

А. Парабеллум, Н. Мрочковский

Инфобизнес

Зарабатываем на продаже
информации



Содержание

Введение	8
Что говорят об этой книге?.....	9
Магический треугольник инфобизнеса.....	15
Создание полноценного инфобизнеса.....	16
Работа по усеченной модели.....	17
Базовая цепочка продуктов.....	18
Бесплатный инфопродукт.....	18
Книга	18
Аудио- или видеoinфопродукт и вечерний семинар (вебинар)	20
Тренинг «в коробке»	20
Персональная разовая консультация.....	21
Живой семинар/тренинг	22
Персональный коучинг/консалтинг	22
Как это работает?	
Подноготная инфобизнеса	23
Начало пути к своему инфобизнесу	23
Как вылезти из ямы?.....	24
Вопрос тридцати минут или одного вечера?	24
Кто бы меня заставил	25
Успех чужими руками	25
Как же всем этим управлять?!	26
Парадокс.....	26
Типичный пример.....	26
Аутсорсинг результата	27
Две книги за две недели	28
Коучинг и результаты.....	29
Парадокс № 2.....	29
Парадокс № 3.....	30
Механизм вечного успешного инфобизнеса	31
Практический совет	32

Разные люди = разные кошельки	32
Четыре типа клиентов	33
Мы очень разные покупатели	33
Какие клиенты нам нужны?	34
Халява должна быть максимально неудобной	35
Вернем деньги за бесплатные неудобства	36
Дешевое должно быть массовым	37
Перегруз информацией	37
Оптималисты	38
Результат нужен еще вчера	38
На кого все-таки должны быть нацелены продукты?	39
Бесплатные советы	39
Аппетит приходит во время еды	40
Простая схема любого инфобизнеса	41
Технари и инфобизнес	43
От знаний к действию	44
Технари и их окружение	45
На все готовое	46
Автоматизация и оптимизация жизни	47
Три фактора эффективности инфобизнеса	47
Главная проблема инфобизнеса	48
Тайна, лежащая на поверхности	48
Чем прекрасен инфобизнес?	49
Магнит для единомышленников	50
База для старта	51
Выбор правильного рынка	51
Четкое определение своей целевой аудитории	64
Ниши и подниши	65
Тоньше нарезать и чаще касаться	66
Как правильно работать со своей аудиторией	67
Front-end и back-end продукты	68
Как начать свой инфобизнес	71
Как узнать, большая ниша или маленькая	72

Инструмент № 1 — книга	73
Зачем нужна книга?	73
Сколько времени занимает написание книги?	74
Три этапа написания книги	75
Пошаговая инструкция написания книги	75
Тестируем текст	80
Придумываем и тестируем название	80
Требования к обложке	81
Издание книги	83
Издательство или самиздат?	84
Зачем вообще нужна книга?	85
Как напечатать книгу бесплатно через издательство	86
Как найти издательство, которое примет рукопись	88
Готовьтесь к придирам	88
Что делать с книгой дальше?	91
Инструмент № 2 — сайт	92
Сайт или блог	92
Рассылка	92
Страница захвата	103
Продающая страница	107
Инструмент № 3 — мини-книга	108
Голая правда про чтение книг вашими клиентами	109
Пошаговая инструкция по созданию мини-книги	110
Распространение	114
Инструмент № 4 — промовебинар	115
Что можно выдать в промовебинаре	115
Как закрывать продажи на промовебинаре	116
Как работает дедлайн?	117
Бонусы	117
Частота возвратов	118
Пример стандартной гарантии	118

Смертельные ошибки промовебинаров	119
Как выжать максимум из промовебинара	121
Как правильно упаковывать инфопродукты	122
Инструмент № 5 — вечерний семинар	124
Чек-лист подготовки к живому семинару	125
Продажи со сцены	128
Внешний вид	128
Раскачка аудитории	129
Что делать, если на семинар приходит мало людей?	130
Инструмент № 6 — семинары и тренинги	131
Ценообразование	132
Оптимальный формат семинара	133
Сколько должен длиться тренинг?	134
Структура стандартного трехнедельного тренинга	134
Отсев участников	135
Формат «7 + 1»	135
Длинный путь для ваших учеников	137
Как создается постоянный поток клиентов	137
Инструмент № 7 — коучинг и консалтинг	140
Два типа продаж консалтинга	140
Успешная продажа консалтинга	142
Продажи без продаж	142
Измерение консалтинга	143
Создание «коробки» «Бизнес под ключ»	144
Чек-лист для выпуска инфопродуктов	146
I. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА	146
II. ЗАПИСЬ ИНФОПРОДУКТА	146
III. УПАКОВКА ИНФОПРОДУКТА	146
IV. РАСКРУТКА И ПРОДАЖА	148
Цикл работы инфобизнеса	150
Бонус № 1. 47 секретов копирайтинга в инфобизнесе	151

Бонус №2. 15 вещей, которые обязаны быть в вашем продающем тексте	164
Шаблон серии касаний при продаже потенциальным клиентам	173
Бонус № 3. Секретные фишки в продаже тренингов	176
Введение	176
Цели тренинга	176
Портрет аудитории	179
Работа на конечный результат	179
Эмоциональная составляющая	179
Игры с ценой	181
Текущие активы	182
Бонус № 4. Формула запуска инфобизнеса	191
Серия статей	193
Промосеминар	194
Подготовка к основному семинару	195
Убойные продающие письма	198
Технологии upsell — прибыль $\times 2$	207
Таймер обратного отсчета	207
Бонус № 5. Продажи тренингов на 10 000 долларов с плюсом	210
С чего начать?	210
Что давать в дешевом вебинаре или семинаре?	211
Базовое продающее письмо	213
Усиление продающего письма	218
Список предварительной регистрации	219
Раскрутка семинара	221
Бонус № 6. 14 основных моделей заработка больших денег в инфобизнесе	232
Заключение	245
P. S. Хотите пойти гарантированным путем?	246
Специальный подарок для наших читателей — бесплатный видеокурс «MiniMBA: продажи»	247
Дополнительный секретный подарок!	249