Nikt też nie twierdzi, że wyspecjalizowanie się w zagadnieniach marketingu w internecie jest łatwe, lecz kursy marketingu jak choćby ten są czerwonym dywanem który los rzuca pod nogi osobom rozpoczynającym działalność w internecie.

W gorszej sytuacji byliśmy my przed kilkoma laty, gdy nie było żadnej literatury ani nikt też nie miał większego doświadczenia, aby się nim podzielić z innymi.

My pionierzy tego dziwnego medium naprawdę przeszliśmy tą długą drogę.

W chwili obecnej natomiast niewiedza nie jest żadnym wytłumaczeniem gdyż wystarczy tylko troszkę poczytać, sprawdzić, przemyśleć i zrobić!

Skąd mają wziąć tyle materiałów ?

Nie pisząc zawodowo może się to wydawać trudnym skąd wziąć tyle materiałów na jakiś określony temat. Jest to jednak złudzeniem, bo jeśli jest się czymś naprawdę zainteresowanym to szczególnie w internecie można znaleźć cały ocean informacji na dany temat. Nikt na tym świecie nie wymyśla wszystkiego sam. Popatrz tylko na większość książek, na końcu każdej istnieje spis źródeł i częstokroć jest tam kilku stronicowa lista wydawnictw, z których skorzystano, aby napisać daną książkę.

Inną sprawą jest, że wielu ludzi w sieci chętnie nadsyła materiały do publikacji i jeśli się tylko o to zapytasz to można otrzymać dużo wspaniałych materiałów do publikowania.

4. Już tyle jest tych sieciowych gazetek.

A kto powiedział, że musi to być sieciowa gazetka, aby zdobyć listy adresowe ? Mówiąc o listach adresowych w naturalny sposób wymieniam e-ziny gdyż to najbardziej skuteczny sposób. Podam jednak też kilka innych sposobów przy pomocy, których można budować swoje listy adresowe. Jeśli w ten czy inny sposób nie rozpocznieś budować swoich list teraz to już nigdy tego nie zrobisz, gdyż, dlaczego miałyby to być łatwiejsze jutro?

Powtarzam posiadanie własnych list adresowych w sieci jest podstawą każdej formy działalności! Bez tego naprawdę niewiele można w internecie zrobić.

91. E-zine

Jak wspomniałem e-ziny są najpopularniejszą z metod. Wydawane są w dowolnych periodach i na dowolny temat. Jeśli pragniesz ujrzeć kilka tysięcy na wszelkie tematy to odwiedź <http://www.dominis.com/Zines> (jest tam ponad 3000 e-zinów na każdy temat).

92. Tips dnia, tygodnia, czy też miesiąca

Przykładami takimi mogą być: Humor dnia, Cytat dnia, Recepta dnia, Horoskop..itd..

Wymyśl temat, to nie powinno być nazbyt trudne. Potem znajdź tylko odpowiednie materiały i bez większego nakładu pracy wysyłaj tylko regularnie do członków

swojej listy. Pomoże Ci to nie tylko budować listę, lecz także jest pomostem do budowy relacji z członkami swojej listy.

93. Aktualności

Jeśli nie możesz wpaść na oryginalniejszy sposób to za każdym razem, gdy przeprowadzisz jakieś zmiany stron domowych, dodasz nowe detale, usługi czy też produkty, to masz wysłać informacje na ten temat do wszystkich osób, które posiadasz w swojej liście adresowej. Jeśli to ma być tylko tyle to musisz dodać w swoich kampaniach jakąś formę bonusu, aby motywować do zapisywania się na twoją listę, gdyż w tym przypadku to jedyny sposób.

94. Lisy zasobów

Równie dobrze można wysłać np. comiesięczną listę tipsów i linek do interesujących miejsc, które mogą interesować ludzi zainteresowanych danym tematem.

Mogą to być porady, linki do stron z darmowymi programami, informacjami, gramami i dziesiątkami tysięcy miejsc w internecie gdzie się coś rozdaje za darmo. Prowadząc promocję w sieci, odwiedzając różne miejsca rób jedynie notatki, zapamiętuj w faworytach itd.. a nigdy nie zabraknie Ci tematów do pisania.

95. Pamiętniki

Zauważyłem, że formą tą zaczyna się posługiwać coraz więcej ludzi w internecie. To, co się tutaj robi to prowadzi formę codziennego pamiętnika opisując w nim wszystko, co się danego dnia robiło, jakimi metodami się posługiwało, jakie to dało efekty itd.. Można opowiedzieć jak się udało załatwić nowego dostawcę, czy też dużego klienta. O nowych kontraktach, nadziejach i problemach dnia.

Jeśli jesteś osobą kierującą np. jakimś większym przedsiębiorstwem, lub też takim, które jest technologicznie interesujące to pamiętnik taki może być niezwykle cenny!

Pamiętaj, że czysto psychologicznie pozwala to w zbudowaniu silnych więzi z ludźmi, do których się taki pamiętnik wysyła.

96. Przyjazne listy

Jeśli ktoś potrafi i lubi ładnie pisać to może to się okazać jedną z najlepszych form ze wszystkich. Wysyła się, więc do swoich członków listy cotygodniowy, czy też comiesięczny list przyjazny i ciepły w formie. Dobrze jest, gdy się w takim przypadku posługuje programem, CGI który personalizuje listy tak, aby w nagłówku pisało Drogi Kazimierzu, czy też Anno. To ma zawierać nie tylko uprzejmości, lecz także cenne rady "starszego kolegi z branży" itd.. Informacje o nowych możliwościach i metodach.

W ten sposób można zachować bardzo osobisty i ciepły kontakt z członkami swojej listy.

97. Internetowe Klasy

Tworząc 4, 12, czy też 20 tygodniowe klasy w internecie, które są wysyłane regularnie do wszystkich członków. System taki może być równie dobrze ułożony w autoresponderze, tak, aby wszystkie kolejne wysyłki odbywały się automatycznie.

Jednym z najlepszych serwisów tego typu jest ten, które jest oferowany przez firmę Aweber.com. Pozostaną Ci wszystkie adresy osób, które zamówiły i otrzymały kurs, aby w przyszłości móc na bieżąco wysyłać im informacje na temat nowości, nowych ofert, czy też programów promocyjnych.

98. Gazety sieciowe

Wielu webmasterów zaczyna wydawać regularne gazety w internecie, których nie wysyłają e-mailem. To, co jest jedynie wysyłane to informacja, że gazeta wyszła i adres do strony gdzie jest zainstalowana. W ten sposób szata graficzna gazety może być równie bogata jak wydawnictw drukowanych. Mogą też zawierać znacznie więcej informacji niż wysyłane e-mailem e-ziny.

to jednak jedyna zaleta.

Minusem jest to, że niewielu ludzi nie chce tego czytać. Wymaga to wejścia na czyjeś strony i korzystania z internetu być może godzinami. Ja sam nigdy nie otwieram takich stron z braku czasu. Jeśli ktoś wysłał do mnie to, co ma mi do zakomunikowania to czytam to, jeśli jest interesująco napisane i krótko. Jeśli natomiast prosi mnie abym coś odwiedził, aby poczytać to nigdy tego nie robię.

Tak reaguje większość ludzi w internecie. Zwróć proszę uwagę na to, że żaden z wielkich internetowych e-zinów nie zostaje wydawany w tym formacie.

Zdają sobie po prostu sprawę z tego, że to najczęściej zabawy amatorów i tym sposobem straciliby znaczną część prenumeratów. Inną rzeczą jest to, że aby prowadzić promocję czegokolwiek to trzeba wysyłać to, co się ma do zaoferowania na adresy ludzi.

99. Miesięczne Audio

Jeśli uważasz, że to wygodniejsza i szybsza forma to równie dobrze zamiast wydawać, e-ziny, pisać listy, czy też pamiętniki można wydawać prezentację audio.

Najlepiej to zrobić posługując się formą Real Audio nagrać, co ma się do powiedzenia i powiadomić wszystkich członków swojej listy informując gdzie i jak można informacji wysłuchać. Jest to bez wątpienia szybsza forma od pisania, lecz ma te same mankamenty jak sieciowe gazety - wielu ludziom nie chce się gdzieś wchodzić, łączyć się, instalować i słuchać.

100. Miesięczne Video

To samo można zrobić z video i zamiast techniki Real Audio, czy też pisania można filmować to, co się ma do zaoferowania. Technika ta jest szczególnie godna uwagi gdyż przy pomocy niczego nie można zrobić tak doskonałych prezentacji, obrazów, techniki, czy też metod jak przy pomocy techniki Real Video.

