

Cum sa faci online 100\$/zi



www.mastersecrets.net

Anne Helper

Cum sa faci online 100\$/zi?

Introducere

Cum sa gandesti pentru a castiga 100\$/zi?

Vanzarea produselor

Vanzarea serviciilor de tip „abonament”

Solutii pe termen lung

Produsul informational

Marketingul de nisa

Ghostwriting

Foloseste domeniul public

Foloseste-te de MLM

Foloseste drepturile de revanzare

Email Marketing

Marketingul afiliat

Mintea – aliatul si dusmanul tau

Introducere

Multi oameni cred ca ar trebui sa fie foarte usor sa faca bani online, de aceea incearca fiecare metoda care apare si care respecta criteriul „usor si rapid”.

De cele mai multe ori cauta o solutie miraculoasa pentru a iesi dintr-o criza financiara si de cele mai multe ori devin victimele unor escroci care promit imbogatirea „lucrand 2 ore pe saptamana” sau chiar „fara sa faci nimic”.

As vrea sa fie clar ca nu vei gasi aici astfel de solutii magice si, sincer, nu cred ca exista.

Ceea ce iti ofer e rezultatul multor ore de cautari si studiu in incercarea de a afla daca si cum se pot castiga bani pe Internet.

De ce am ales **100\$/zi**?

Pentru ca apare atat de des in mediul online incat a devenit un adevarat simbol al castigului, al primului pas pe drumul bogatiei sau daca preferi, al depasirii pragului saraciei.

Inainte de a continua, e important sa-ti clarifici motivul pentru care ai ales sa citesti aceasta carte: din simpla curiozitate sau chiar vrei sa afli cum poti castiga 100\$/zi lucrând online.

Daca citesti pentru cultura ta generala iti doresc lectura placuta, sper sa gasesti continutul interesant si instructiv, m-am straduit foarte mult sa fie asa.

Daca, in schimb, ceea ce cauti este solutia financiara pentru depasirea unor dificultati de moment sau chiar pentru a incepe o afacere online, iti recomand sa citesti cu atentie si sa pui in practica ceea ce inveti.

In continuare ma voi adresa doar celor interesati sa castige bani online.

Cum sa gandesti pentru a castiga 100\$/zi?

Ce inseamna sa castigi 100\$/zi?

Pentru unii oameni e un maruntis pe care-l castiga foarte usor.

Pentru alti oameni suna „imposibil”.

Pentru majoritatea oamenilor, inasa, e teoretic posibil, dar practic foarte greu.

Intrucat ai ales sa citesti aceasta carte, da-mi voie sa presupun ca nu apartii primei categorii, dar cu siguranta vrei sa ajungi acolo.

In acest caz, primul pas pe care trebuie sa-l faci este si cel mai important, pentru ca doar asa vei ajunge ca foarte curand sa incepi sa castigi 100\$ in fiecare zi, zi dupa zi, saptamana dupa saptamana.

Trebuie sa crezi sincer, in inima ta, ca poti s-o faci.

Trebuie sa treci de barierele mintii tale si sa crezi ca, daca vei invata cum sa faci si vei persevera, vei reusi.

Aduna-ti puterile, depaseste-ti fricile, invinge inertia care te tine blocat, scutura-te de toate credintele care ti-au limitat pana acum dorintele si incepe sa visezi mare.

Ceea ce crezi in inima ta ca poti realiza, fara nici o urma de indoiala, cu siguranta vei reusi.

S-ar putea ca in acest moment mintea ta logica sa te trezeasca la „realitate” spunandu-ti ceva de genul „o sa cred cand o sa vad” si e normal sa fie asa, mintea ta incearca sa te protejeze, stie ca in trecut ai visat sa realizezi ceva si ai suferit dezamagirea esecului si nu vrea ca acea experienta sa se repete.

De aceea e important ca prima actiune sa fie mentala - afirma cu putere, pana vei fi convins:

„Imi voi vedea visul implinit pentru ca cred din toata inima in el”.

Declara clar si cu forta ceea ce vrei:

„Vreau sa castig 100\$/zi lucrând part-time, online, de acasa!”

Iti recomand sa scrii afirmatia pe hartie si sa o afisezi undeva unde sa o poti vedea zilnic.

Indiferent ce incepi, e important sa stii foarte clar ce vrei.

Unele din metodele prezentate iti vor da posibilitatea de a fi platit imediat pentru produse livrate automat, chiar si atunci cand dormi.

Alte metode iti pot genera un venit saptamanal sau lunar, pe care-l vei incasa electronic.

Indiferent ce metode alegi, iti doresc sa fii perseverent si sa castigi cat mai multi bani.

Astfel vei incepe sa creezi noua ta realitate, cea pe care o vrei.

OK. Daca ti-ai resetat mintea, putem incepe studiul practic al metodelor de a face 100\$/zi.

Nota: Incerc sa prezint esenta fiecărei metode astfel incat sa-ti dai seama daca ti se potriveste sau nu, daca te intereseaza sau nu.

Pentru fiecare s-au scris zeci de carti si sunt sute de articole pe Internet, ca urmare poti studia in profunzime metoda aleasa.

Vanzarea produselor

Metoda cea mai simpla e sa gasesti un produs ieftin – 10\$, de exemplu, si sa faci in asa fel incat sa vinzi 10 astfel de produse in fiecare zi.

Vei castiga astfel 100\$/zi. Simplu, nu?

Singura dificultate este de a reusi sa faci asta zilnic, saptamana dupa saptamana...

Dar ce s-ar intampla daca ai vinde un produs cu 20\$ in loc de 10\$?

(A nu se intelege dublarea pretului primului produs!)

In primul rand, pentru a-ti atinge targetul, va trebui sa faci doar 5 vanzari in fiecare zi.

Pare mai usor sa faci 5 vanzari/zi decat 10 vanzari/zi, nu?

Poti face asta, nu-i asa?

Ce s-ar intampla daca ti-ai mari oferta cu inca un produs, unul de 5\$, de exemplu?

Daca unul dintre cei 5 clienti va dori acest produs, ai castigat 5\$ in plus, facand aceeasi munca de vanzare.

Dar daca ai face clientilor tai, dupa ce prima vanzare a fost realizata, o oferta speciala?

Un produs oferit in exclusivitate membrilor „clubului tau de clienti fideli”, cu un discount foarte atractiv, „in limita stocului disponibil” si doar pentru o perioada foarte scurta de timp?...

Vei face aceeasi munca de a gasi 5 clienti in fiecare zi si vei putea castiga, sa zicem, 50\$ in plus, de la clientul care va dori sa beneficieze de oferta speciala.

Din ce in ce mai bine, nu?

Daca ceea ce vei vinde clientilor tai, un produs fizic sau un serviciu, este de buna calitate si valoarea acestuia face mai mult decat ceea ce pretinzi ca bani, clientii tai vor fi fericiti sa cumpere si pe viitor si te vor recomanda prietenilor si cunoscutilor lor.

Tactica urmatoare este ca, in prima saptamana de dupa prima vanzare, sa vii cu inca o oferta.

Repet, munca ta este de a gasi 5 clienti in fiecare zi; acestor clienti le vei oferi inca un produs cu mentiunea „poate sunteti interesat si de...” sau „clientii nostri care au comandat ...(produsul deja cumparat) au comandat si... (produsul oferit)”.

Sa zicem ca acest produs „recomandat” face 30\$.

Fiecare client, pe care il ai deja, care comanda acest produs iti aduce un plus de castig de 30\$.

Intelegi puterea marketingului?

La acelasi efort de baza – gasirea a 5 clienti in fiecare zi – castigul tau va creste din ce in ce mai mult, doar prin simpla adaugare a unor mici tehnici de marketing.