Największym problemem jest jeszcze to, że połączenia telefoniczne w wielu krajach są naprawdę nędzne i jeśli dodamy do tego niezbyt szybkie komputery to rezultat jest dosyć słaby. Można to jeszcze traktować jako technikę przyszłości odkładając to do czasu aż jakość sprzętu i szybkość łączy będzie nieco lepsza. Jestem pewny jednak, że za kilka lat technika ta zdominuje internet.

ZDOBYCIE STAŁYCH DOCHODÓW

Czy nie było by przyjemnym otrzymywać 1 000zł, 5 000zł, czy nawet 10 000zł miesiąc w miesiąc?

Na dodatek, aby otrzymywać to bez potrzeby sprzedawania czegokolwiek?

Nie obawiaj się jednak nie myślę Cię namawiać na podłączenie się pod jakikolwiek program. Temat ten jest bardzo prosty np. w USA gdzie takie możliwości istnieją jednakże w Europie jeszcze niewiele mamy takich możliwości.

Dlatego też to, co zaprezentuję ma tutaj mieć bardziej szkoleniowe przeznaczenie, gdyż tworzenie takich systemów będzie w najbliższych latach dniem powszednim i w Europie. A jak wiadomo, kto pierwszy ten lepszy !

Wspominałem już wcześniej w tym raporcie o stronach z abonamentem. To, o czym właśnie tutaj mówię to o takich stronach. Tutaj płaci się opłatę miesięczną roczną czy też dożywotnią i zostaje członkiem czegoś bardzo ekskluzywnego.

Z tradycji były to do niedawna głównie strony porno, które oferowały tego typu serwis.

Jednakże w ostatnim okresie zaczyna się pojawiać coraz więcej takich serwisów w innych branżach. Są to ekskluzywne kluby inwestycyjne, marketing i promocja, strony oferujące dojście do źródeł w różnych gałęziach przemysłu itd..

Tutaj naprawdę istnieją nieograniczone możliwości tematyczne dla firm tworzących takie koncepcje. Jedynym uwarunkowaniem jest tylko to, że temat musi oferować coś naprawdę cennego i ekskluzywnego, co jest bardzo potrzebne jakiejś grupie ludzi.

Pamiętaj jednak, że internet to medium możliwości i nie istnieją takie informacje które pragniesz sprzedawać, których gdzieś tam nie można znaleźć w internecie za darmo! Dowcip, więc polega na tym, aby dane informacje zebrać i przekazać w takiej formie, która okazała by się atrakcyjną dla członków klubu.

Wszystkie strony z abonamentem tego typu oferują też doskonałe prowizje za referowanie nowych członków. Tutaj nic, więc nie trzeba sprzedawać gdyż produktem jest członkostwo w jakiejś grupie. Jedyne, więc co się robi to prowadzi promocję na temat danego klubu wypowiadając się o tajemnicach, jakie są ukryte za tajnymi wrotami, które otwiera niewielka opłata członkowska!

Referowanie członków do tych klubów jest najłatwiejszym biznesem w interencje.

Biznesem, który energicznej osobie może zapewnić naprawdę rewelacyjne dochody.

Raport C-Net potwierdza, że tylko 10% użytkowników internetu twierdzi, że byli by chętni zapłacić za dostęp do jakichś stron. Jednak coraz większa ilość stron domowych w sieci i coraz większy chaos czyni, że liczba ta będzie coraz większa, gdyż strony z abonamentem oferują kwintesencję informacji na dany temat, co naprawdę ułatwia życie i oszczędza kupę czasu. Uruchomienie, więc stron z abonamentem to temat przyszłości, jeśli tylko potrafisz zaoferować coś unikalnego.

101. Źródło wszystkiego

Ten typ stron z abonamentem oferuje dostęp do miejsca gdzie można znaleźć wszystkie informacje na jakiś określony temat. Umożliwia to np. łatwe uruchomienie własnego biznesu. Można tam otrzymać pełne wsparcie teoretyczne i techniczne,

Można otrzymać wiele bezcennych programów za darmo, produktów do sprzedaży, forum, chaty, wymiany informacji i kontaktów pomiędzy członkami grupy itd..

Powstają w ten sposób wspólnoty wzajemnej adoracji, które funkcjonują jako wylęgarnie pomysłów i pieniędzy. Wiele z tych klubów staje się wszystkim dla pewnej liczby członków, stając się jedynym przystankiem w sieci dla oddanych fanów wspólnoty.

102. Listy źródeł i kontaktów

Jeśli możesz zebrać listy źródeł potrzebnych ludziom pracującym w danej branży przemysłu, czy też handlu, czyniąc Twoje strony idealnym miejscem skupiającym elitę danego biznesu. Strony takie muszą prezentować niezwykle wysoki poziom, jak też wiadomości branży aktualizowane przynajmniej raz w tygodniu. Strony takie powstają oferując zatrudnienie i wszelkie możliwości zarobku. Strony pomagające oszczędzać pieniądze. Rejestry dla hurtowników, itd..

Jeśli stworzysz unikalną ideę i włożysz w to kawał serca to niewątpliwie będziesz mógł stworzyć coś naprawdę wielkiego.

103. Instrumenty promocyjne

Być może nie jest to typowa koncepcja stron z abonamentem to:

Linkomatic, AWeber, Submit It, i wiele innych firm w internecie znalazło swój własny profil. Mają programy, które są idealnym instrumentem promocyjnymi dla tysięcy firm, które korzystają z ich usług. Polega to też na tej zasadzie, że ludzie płacą opłaty miesięczne za korzystanie z tych instrumentów. Jeśli możesz wymyślić taki unikalny instrument potrzebny wszystkim np. do promocji to będziesz gwarantowanym zwycięzcą.

104. Bank Audio

Robić nagrania seminariów w sieci. Nagrać rozmowę z dyrektorem jakiejś wielkiej firmy, z ludźmi sukcesu, wynalazcami itd.. Zbudować cały bank informacji składający się z takich wywiadów. Przeprowadzać jeden taki wywiad np. raz w miesiącu. Wspecjalizować się w zagadnieniach samorealizacji i psychologii sukcesu. Koncepcje tego typu są niezmiernie potrzebne a w Polskim internecie niewiele osób tematy te porusza.

105. Bank Video

Dokładnie to samo przy użyciu techniki Real Video. Filmować np. jeden wywiad w miesiącu, czy też tygodniu i zbudować pokaźny bank video. Prowadzić seminaria ze znanymi socjologami i psychologami specjalizującymi się w zagadnieniach samorealizacji.

W miarę wzrostu szybkości połączeń i coraz lepszego oprogramowania do techniki real video metody te będą rozrastały się w internecie jak grzyby po deszczu,

dlatego też warto już dzisiaj rozpocząć specjalizowanie w tej technice przyszłości.

106. Płatne prenumeraty

Jak można wydawać gazetkę za pieniądze, jeśli wszyscy wokół wydają wszystko za darmo? Odpowiedzią na to jest właśnie jakość i unikalna forma ekspertyzy.

Ja sam prenumeruję dwa takie amerykańskie eziny dostarczające bardzo zaawansowanych analiz rynku papierami wartościowymi. Wydawane są przez analityków finansowych o światowej sławie i jestem pewny, że tysiące ludzi zainteresowanych rynkiem papierów wartościowych prenumeruje te gazetki, bo zawarte w nich dane na temat trendów rynku są warte często fortunę.

Przykład ten dotyczy wszystkich tematów dotyczących zaawansowanej ekspertyzy, gdzie na dodatek są zaangażowane znaczne pieniądze a więc handel nieruchomościami, dzieła sztuki, kamienie szlachetne, metale szlachetne itd...

107. Web Serwis

Sprzedaż usług internetowych to jedno z najbardziej popularnych zajęć w sieci. Istnieje setki tysięcy providerów małych i dużych. Każdy biznes potrzebuje miejsca na serwerach i codziennie przybywa setki tysięcy nowych stron domowych. Trendem jednakże jest nie tylko sprzedaż miejsca na serwerach gdyż biznes potrzebuje szerszego wachlarza usług, co jak na razie niewielu providerów oferuje.

Jeśli więc stawiasz na ten rodzaj usług to wyspecjalizuj się i zacznij oferować pakiety usług, włącznie z nadzorem stron domowych, promocją i marketingiem, za co przedsiębiorstwa dużo zapłacą, aby tylko tym się samemu nie musieć zajmować. Popatrz na usługi: <http://www.virtualis.com>

108. Z ostatniej minuty

Najbardziej ekscytujące strony z abonamentem to takie gdzie oferowane są aktualne wiadomości wręcz z minuty na minutę. Dla wielu branży jest to niezmiernie ważne, weźmy choćby rynek papierów wartościowych, sytuacje na giełdach itd..