Cred ca e inutil sa mai spun ca, cu cat clientul este mai multumit de produsul cumparat – prima vanzare, activitatea ta de baza – cu atat va fi mai tentat de ofertele speciale.

Vanzarea serviciilor de tip „abonament”

Sa presupunem ca vrei o afacere de vanzare de servicii clientilor care platesc un abonament lunar.

Sa zicem ca pretul abonamentului este de 10\$/luna, si vei incasa acesti bani lunar, de la fiecare client.

In acest caz, aritmetica ne spune ca va trebui sa faci 300 de abonamente lunare pentru a ajunge la 100\$/zi!

WOW!

Nu te speria!

Aceasta tehnica poate nu-ti va aduce 100\$/zi din prima luna, dar gandeste-te ce se intampla mai departe...

Daca dupa 1 luna ai deja 300 de abonati, care raman abonati, pentru ca serviciile tale sunt bune, satisfac nevoile clientilor si sunt competitive pe piata, vei castiga 100\$/zi si in lunile urmatoare, doar de la acesti abonati, pentru gasirea carora ai muncit o singura data.

Aceste castiguri iti vin automat, fara sa mai faci nimic, iar tu te poti concentra pe gasirea altor clienti.

Pare usor si foarte atractiv, nu?

Gandeste-te acum daca aplici in acest sistem tehnica „ofertelor speciale”, pe care ai invatat-o deja...

Daca adaugi la abonamentul curent o extraoptiune de 1\$ sau 5\$?

Retine ca faci oferta clientilor pe care ii ai deja.

Muncesti o singura data pentru a gasi clienti, dupa care tot ce ai de facut este sa mai adaugi cate ceva.

Solutii pe termen lung

Exista posibilitatea obtinerii unor castiguri lunare sau periodice din vanzarea unor produse pentru crearea carora e nevoie de mai mult timp.

Daca te pricepi la webdesign, poti opta pentru crearea unor mini-site-uri, legate de un domeniu sau nu, pe care le poti vinde.

Luand in calcul pretul uzual de 300\$/site, inseamna ca trebuie sa creezi si sa vinzi 10 astfel de produse in fiecare luna.

Dupa modelul anterior, poti adauga ca optiune post-vanzare, intretinerea site-urilor, pe baza unui abonament lunar.

Daca esti un specialist software, poate-ti va lua 3 luni sa creezi un program pentru care exista cerere pe piata, dar vei castiga ulterior din vanzarea licentei.

Si din nou poti veni in continuare cu extraoptiuni si oferte speciale.

Posibilitatile sunt numeroase, zilnic poti gasi alte si alte oportunitati, esential este ca tu sa le vezi si atunci cand le vezi sa le recunosti si atunci cand le recunosti sa nu mai stai pe ganduri si sa analizezi, ci sa actionezi.

Totul depinde de tine

Produsul informational

Maxima „*Scientia potentia est*” – „cunoasterea este putere” – este mai valabila in prezent decat in orice alt timp istoric.

Era Informationala a creat si dezvoltat o piata imensa pentru produsele informationale, pe care oricine are, practic, acces.

Inainte de a incepe realizarea unui astfel de produs, stabileste cui te adresezi.

Cine are nevoie de informatiile tale?

Unde vei gasi potentialii clienti?

Cat vor fi dispusi sa platesca pentru produsul tau?

Daca vei incepe prin a scrie despre un subiect care te pasioneaza sau intr-un domeniu in care esti expert („Miscarea anuala a ghetarilor”) contributia ta valoroasa cu siguranta va imbogati cultura universala, dar nu te va imbogati pe tine.

Este esential ca produsul pe care-l vei crea sa fie valoros, dar si vandabil.

Cand alegi nisa (mai multe despre aceasta in paginile urmatoare) careia te adresezi, e bine, mai ales la inceput, sa alegi ceva ce-ti place, un domeniu in care munca de cautare, citire si asamblare a informatiilor sa nu te plictiseasca sau, mai rau, sa te deprime.