Opłaty za dostęp do takich stron nie są wcale niskie i potrafią kosztować wiele tysięcy \$ rocznie a pomimo to nie narzekają na brak członków. Pewne informacje związane głównie z rynkiem papierów wartościowych i walut są niezmiernie ważne jedynie wtedy, gdy są aktualne i ludzie zajmujący się tym handlem zapłacą każdą cenę za dostęp do informacji wartych często fortunę.

109. Nasz Klub Offshore

Zostanie członkiem naszego klubu offshore jest doskonałym przykładem na powyższe. Uiszczając jednorazową opłatę w wysokości 50\$ otrzymuje się dostęp do informacji ze świata offshore. Tam można znaleźć wszystko na temat bankowości, anonimowych kont, zakładania fundacji i spółek offshore jak też analizy dziesiątków wyselekcjonowanych możliwości inwestycyjnych. Jest to istna kopalnia informacji i wręcz złota dla osób zainteresowanych niezależnością finansową i wolnością bez granic.

Jednocześnie oferujemy program prowizyjny gdzie płacimy 60% prowizji od wysokości uiszczonej opłaty osoby referowanej. Dla osób pragnących zająć się sponsorowaniem jest to, więc istna kopalnia złota. To jednak nie wszystko gdyż

jednocześnie oferujemy własny fundusz inwestycyjny płacąc 8, 10%, lub nawet 12% zysku w skali miesięcznej w zależności od wysokości zainwestowanego kapitału.

Wszystkie prowizje jak i zyski od inwestycji są wolne od podatku gdyż nie mamy obowiązku informowania kogokolwiek o generowanych zyskach. My ze swojej strony gwarantujemy, więc pełną anonimowość, pozostawiając kwestię płacenia podatków w gestii inwestującego, czy też agenta.

NIE TYLKO INTERNET !

Oto selekcja najlepszych pomysłów na życie, które nie muszą mieć związku z internetem, choć do prowadzenia każdej formy działalności gospodarczej w dzisiejszych czasach powinno się posługiwać internetem jako choćby medium wspierającym wszelkie poczynania. Nic nie jest tak skuteczne w promocji i na dodatek prawie za darmo jak właśnie internet.

110. Jak zarobić pieniądze kamerą

Profesjonalne użycie kamery jako źródła zarobku, to jeden z łatwiejszych sposobów zarobienia pieniędzy na dobre życie. Choć tak wielu ludzi posiada kamery, to jednak niewielu wykorzystuje ten fakt zarobkowo, a tak niewiele jest potrzebne. Kamera wideo, chętnie też aparat fotograficzny i naturalnie chęć i wyobraźnia, prawda, że to niewiele? Wszystko, co potrzebujesz zrobić to być aktywnym, odwiedzać większe butikiki, domy towarowe, itd... oferując w niektóre dni ekstra niskie ceny za fotografowanie przede wszystkim dzieci, lecz także portretowanie.

Jedyne, co jest potrzebne to formularz, który klienci wypełniają swoim adresem, na który wysyłasz film, czy zdjęcia. Wystarczy przejść się po parku w niedzielę, aby za zgodą rodziców sfotografować kilkadziesiąt dzieciaków, zakochanych, czy po prostu spacerowiczów. Fotografować można na ulicy i wieczorami w restauracjach, to temat bez końca, dla zaradnej osoby, która lubi fotografowanie.

Kamera natomiast daje większe możliwości w czasie imprez, ślubów, lecz także kolacji w restauracjach, wydarzeń sportowych, inauguracji, czy zabaw zwierząt, czy dzieci w parkach.

Tak jak wszędzie kluczem do sukcesu jest marketing, zrób to po prostu tak, aby cały świat wiedział o Twoich usługach a nigdy nie zabraknie Ci zleceń. Temat ten można naturalnie rozwijać o albumy, oprawianie w ramki etc...

111. Jak uruchomić klub barterowy

Barter to najstarsza forma płatności, i już nasi przodkowie schodząc z drzew z pewnością płacili bananem za miejsce na ziemi. Na pierwsze wejrzenie nie wygląda to nazbyt poważnie - prawda?

Co.. handel wymienny ?

Jednakże płacenie gotówką w czasach wysokiej opłacalności posiadania kapitału, to strata, szczególnie w przypadku, gdy pieniądze te musimy utopić w usługach, czy produktach nie dających bezpośredniego zysku.

Tym niemniej metoda ta przeżywa renesans w ostatnim okresie.

Linie lotnicze barterują samoloty za hotele, producenci surowców barterują surowcami za środki transportu itd.. W handlu międzynarodowym jest to dosyć często spotykane, i tu państwa płacą np. ropą za samoloty itd.. Popularność tej metody jest łatwa do zrozumienia, gdyż nie wymaga gotówki, pozwalając zapłacić czymś, czego się ma pod dostatkiem i często nie może sprzedać. Na dodatek to coś leży często na magazynach, co kosztuje i na dodatek wiąże kapitał.

Działalność taka oferuje wręcz zawrotne możliwości i może być przeprowadzona na

zasadzie brokerskiej, lecz bardziej praktyczną metodą jest utworzenie Klubu Barterowego.. Klub taki łączy ludzi, czy przedsiębiorstwa pragnące coś kupić, czy sprzedać za swoje usługi, czy produkty.

Dobrym początkiem jest zamieszczenie kilku anonsów w prasie, aby znaleźć na początek przynajmniej kilkudziesięciu zainteresowanych:

"Nowy Klub Barterowy"

Zamień swoją ekspertyzę czy czas, za towary, czy usługi, których potrzebujesz .

Masz nadwyżki magazynowe, czy produkcyjne ?

Posiadamy sprzedawców, kupców i kompetencje.

Zadzwoń a otrzymasz pełne informacje.

Bartering Serwis Sp.z.o.o, itd..

Jeszcze lepszą metodą jest wysłanie kilkuset ofert do wszystkich interesujących firm usługowych, hurtowni, producentów itd., wyjaśniając koncepcję, motywując korzyści, a jestem pewny, że da to pożądaną rezultat.

Klub barterowy działa jak bank danych.

Każdy członek płaci składkę wpisową i pewną niewielką opłatę roczną.

Następnie daje listę usług, czy produktów, które by chętnie wymienił za inne produkty, czy usługi !

Może to wyglądać następująco:

- **Wykonam usługi drukarskie za powierzchnię magazynową.**
- **Wykonam usługi dentystyczne za pomalowanie domu**
- **Wykonam usługi transportowe za części zamienne i opony do tirów**

Kombinacji takich może być tysiące, dlatego też taki bank danych należy porządnie skomputeryzować, aby pewne słowa / hasła kluczowe były automatycznie wyszukiwane. Gdyż powstają sytuacje gdzie niema bezpośredniego związku, lecz przy odrobinie improwizacji można pewne transakcje przeprowadzić.

Bo dzieci rzeźnika potrzebują dentysty a on zapłaci chętnie mięsem. Natomiast malarz chętnie wykona pracę za dużego cielaka itd..

W rezultacie wiec malarz maluje dom dentysty a ten leczy zęby dzieci rzeźnika, itd..

Jest to prosty przykład schematu działania, choć w rzeczywistości transakcje tego typu są niezbyt częste. **Zwróć uwagę, że transakcje barterowe, są niezwykle korzystne dla wszystkich zainteresowanych.**

Popatrz na inny prosty przykład:

"Przedsiębiorstwo transportowe posiadające przestoje, sprzedając usługi transportowe zyskuje nowe zlecenia, za materiały reklamowe z drukarni, których bardzo potrzebują a na które nie mają zbyt wiele pieniędzy. Natomiast drukarnia, która i tak ma przestoje, zyskuje cenny transport."

Uproszczenia takie są niezwykle korzystne ekonomicznie i dobrze opracowana oferta, podparta należytyimi argumentami, może Ci dać klientów bez liku. Zwróć uwagę, że wymiana barterowa nie musi być fakturowana, co stwarza dodatkowe możliwości i jest wspaniałym motywatorem dla partycypujących.

Dochody natomiast jak już zresztą wspomniałem, składają się z wpisowego, niewielkiej rocznej opłaty członkowskiej, oraz prowizji od przeprowadzonych transakcji.

Prowizje te też są progresywne i wahają się od 1 do 5% wartości przeprowadzonej transakcji. Podstawą opłacalności takiego przedsięwzięcia jest posiadanie minimum 100 klientów. Doskonałym narzędziem rekrutacji nowych klientów jest wyprawianie party dla członków np. raz na kwartał, umożliwiając wprowadzenie jednej czy dwóch osób postronnych, (tu nie zrzeszonych biznesmenów).

Czym bardziej z klasą i elegancko jest wszystko zorganizowane, czym ekskluzywniejsze są materiały reklamowe i cała oprawa przedsiębiorstwa tym lepiej.

Pamiętaj to zawsze, tajemnicą sukcesu jest marketing !

112. Jak prowadzić usługi sekretarskie

Jest to praca, którą tradycyjnie zazwyczaj wykonują kobiety i często jest to śmieszne gdyż są w biurach najczęściej "niewidzialne". Choć w rzeczy samej po latach pracy posiadają częstokroć wyższe kwalifikacje niż ludzie, którzy tymi biurami kierują.

Dlatego też doświadczenie, umiejętność pisania na maszynie, obsługi kilku programów komputerowych i często znajomość języków obcych, Jak też, umiejętność sporządzania ofert, umów, znajomość rutyn administracyjnych i kontakty osobiste, to olbrzymi kapitał !

Patrząc na te "niewidzialne" kobiety, zaradne i kreatywne z olbrzymią siecią kontaktów osobistych, zastanawiam się często, kto naprawdę niektóre firmy prowadzi.

Pomimo to, gdy stają się niepotrzebne to brak jest im siły przebicia i wiary w siebie, aby się uniezależnić, aby uwierzyły we własną przydatność.

Rozwiązanie jest proste i podyktowane jest też kosztami zatrudnienia pracownika stałego. Wiele przedsiębiorstw, osób prywatnych, mniejszych firm, sklepów, czy zakładów usługowych, potrzebuje dorywczej, czy okresowej pomocy sekretarskiej, czy administracyjnej.

Wydrukuj kilkaset ofert, polecając swoje usługi w zależności od umiejętności i doświadczenia i dostarcz je, czy wyślij do kilkuset firm w promieniu kilku kilometrów od miejsca zamieszkania. Możesz też regularnie zamieszczać małe anonisy w prasie oferując swoje niezależne usługi, czy też rozwieszać ulotki na wszelkich możliwych tablicach ogłoszeń, a przekonasz się, że zapotrzebowanie na tego typu usługi jest olbrzymie. Jedyne, czego potrzebujesz to kącik w domu z maszyną do pisania, czy komputerem i troszkę energii i pomysłowości, aby się z łatwością utrzymać, zarabiając znacznie więcej niż może kiedykolwiek dać praca zatrudnionego.

Pomysł ten daje też osobie zaradnej duże możliwości ekspansji !

113. Sprzedaż objazdowa - usługi

Jak zarobić szybkie pieniądze posiadając większe auto kombi, czy też bagażówkę. W związku z tym, że inwestycji już dokonałeś, nadszedł, więc czas, aby na tym dobrze zarobić. Ludzie mają coraz mniej czasu , życie jest

pełne stresów i dlatego też większość ludzi - szczególnie tych zamożniejszych doceni wszelkie usługi objazdowe.

Praktycznie rzecz biorąc, to rodzaj produktów może być dosyć dowolny, jednakże metoda jest ta sama. Użyjemy dystrybucji warzyw i owoców jako przykładu, choć mogą to być napoje i piwo, świeże ryby, wędliny, lody, artykuły spożywcze, czy też tekstylia. Lista ta może być długa, powróćmy jednak do warzyw. Zawrzyj porozumienia z kilkoma gospodarzami, (przepraszam dogadaj się) robiąc rundkę po bazarach, czy też objeżdżając kilka wsi. Zapewniając sobie stałe dojeżdżanie do świeżych wysokiej jakości produktów rolnych.

Następnie na podstawie otrzymanych cen zakupu, sporządź ofertę produktów z oferowanymi cenami. Powinno to w rezultacie końcowym być nawet tańsze niż ceny oferowane na bazarach, czy też mniej więcej na tym samym poziomie, dając Ci i tak od 30 do 50% marginesu zysku. Zawsze też możesz oferować np. jeden produkt w formie promocji, oferując go po cenie zakupu, aby wywabić klientów z domów. Bądź pomysłowy!

Napisz i odbij na kopiarce, na początek kilkaset ofert / ulotek z podaniem kilku przykładowych cen i rozrzuć to sukcesywnie po kilku podmiejskich dzielnicach willowych i osadach. Musi to być jednak dokładnie zawczasu przemyślane, gdyż musisz wytyczyć stałą trasę, jaką zdasz objechać danego dnia. Najczęściej są to popołudnia od np. 15 do 21, pięć dni w tygodniu, a w sobotę od 9-tej do np. 18-tej. Ulotki te, muszą wyszczególniać, w jakich dniach i w jakich godzinach, będziesz przejeżdżał danymi ulicami i gdzie będziesz parkował od.. do.., itd.. Serwis taki to recepta na bogactwo !

Pomyśl tylko, kto lubi dźwigać ziemniaki, czy cebulę, pełnymi torbami ze sklepów (gdzie jest drożej), czy też bazarów (czynnych z rana). Przywożąc praktycznie pod drzwi kilka, czy kilkanaście podstawowych produktów trafiasz w sedno potrzeb klientów.

Zacznij planowanie na małą skalę, przeanalizuj metody koszty i rezultaty, wprowadzając poprawki i sukcesywnie ekspandując. Usługi takie, jeśli je wykonasz tanio i punktualnie, słowem dasz dobry serwis, oferują niezwykły potencjał rozwoju, bo kto powiedział, że z czasem masz się zadowolić tylko 20-oma objazdowymi samochodami ?

114. Oferty prowizyjne

Pewnym alternatywnym rozwinięciem tematu nr. 9, jest dystrybucja ofert na bazie prowizyjnej. Oferty prowizyjne w wielu krajach, są jednym z popularniejszych i prostszych sposobów zarabiania pieniędzy, jest to po prostu szukanie własnych alternatywnych kanałów dystrybucyjnych w swoim kręgu geograficznym na rzecz większych przedsiębiorstw.

To, co sprzedawca otrzymuje to zazwyczaj jednokartkowy oryginał drukarski ofert, jednego, czy kilku produktów. Wszystko, co jako zainteresowany dystrybucją potrzebujesz zrobić, to postawienie pieczętki, czy druku z Twoim adresem w przygotowanej rubryce.

Następnie drukujesz, czy kopiujesz taką ofertę w odpowiednich ilościach i dystrybuujesz ją sukcesywnie do jak najszerszej rzeszy klientów w Twoim okręgu geograficznym. Zamówienia przychodzą bezpośrednio na twój adres, jak i zapłata za towar. Dostawca wysyła produkty, otrzymując od Ciebie

pieniądze.

Stały dystrybutor ma pewien rewir, do którego ma prawo wyłączności. W tym natomiast przypadku, nikt ekskluzywnego prawa dystrybucji nie posiada i oferty prowizyjne są częstokroć wysyłane do wszystkich klientów zamawiających produkt, a więc ten, kto jest pierwszy, ten jest lepszy!

System taki daje firmie, pożądany rezultat tylko wtedy, gdy sprzedawców takich jest setki, czy tysiące. Pamiętaj, że system ten można modyfikować, rozwijać i przystosować go do systemu dystrybucji Twoich produktów, raportów specjalnych, biuletynów informacyjnych, usług drukarskich itd.. na skale krajową.

115. Produkty dla dorosłych

Lata sześćdziesiąte były okresem odrodzeni seksualnego, okresem hipisów i wolnego seksualizmu. W tym to okresie jak grzyby po deszczu wyrastały tysiące sklepików oferujących produkty pornograficzne. Jednakże już na początku lat 70-tych, zaczęło wszystko znikać z głównych ulic miast, gdzieś w zakamarki i dzielnice "specjalne". Czyżby brak zainteresowania, brak klientów to spowodował ?

Nie to ludzkie "zasady", a raczej pruderia, znów zepchnęły to zjawisko na margines życia.

Wiele z tych firm jednak do dziś przetrwało, ucząc się szybko, że w sklepie tego typu produktów się nie sprzedaje, bez względu na zainteresowania i pragnienia klienta.

Rozwiązaniem jest sprzedaż wysyłkowa, a ten rynek jest bez dna, bez względu na to ilu aktorów jest na scenie. Tematu tego nie można ignorować, gdyż to nie zaspakaja żadnych potrzeb praktycznych, potrzeb dnia.

Ten temat leży poza logiką i przemawia do jednego z najbardziej prymarnych instynktów życia, seksualizmu. Dlatego też uruchomienie, wypożyczalni kaset video, wypożyczalni i sprzedaży literatury pornograficznej, nie jest głupim pomysłem. Jednakże znacznie lepszym jest zorganizowanie sprzedaży za zaliczeniem pocztowym, gdyż w ten sposób z łatwością można wyjść poza granice miasteczka, czy dzielnicy.