Crezi ca vei putea scrie cu pasiune si caldura despre un subiect care-ti displace sau care nu te intereseaza?

Cartile au aceasta calitate de a capta emotiile scriitorului si de a le transmite cititorului. Asa se selectioneaza bestseller-urile.

Daca ai decis in care nisa vei lucra, afla ce probleme nerezolvate au oamenii de acolo.

Intra pe site-uri, vezi ce se posteaza si citeste comentariile, intra pe forumuri si vezi ce topicuri sunt fierbinti, intra in social media si vezi ce discuta oamenii de acolo.

Realizarea produsului este partea cea mai importanta, pentru ca de felul in care este apreciat sau nu de catre clienti depinde afacerea ta.

Odata creat, acelasi continut poate fi refolosit:

- colectie de articole poate fi folosita pentru a crea un e-book, care poate fi transformat ulterior intr-o carte tiparita;
- citeste cartea cu o voce placuta, inregistreaza-te si vei avea un audio-book pe care-l poti pune pe CD;
- poti atasa o prezentare PowerPoint sau te poti filma in timp ce vorbesti si vei avea un DVD

si astfel poti vinde acelasi produs in diferite forme de prezentare, ca si cum ai avea mai multe produse.

Poti alcatui un pachet combinand e-book cu CD sau cartea tiparita cu CD sau DVD.

Poti crea un produs informational foarte bun intervievand cateva personalitati cunoscute din domeniul pe care l-ai ales.

Iti stabilesti o lista de intrebari (intrebarile care apar cel mai frecvent pe forumuri) si-i contactezi, prin site-ul lor, pagina Facebook sau oricum altfel, rugandu-i sa-ti acorde cateva minute pentru a raspunde la intrebarile fanilor lor.

Majoritatea oamenilor celebri sunt oameni de treaba si nu te vor refuza.

Inregistrezi convorbirile, apoi le transcrii (fara sa schimbi cuvintele sau sa mai pui de la tine) editezi in PDF si ai un produs informational valoros.

Daca ai ocazia sa participi la seminarul unei personalitati, foloseste-te de prilej pentru a-i adresa direct intrebarile.

Retine ca nu am mentionat ca tu sa ai o alta contributie la interviu decat sa adresezi intrebarile si sa inregistrezi raspunsurile.

Fii politicos, respectuos si tacut.

Abține-te să-ți demonstrezi „desteptaciunea” sau să vorbești despre „marile tale realizări”. Nu uita că tu ai nevoie de acel om și nu el de tine.

Pentru prezentarea produsului, metoda standard este scrisoarea de vânzare – o pagină adresată clientului în care îl convingi că produsul tău este soluția optimă pentru rezolvarea problemelor lui.

Scrisoarea de vânzare este un element cheie în marketing și poate decide dacă clientul care o citește va cumpăra sau nu produsul.

Îți recomand să aprofundezi acest subiect (sunt foarte multe materiale pe Internet) și să-ți acorzi atenție maximă.

Nu te lăsa copleșit de volumul de informații și nici nu-ți propune să creezi produsul perfect.

Creează primul produs, lansează-l și vei descoperi mult mai multe în timp ce acționezi.

Un produs informațional poate fi revizuit, completat, modificat de câte ori vrei.

Și încă ceva, vreau să-ți alung o temere care pe mine m-a blocat la început: în scris NU există concurența.

Dacă în nisa ta – Diete și metode de slăbit, să zicem – găsești la vânzare 10 e-books, nu înseamnă că nu mai e nimic de scris.

Înseamnă că nisa e profitabilă și e bine să intri și tu.

Calitatea conținutului și marketingul diferențează produsele vândute de celelalte.

Marketingul de nisa

Cu siguranta ai mai auzit notiunea, sunt multe articole pe Internet despre cum sa faci ceea ce-ti place si sa castigi bani din asta, nu vreau sa insist asupra unor definitii si principii ultracunoscute.