Daje to możliwość znacznego zwiększenia asortymentu.

Idealnym rozwiązaniem jest stworzenia klubu, wiążąc klientów na stałe. Metody te omawialiśmy już wcześniej.

116. Usługi referencyjne

Istnieje wielka ilość usług referencyjnych, które można prowadzić jako biznes sam w sobie, czy też w połączeniu z innymi usługami. Można się specjalizować w usługach hydraulicznych, samochodowych, drukarskich, czy wynajmu pokoi. Prawdę mówiąc to każda branża wysokiej konkurencyjności, dobrze zapłaci za tego typu usługi. Jak na tym można zarobić - zapytasz ?.

To proste, nie bierzesz żadnych opłat od klienta, oferując po prostu ekspertyzę i przysługę. Posiadając jednakże porozumienia z pewną liczbą firm z danej branży, która musi Ci być bliska, i które płacą pewną prowizję od przysłanego klienta.

Wszystko jest niezwykle proste, rekomendowany jest jedynie komputer, który jest pomocny w stworzeniu własnej bazy danych. Wybierz daną branżę, którą znasz i chcesz "obstawić", odwiedzając pewną ilość firm, aby

zebrać jak najwięcej materiałów informacyjnych, na temat ich usług, profilu, cen itd..

Czym więcej będziesz wiedział na ten temat tym lepiej! W czym się specjalizują, jak są długo w branży, itd.. , pytając jednocześnie, jaką prowizję są chętni Tobie zapłacić za referowanie nowych klientów, czy zleceniodawców pewnych usług.

Następnie sporządzasz materiały reklamowe, dystrybuując je sukcesywnie do setek, czy tysięcy skrzynek pocztowych w danym regionie geograficznym, wieszając ulotki na tablicach ogłoszeń, w blokach, pralniach, sklepach, czy przystankach autobusowych itd..

Oferując darmową ekspertyzę i wycenę usługi, oraz wskazanie najbardziej optymalnych rozwiązań i przedsiębiorstw, które dany problem najlepiej i najtaniej rozwiążą.

Dla tysięcy ludzi w koło jest to prostsze niż przeczesać żółte strony, gdy się coś niemiłego wydarzy, rozmawiać i negocjować z kupą cwaniaków, o których nic się nie wie, a których ryzykują wpuścić za duże pieniądze do własnego domu. I tu zaczyna się Twoja cenna rola.

Wpadasz, oglądasz, oceniasz, dowiadujesz się detali i rekomendujesz najtańszych, najlepszych i najbardziej godnych zaufania rzemieślników, **NIC ZA TO NIE BIORĄC, czy to nie wspaniałe?**

Funkcjonuje to doskonale, wszędzie tam gdzie wchodzi w grę wszelkie usługi rzemieślnicze, hydraulicy, stolarze, malarze, murarze, drukarze... Wskazaniem jest, aby do zagadnienia się profesjonalnie przygotować, móc posłużyć się przykładami, dać referencje i numery telefonów do ludzi, którym dana firma tego typu usługi już wykonywała itd.. Są to niezwykle przydatne i cenione, tym niemniej deficytowe usługi, na których można doskonale zarobić.

117. Jak zarobić pieniądze planując przyjęcia

Większość ludzi nawet nie zdaje sobie sprawy jak te usługi są cenne i potrzebne. Pomyśl tylko ile uroczystości rodzinnych, wesel, party, firmowych przyjęć itd.., jest organizowanych wokół Ciebie. Dla ludzi zamożnych nie jest to często przyjemnością, lecz bardzo, bardzo pracochłonnym obowiązkiem, organizowanie takich imprez..

Pomyśl sam, zorganizować jedzenie, napoje, często orkiestrę, suknie, smokingi, limuzyny, zastawy stołowe, stoły / krzesła, itd.. itd.. To może przyprawić o ból głowy.

I tu zjawia się organizator, mogący dostarczyć wszystko, poczynając od bielizny osobistej po fotografów. Prezentując pełne katalogi opcji i kosztów, włącznie z pełną obsługą kelnerów, kucharzy, czy panienek do... " rozmów towarzyskich", oraz uprzątnięciem całego bajzlu na zakończenie imprezy.

Wyobraź sobie ile imprez i jubileuszów jest organizowanych wokół, a zrozumiesz, jaka to kopalnia złota dla zaradnego i profesjonalnego organizatora imprez.

Pomimo pozorów nie musi to być zbyt kosztowne zajęcie, gdyż można przynajmniej na początek korzystać z usług innych firm oferujących różnego rodzaju usługi. Należy mieć z nimi porozumienia i dokładnie znać ich ceny.

Dopiero z czasem można inwestować zarobione pieniądze we własny sprzęt i wyposażenie, sukcesywnie eliminując tym sposobem koszty wynajmu usług innych firm.

118. Agencje pracy dorywczej

Coraz wyższe koszty zatrudnienia pracownika stałego przyczyniają się do powstawania nowego biznesu, podnajmu fachowej siły roboczej. Wiele przedsiębiorstw przechodzi przez wewnętrzne okresy zwiększonej produktywności, związanej często z sezonem, ekstra zamówieniami itd..

Potrzeba pracowników na kilkudniowe, czy nawet kilkumiesięczne zlecenia jest bardzo duża i trend ten ciągle wzrasta. Usługi podnajmu pracowników funkcjonują na zasadzie prowizyjnej, gdzie pracodawca płaci agencji 10 do 15% więcej niż agencja płaci pracownikowi.

Najczęściej poszukiwani są pracownicy wykwalifikowani z dobrym doświadczeniem zawodowym, oraz specjaliści, którzy często są zbyt drodzy, aby ich zatrudniać na stałe. Pracownicy niewykwalifikowani i z niskimi kwalifikacjami to najwyżej 30% poszukiwanych pracowników.

Istnieją dwa sposoby finansowania przedsięwzięcia.

Pierwszy to, gdy agencja bezpośrednio płaci, np., co tydzień wynajętym pracownikom.

Tu marginesy zysku są większe, lecz potrzebny jest znacznie większy kapitał początkowy, aby móc zapewnić wypłaty pracownikom przez kilka tygodni.

Drugi natomiast sposób jest tańszy i tu agencja funkcjonuje jedynie jako pośrednik.

Pracodawca płaci uzgodnioną należność pracownikowi i osobno uzgodnioną prowizję agencji za znalezienie pracownika.

119. Jak uruchomić klub korespondencyjny

W całym kraju, na całym świecie, jest pełno samotnych ludzi pragnących w konfidencjonalny sposób na wiązać kontakt z innymi znajdującymi się w podobnej sytuacji. Nawiązać kontakt dla przyjaźni, towarzystwa, małżeństwa, czy też jedynie do korespondowania. Tacy ludzie są w każdej miejscowości, ulicy, czy często domu, wszędzie na każdym kroku!

Można pomóc tym ludziom w ich samotności, jednocześnie nieźle na tym zarabiając. Jedyne warunki, jakie musisz spełnić to musisz lubić ludzi, mieć kontakty z nimi, rozumieć ich problemy, i potrafić się zaangażować w ich życie.

Pierwszym krokiem, który musisz zrobić to znalezienie jak największej liczby klubów korespondencyjnych, matrymonialnych itd.. Prosząc ich o pełną ofertę ich usług, zasad funkcjonowania, wysokości opłat itd., następnie zostań członkiem kilku z nich, aby mieć dostęp do pełnych materiałów informacyjnych, gazetek, które wydają itd..

Celem tego jest dokładne przyjrzenie się ich działalności, zasad koncepcji ekonomicznej itd., Czym więcej się nauczysz na ten temat tym lepiej, gdyż pozwoli Ci to dokonać analizy, porównać i spróbować znaleźć własny model, wprowadzić własne rozwiązania. Zwracając się do nich pisz od ręki, na

papierze listowym.

Większość z nich odpowiada natychmiast wężąc nowego klienta.

W chwili, gdy opracujesz swój własny plan działania, strukturę organizacyjną i plan opłat zacznij powoli zamieszczać małe anonsy, aby móc sukcesywnie nadążyć z budowaniem swoich baz danych.

Niewątpliwie wspaniałą pomocą w tym wszystkim jest dobry komputer, gdyż materiałów do archiwum w tej branży jest bardzo dużo, jak i nawet korespondencji od i do klientów. Pierwsze anonsy, które zaczniesz zamieszczać to małe tanie, lub darmowe w dziale ogłoszeń prywatnych, typu:

"Młoda atrakcyjna Pani, rozwódka lat 28 pozna Panów ..."

"Pani lat 45, dzieci dorosłe, pozna Pana.." zmień płęć pisząc :

"Zamożny 50-cio letni wdowiec, bezdzietny...pozna Panią"

"Młody 35-cio letni biznesmen, troszkę nieśmiały, pozna..." itd., itd..

Zmieniaj postacie i style zbierając wszystkie odpowiedzi przez kilka miesięcy. Jednocześnie zbieraj adresy osób dających ogłoszenia (o ile są dostępne, tak abyś miał jak najwięcej własnych materiałów.

W tej to fazie zacznij zamieszczać ogłoszenia oferując usługi matrymonialne itd..a w odpowiedzi na nadesłane listy możesz automatycznie zacząć wysyłać zebrane materiały, gdyż inaczej nie dając natychmiast odpowiedzi, tracisz wiarygodność i klientów. Jednocześnie należy zacząć wydawać miesięcznik, czy kwartalnik, który musi być wysyłany bezpłatnie do wszystkich członków klubu itd..

Możliwości, jakie taka działalność daje są nieograniczone, większą część działalności można przenieść w internet. Nawiązać kontakty z podobnymi organizacjami w innych krajach i na innych kontynentach. Możliwości ekspansji są tu bez granic !

120. Sprzedaż objazdowa

Pomysł ten jest tak genialny, jak prosty i postaram się go rozwinąć w detalach gdyż musi to być profesjonalnie przeprowadzone. Większe miasta oferują wszystko, czego tylko klient zapragnie. Lecz co z prowincjami, czy tysiącami wsi ? Jak wygląda sytuacja, gdy klient chce zrobić porządne zakupy □ jedzie do miasta, marnując cały dzień?

Odwróć tą sytuację, zrób tak, aby cały świat możliwości przyjechał do nich, a o korzyściach wynikających z takiego serwisu nawet nie trzeba mówić. Bez względu jednak na to, jaki profil produktów wybierzesz to metoda jest ta sama i musisz do takiego przedsięwzięcia być dobrze przygotowany.

Założmy, że wybierasz wąski asortyment ubrań roboczych, ochronnych i obuwia, jako standardowe wyposażenie butików na kółkach. Jednocześnie wchodzisz w kontakt z kilkoma większymi sklepami, czy hurtowniami sprzedającymi obuwie i ubranka dziecięce, dla młodzieży, lecz także i dorosłych.

Warto jest też mieć ekskluzywne kolekcje garniturów, sukni ślubnych wieczorowych, itd.. tym bardziej, że to nic nie kosztuje.

Następnie uzgadniasz ceny, jakie będą Ci w stanie zaoferować jako stałemu odbiorcy i prosisz tylko o pełne katalogi asortymentu. Jeśli posiadają takie to sprawa jest uproszczona, w innym przypadku musisz wykonać serie zdjęć szerokiej gamy produktów i stworzyć na ich podstawie katalogi z wpisanymi Twoimi cenami itd..

Aranżacja taka umożliwi kupno towarów po cenach hurtowych, co robi, że cena końcowa nie musi być wyższa niż ceny sklepowe, dając doskonały margines zysku.

Alternatywą jest obwożenie prób towaru, jest to idealne, lecz wymaga posiadanie większego samochodu.

Przy okazji sprzedaży swojego asortymentu ubrań roboczych i ochronnych, prezentujesz katalogi (a może i próby), innych praktycznych, czy też ekskluzywnych produktów. Rozdzielając zainteresowanym formularze zamówieniowe do wypełnienia, w które wpisują oprócz swoich danych, numer katalogowy produktu, kolor, rozmiar i cenę katalogową. Zapewniając dostawę np. w przeciągu jednego tygodnia.

Nie jest błędem pobierać symboliczną zaliczkę na poczet zamówienia, gdyż to wiąże klienta! Lecz musi to być naprawdę symboliczna opłata, nie wyższa niż 5% wartości zamówionego towaru. Przy odrobinie dobrej organizacji, taki sklep objazdowy jest w stanie w przeciągu kilku godzin sprzedać i zebrać zamówień na taką ilość produktów jak przeciętnej wielkości sklep sprzedaje w ciągu dnia transakcyjnego!

Warunkiem powodzenia jest zachowanie niskich cen, sumienność i uprzejmość, jak też umiejętność wykorzystania "chwytów" marketingu, aby motywować klientów. Może to być system bonusów, i zniżek za przyprowadzenie nowego klienta, czy też za kupno na sumę powyżej.. Pamiętaj marketing !

Jak wspomniałem mogą to być narzędzia do podręcznych warsztatów, sprzęt i narzędzia ogrodnicze, czy też sprzęt i nawet ciężkie maszyny rolnicze (w katalogach). Alternatywą są meble, sprzęt kuchenny, wyposażenie wnętrz, sprzęt gospodarstwa domowego.

Jak widzisz możliwości jest wiele, lecz się trzeba do tematu gruntownie przygotować.

Nie jeżdź nigdy od domu do domu, to zbyt pracochłonne. Zrób wpierw rundę po tych wioskach, które myślisz odwiedzić i rozklej ulotki informując, że myślisz ich odwiedzać, co np. 2 miesiące oferując następujące towary.. i w określony dniu i porze dnia, będziesz parkował na krzyżówce koło szkoły, czy też obok remizy strażackiej !

Bądź mądry miej zawsze darmowe cukierki, zabawki i balony dla dzieciaków - wszyscy to kochają a kosztuje to grosze. Następnym razem już na twój przyjazd będzie czekało tłum dzieciaków i dorosłych. Pomysł ten daje wręcz nieprawdopodobne możliwości ekspansji, pomyśl tylko ile dziesiątków tysięcy wsi na taki serwis czeka !

121. Mini biura

Głównym powodem tego, że ludzie pragną prowadzić interesy z domu jest ekonomia, gdyż wynajęcie lokalu i wyposażenie go we wszystko, co niezbędne to może być znaczny wydatek. Jednakże aranżacja taka ma swoje

mankamenty, bo jak to wygląda, gdy nazwa firmy brzmi "Instytut Badań Marketingu" a adres jest: Ul. Jakaśtam 34, 9 piętro... co ?
firma o takiej nazwie w bloku ?
Lub, gdy telefon odbiera żona i krzyczy " Dzióbek, choć no tu dzwonią z jakiegoś tam Instytutu Badań". Albo, gdy odbierasz "telefon życia", wrzeszczy teściowa... oby jej Pan Bóg głos odebrał !

Dlatego też wynajęcie mini biura, to znaczy boks 2 x 3 metry, to doskonałe rozwiązanie dla wielu małych firm, nowo uruchomionych, czy prowadzonych na pół etatu. Mini Biura są wyposażone w meble, tu biurko, regał i dwa krzesła, lampka dywanik maszyna do pisania, czy nawet komputer.

Dostęp do wspólnej kopiarki, drukarki, sali "konferencyjnej", kuchenki, ubikacji, oraz co najważniejsze, większość z nich zatrudnia sekretarki-recepcjonistki. Jedną na kilka, czy nawet kilkanaście firm.

Jest to bardzo wygodne z wielu powodów, lecz przede wszystkim jest to ważne, aby ktoś odpowiadał na telefony, informując np., że Pan dyrektor jest w chwili obecnej na konferencji prasowej, czy coś podobnego na życzenie podnajemcy, a nie tylko automatyczna sekretarka, bełkocząca na okrągło, aby coś powiedzieć po sygnale.

Opłata za takie biuro nie powinna być wysoka, najwyżej " ceny wynajęcia jedyńki, zakładając, że jest recepcjonistka i komputer. Zamieszczenie ogłoszeń w prasie, oferujących mini biura do wynajęcia w kompleksach biurowych posiadających "dobry adres", powinno być prawdziwym sukcesem.

122. Listy adresowe

Dla wszystkich zajmujących się sprzedażą za zaliczeniem pocztowym, a szczególnie dla tych stawiających na marketing docelowy, (Direct Marketing), listy adresowe do interesujących grup docelowych, to prawdziwa gratka.

Jest to zajęcie dla cierpliwych, skrupulatnych i lubiących pracę za biurkiem, lecz nie tylko gdyż tutaj też trzeba mieć naturę detektywa. Praca polega na sporządzaniu list adresów, klientów docelowych dla firm wysyłkowych. Aby jednak miały wartość to nie mogą to być po prostu wzięte z książek telefonicznych adresy, jak leci !

Tylko posegregowane w pewne grupy zainteresowań, grupy zawodowe, klasy zarobkowe, itd., Dlatego też należy mieć samozaparcie, aby siedzieć w bibliotekach, archiwach, itd.. przeszukując rejestry biznesmenów, właścicieli drogich nieruchomości, rejestrów lekarzy, architektów, prawników itd.. itd...

Klasyfikować tysiące adresów wpisując je w dobry program komputerowy, sortujący je na życzenie według zawodów, zarobków, zainteresowań, region kraju, w jakim mieszkają, etc..

Jest to bardzo pracochłonne i niezwykle zaawansowane zajęcie na wiele lat. Zajęcie, które osobie skrupulatnej może przynieść fortunę!

Posiadanie własnych baz danych, jest warte majątek, pod warunkiem, że to nie oszustwo. Chcąc jednak zbudować wiarygodną firmę, tak, aby mieć stałych klientów i być rekomendowanym innym, należy zaoferować wiarygodne i solidnie opracowane materiały. Choć jest to olbrzymie

przedsięwzięcie, aby z detektywistyczną skrupulatnością dotrzeć do źródeł informacji i sukcesywnie sortować społeczeństwo na grupy i rodzaje, to jest to warte wysiłków.

Zanim jednak zaczniesz robić cokolwiek, sprawdź, jakie są przepisy prawne, zezwalające na prowadzenie baz danych tego typu, gdyż w większości krajów jest to regulowane przepisami i wymaga zezwoleń.

Na życzenie zainteresowanego klienta pragnącego kupić, np. 10 000 adresów do samotnych zamożnych kobiet, w wieku od 25 do 45 lat. Robisz wydruk adresów na małych samoprzylepnych etykietkach, sprzedając je za 25 do 50 groszy sztukę, w zależności od zamówionej ilości, jak i rodzaju grupy docelowej.

123. Rejestrowanie inwentaryzacji

Jak świetnie zarobić na inwentaryzowaniu ?

Jest to moim zdaniem jeden z łatwiejszych biznesów, nie wymagający większych nakładów finansowych. Lecz jak w większości omówionych przypadków, wymaga to jednak gruntownego przygotowania się i przeanalizowania strategii działania.

Potrzebna jest kamera wideo, aparat fotograficzny, ręczna grawerka wibracyjna i duże ilości pustych taśm wideo i filmów.

Pomysł polega na wykonywaniu filmów video we wnętrzach mieszkań i przedsiębiorstw, tak sytuacyjnych, jak i przybliżonych ujęć przedmiotów wartościowych. Dokumentacje filmowe, oraz serie skatalogowanych zdjęć potrzebne są firmom ubezpieczeniowym i policji w przypadku uszkodzenia, czy kradzieży ubezpieczonego mienia, czy też popełnienia przestępstwa, lub kradzieży. Dokumentacji takiej towarzyszy protokół, z opisem i specyfikacją ponumerowanych ujęć, podaniem detali na przedmiotach, jak napisy, inskrypcje, marki, itd...

Klientami są przede wszystkim większe przedsiębiorstwa i osoby prywatne o dochodach znacznie wyższych niż średnie. Pierwsze, co powinieneś zrobić to sprawdzić przepisy prawne i czy wymagane są jakieś zezwolenia na tego typu działalność itd.. Następnie należy przeprowadzić rozmowy z kilkoma firmami ubezpieczeniowymi, sprawdzając jak powinny być sformułowane dokumentacje, aby spełniły swoją rolę. Po prostu, jakie wymogi i życzenia mają firmy ubezpieczeniowe.

Nie szkodziłoby też przeprowadzić podobne rozmowy na policji, aby otrzymać wskazówki jak powinny takie dokumentacje wyglądać z ich punktu widzenia, oraz spróbować otrzymać jakąś formę autoryzacji, czy zaopiniowania, gdyż część klientów może tego żądać. Policja jak i firmy ubezpieczeniowe popierają tego typu działalność, która jest uzupełnieniem i pomocą w ich pracy, w przypadku uszkodzeń czy przestępstw.

Pamiętaj jednak, że musi to być jednak bardzo dobrze przygotowane gdyż, ludzie zawierają Ci dając dostęp do wszystkiego, co mają najcenniejsze, często dorobek całego życia. Klientów jest łatwo znaleźć rozmieszczając informacje o swoich usługach na tablicach ogłoszeń w biurach prawniczych, sądach, na policji, i naturalnie firmach ubezpieczeniowych. Jednocześnie można też przeprowadzić akcję marketingową, wysyłając elegancką ofertę swoich usług do wszystkich lekarzy, prawników, biznesmenów, architektów itd.. do spisów takich nie jest trudno dotrzeć.

Otrzymując zlecenia należy pamiętać, aby uzgodnić dokładnie czas przyjazdu do klienta, gdyż często muszą przygotować wszystko to, co chcą, aby było sfotografowane. Musisz też mieć pod dostatkiem taśm, filmów, zapasowych baterii itd.. Opłaty pobierane są od godziny, a wykonanie zdjęć, filmowanie sytuacyjne, odczytanie detali na przedmiotach i przeprowadzenie adnotacji to powolny i pracochłonny proceder, statystycznie zajmujący od dwóch do dziesięciu godzin pracy u klienta i przynajmniej drugie tyle, aby materiały sporządzić, przepisać i posegregować.

Do tego dochodzi często grawerowanie przedmiotów na życzenie klienta. Jak jesteś mądry to przy okazji możesz też życzliwie "zasugerować" swoim klientom zabezpieczenia, systemy alarmowe, czy kasy pancerne itd.. i mieć porozumienia prowizyjne z firmami, które polecasz ! Nie wolno zapominać o serii zdjęć z otoczenia np. willi, ogrodu, okien, bram itd., gdyż w przypadku np. wandalizmu, czy pożaru pomaga to ocenić stopień uszkodzenia.

Zwróć uwagę, że niedopatrzona braku posiadania takich dokumentacji, często kosztują ludzi fortunę i lata procesowania się z firmami ubezpieczeniowymi, a w przypadku kradzieży policja nie ma żadnych wizerunków ani detali na temat skradzionych przedmiotów. Dla osób posiadających wiele wartościowych przedmiotów w domach, czy mieszkaniach, jest to bardzo mała inwestycja, zapłacić kilkaset złotych za kilka godzin pracy. Pracy, która pomaga im zabezpieczyć cały ich dorobek życia, czy nawet dorobek pokoleń

124. Jak zostać brokerem finansowym

Zostanie brokerem finansowym to jedno z najbardziej dochodowych zajęć, które pomimo pozorów można prowadzić bez posiadania własnego kapitału. Działalność taką można prowadzić jako hobby, na pół etatu, czy też działać na regularnej bazie jako broker z nieograniczonym potencjałem dochodów.

Do niedawna "sekrety" tej branży były ściśle strzeżone przez bankierów, firmy inwestycyjne, czy konsultantów finansowych. Nie jest to dziwne, gdyż żaden inny biznes nie daje tak potencjalnie dużych dochodów jak brokerstwo, przy minimalnym kapitale założycielskim.

Na dodatek zostać "doradcą finansowym" to poważny prestiż, a jedyne, co jest potrzebne na początek to komputer, wizytówki i firmowe koperty. Jak i przynajmniej jedna książka z aktualnymi przepisami prawnymi regulującymi aktualne zasady pisania porozumień, umów i pożyczania pieniędzy.

Następnym krokiem jest sporządzenie wszystkich niezbędnych blankietów i porozumień między stronami, ustalającymi warunki i oprocentowanie pobierane za pożyczanie pieniędzy.

Nie należy zapomnieć o umowie brokerskiej mówiącej ile pobiera firma za swoje usługi. Następnym krokiem jest rozpoczęcie anonsowania, zamieszczając małe ogłoszenia dwojakiego rodzaju :

**"Biznesmeni potrzebują kapitału inwestycyjnego !
Zainwestuj na dobrych warunkach.. itd..." , jak też :
"Dostępny kapitał inwestycyjny, itd.."**

Tym sposobem można znaleźć tysiące chętnych klientów, a praca polega na analizowaniu zapytań i łączeniu stron i spisywaniu umów, (a szczególnie tej o opłatach brokerskich:-). Z reguły opłaty brokerskie są progresywne i

wynoszą od 1% do 5% w zależności od wysokości załatwianej sumy.

Pomijając pożyczki prywatne, to głównymi kredytodawcami większych sum pieniędzy są banki, firmy inwestycyjne itd., lecz aby się do nich zgłosić należy przedstawić formularze określający stan finansowy zainteresowanego, rodzaj inwestycji, zabezpieczeń itd., a następnie można takie dokumenty przedstawić odpowiednim instytucjom finansowym i przeprowadzić negocjacje.

Dlatego też w tej branży należy mieć szerokie kontakty, i układy, oraz znajomość struktury finansowej i organizacyjnej. Zajęcie to jest wręcz idealne dla kogoś, kto wiele lat zajmował się pracą administracyjną, prawników, byłych pracowników bankowych, ekonomistów, a więc ludzi potrafiących pracować z innymi, ludzi znającymi zasady administracji i marketingu.

125. Wynajdywanie współlokatorów / współnajemców

Jest to rosnący potencjał z dużymi możliwościami rozwoju. Wzrastające koszty utrzymania domów i mieszkań, robią, że coraz większa liczba ludzi poszukuje dachu nad głową, lub odwrotnie współlokatora, aby poprawić swoją sytuację finansową. Prowadzenie usług tego typu to wielki potencjał, dający bardzo dobre możliwości zarobku. Należy to jednak robić profesjonalnie i na szerszą skalę niż to robi większość firm wynajmujących mieszkania. Zakres tych usług może obejmować np:

a. Szukanie mieszkań, domów na zlecenie klientów

b. Szukanie lokatorów na powyższe

c. Szukanie współlokatorów na mieszkania / pokoje

d. Rekomendacja pokoi noclegowych, ze śniadaniem

a. To stereotypowe usługi dające niezłe dochody, ale konkurencja jest dosyć duża.

b/c. Szukanie pokoi, podnajemców, współlokatorów itd., ma znacznie większy potencjał, gdyż konkurencja tu nie jest tak wielka.

d. Pokoiki noclegowe z posiłkiem, czy bez to bardzo interesująca ekonomicznie alternatywa hotelu. Nie dość jednak, że to tania alternatywa, to przez wielu przejezdnych preferowana ze względu na to, że nie lubią hoteli. Jest to zrozumiałe u ludzi, którzy mają taki charakter pracy, że przebywanie w hotelach im zbrzydło.

Pokoik z np. kolacją i śniadaniem w domowej atmosferze, to jest to, czego poszukują.

Na początek prosisz zleceniodawcę usługi o wypełnienie formularza, specyfikującego rodzaj zlecenia, życzenia specjalne, wymogi, dochody itd.. A więc różne blankiety dla różnych zleceniodawców, pobierając od nich drobną opłatę rejestracyjną.

Następnie łączysz strony, oferując im istniejące propozycje do akceptacji. W przypadku pomyślnego załatwienia sprawy pobierasz ustaloną z góry opłatę od usługi.

Metody poszukiwania klientów / zleceniodawców są podobne jak w wielu już wcześniej omawianych przypadkach, a więc wywieszki, ogłoszenia, ulotki itd.. Wszystko zawsze zależy od inwencji.

ZAKOŃCZENIE

Raport ten to istna kopalnia złota pomysłów, które można dowolnie modyfikować i łączyć. Jednakże podane "pomysły na życie", nie rozwijają sposobów wdrożenia ich w życie, jak i mechanizmów i psychologii marketingu.

Nasza seria porusza w najdrobniejszych detalach powyższe zagadnienia, jak i wiele, wiele innych, związanych z umiejętnością prezentowania swoich koncepcji i produktów.

Materiały te uzbroją Cię w gruntowną wiedzę na temat metod marketingu, gdyż to ten jest podstawą wszystkiego !

Na zakończenie pragnę zacytować "SEKRETY BOGACTWA", legendarnego multi miliardera, J. Paula Getty, który ujął to w bardzo prosty sposób:

1. Aby osiągnąć bogactwo, musisz mieć własny biznes.

Słyszy się często o tym, że szefowie wielkich korporacji zarabiają miliony, takich jest jednak niewielu. Stała pensja bez względu na jej wysokość nie daje jednak żadnych możliwości ekspansji i zwykły sprzedawca orzeszków ziemnych z ulicy ma większą szansę kreowania swojego życia niż szef korporacji.

2. Musisz posiadać podstawy wiedzy na temat tego, co chcesz robić, rozwijając swoje kompetencje w miarę ekspansji.

Bo gdy wchodząc na jakąś drogę nie masz pojęcia, co robisz, to Twoje pomyłki będą zbyt kosztowne i niepotrzebne, dlatego też przygotuj się gruntownie teoretycznie. Zaczynaj mądrze i kontynuuj w ten sposób !

3. Musisz być oszczędnym, w życiu prywatnym, jak i w biznesie

Samodyscyplina jest kluczem do oszczędności. Musisz mieć na tyle siły woli, aby odmówić sobie przyjemności i "bonusów życia". Wszystkie Twoje zasoby będą przez długi czas potrzebne do dalszej ekspansji, dlatego gospodaruj nimi z rozumem.

4. Musisz umieć podjąć ryzyko, tak ze swoimi pieniędzmi jak i pożyczonymi.

Podejmowanie ryzyka to klucz do ekspansji. Opieraj jednak to ryzyko na dokładnych analizach, ekspertyzie i zaangażowaniu. Czytaj i szukaj rady u tych, którzy już tą drogę przeszli. Nie pytaj nigdy o radę malkontentów z otoczenia, którzy "wszystko wiedzą lepiej" i są w stanie tylko zaryzykować 5\$ na loterię, innym mówiąc o ryzyku i bezsensowności wysilania się.

5. Musisz się nauczyć żyć w napięciu i musisz tego szukać.

Pozytywny stres, czy to oznacza, że musisz poprawić swoją kondycję fizyczną, (ludzie posiadający dobrą kondycję fizyczną, nie tylko się czują lepiej, lecz także posiadają lepszą kreatywność) i jeśli oznacza to, że musisz zgubić 30kg nadwagi, to możesz to wszystko z łatwością osiągnąć żyjąc w pozytywnym stresie. Gdy się tego raz nauczysz, popłyniesz na fali, osiągając wszystko, czego zapragniesz.

Da Ci to entuzjazm, motywację działania i motywację pracy. Ludzie biznesu to jak

zawodowi gracze, kochają grę robienia pieniędzy, bo gdy masz wizję i kontrolę, to Twój poziom adrenaliny może osiągnąć szczytów. Jedni zdobywają szczyty, aby to przeżyć, inni skaczą ze spadochronem, a jeszcze inni robią interesy.

6. Zdobywaj bogactwo jedynie jako produkt uboczny swojego biznesu.

O ile bogactwo jest głównym motorem i celem, dla którego robisz interesy, to nigdy go nie osiągniesz, najwyżej zostając skąpym i żalosnym ciułaczem. Bogactwo ma być korzyścią uboczną interesów i jeśli potrafisz myśleć tymi kategoriami, to zostaniesz świetnym graczem. Grając musisz na to być przygotowany, że od czasu do czasu przegrasz i musisz umieć odebrać to z uśmiechem, w stylu, to była świetna partia !

7. Musisz mieć cierpliwość.

Posiadanie cierpliwości jest największym kapitałem, to as w rękawie. Czekaj cierpliwie, analizuj i się przygotuj na właściwą chwilę, na Twój czas i dopiero wtedy wykonuj ruch . Pozwól sprawom mieć swój naturalny bieg rzeczy, nigdy nie "naginaj" szczęścia.

8. Różnorodność na szczycie.

Gdy osiągniesz szczytu, zrozumiesz, że każde wyzwanie oferuje tylko ograniczoną ilość podniet. Wtedy będziesz szukał nowych horyzontów i nowych wyzwań, gdyż jako gracz nigdy nie będziesz usatysfakcjonowany.

ŻYCZYMY POWODZENIA

Licencja

1. Posiadacz niniejszej publikacji może korzystać z niej bez ograniczeń
2. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany lub modyfikacje zawartości tej publikacji włącznie z usuwaniem i modyfikowaniem linków.
3. Właściciel praw autorskich udziela zezwolenia na odsprzedaż dowolnej ilości kopii niniejszej publikacji z zastrzeżeniem pkt. 2 oraz pod warunkiem pobrania opłaty za niniejszy e-book nie mniejszej niż cena za którą został on zakupiony.
4. Niniejszy e-book NIE może być włączany do żadnych pakietów, zbiorczych publikacji, zestawów, itp. w celu sprzedaży łącznie z innymi publikacjami.
5. Nabywca może używać niniejszego e-booka jako bezpłatnej premii, bonusu do sprzedawanych przez siebie towarów i usług pod warunkiem, że cena jednostkowa sprzedawanego towaru lub usług jest wyższa niż cena zakupu niniejszej publikacji. 6. Jeśli chcesz otrzymać specjalną wersję tej publikacji oznaczoną linkami do własnych stron WWW i własnym adresem e-mail napisz do mnje.
7. Niniejsza publikacja może być nagrywana na dyskiety, płyty CD i DVD oraz inne nośniki.
8. Wszelkie prawa do niniejszej publikacji zastrzeżone