Esenta marketingului de nisa este sa gasesti o piata specializata in care cererea e mare, sunt suficient de multi oameni dispusi sa plateasca pentru ceea ce vor si competitia e rezonabila.

Alegerea nisei este un pas important, pentru ca daca vei alege bine, sunt sanse mari sa faci o gramada de bani. Daca nu vei alege bine, iti va fi mai greu...

Sunt cateva nise pe care le gasesti mereu in top:

- Banii
- Sanatatea (cu subnisa foarte importanta – „cum sa slabesc”)
- Relatiile interumane
- Dezvoltarea personala
- Calatoriile, vacantele
- Hobby
- Animalele de casa, in special cainii si pisicile

Principalele avantaje ale marketingului de nisa sunt:

- Se adreseaza unei pietei specifice

Cu cat nisa aleasa este mai specifica, cu atat competitia va fi mai mica si ai posibilitatea dezvoltarii unui brand propriu.

Competitia nu e rea, un numar rezonabil de concurenti iti indica faptul ca acea piata e profitabila si, de fapt, ar trebui sa fii atent daca numarul competitorilor pe nisa ta e foarte mic – ar putea fi indicatorul ca, fie cererea e mica, fie volumul de vanzari e foarte mic.

Pe de alta parte, un numar prea mare de concurenti, unii activand de ani de zile, ti-ar putea ingreuna lansarea si de aici urmatorul avantaj:

- Nu sunt rechini mari

Activand pe o nisa mica, specifica, eviti rechinii, marile corporatii cu bugete de milioane de dolari pentru marketing, care cauta pietele mari.

- Ai sansa de a face ceea ce-ti place

Daca ai o pasiune, un hobby, te pricepi foarte bine la ceva sau te preocupa ceva foarte mult si descoperi ca exista o piata pentru asta, adica sunt suficient de multi oameni dispusi sa plateasca pentru informatiile tale, iti poti transforma pasiunea intr-o afacere din care sa castigi bani.

Atunci cand iti urmezi pasiunea, afacerea va creste practic de la sine.

Cu cat vei fi mai bun in domeniu si informatiile tale vor fi mai valoroase, cu atat vor fi tot mai multi oameni interesati de ceea ce oferi.

Nu uita conditia de baza - „fanii” tai sa fie dispusi sa plateasca pentru informatiile oferite.

Daca nu esti interesat in mod special de ceva sau daca tot ce te intereseaza este sa dezvolti o afacere din care sa castigi cat mai multi bani, va trebui sa gasesti o nisa unde cererea este mare si exista multi oameni dispusi sa plateasca.

In acest caz va trebui, poate, sa inveti sa faci ceva complet nou, in special daca ceea ce vei vinde sunt informatii.

Nu te sfatuiesc sa mizezi pe faptul ca vei gasi pe cineva care sa-ti scrie cartea sau scrisorile de vanzare, risti sa cheltui niste bani si sa fii dezamagit de rezultat.

Uita povestile despre „ghostwriters” – nici un scriitor suficient de bun ca sa merite citit nu-ti va scrie o carte in 7 zile pentru 25\$. Sigur ca poti gasi pe cineva care sa-ti scrie in 7 zile o carte de 50 de pagini pentru 25\$, dar nu te sfatuiesc sa te bazezi pe calitatea unui astfel de material.

Daca ai nevoie de cineva doar pentru articolele de pe site sau blog, de acord, ai putea plati pe cineva, cu conditia sa gasesti un bun ghostwriter.

Solutia este sa devii tu insuti expert in nisa pe care ai ales-o.

Ghostwriting

Pentru ca am citit in ultima vreme o multime de informatii false privind acest serviciu si am observat ca acest termen e destul de confuz pentru multi oameni, vreau sa clarific cateva aspecte.

Ghostwriter-ul este acea persoana „din umbra” care scrie articole sau carti in numele unui autor, dupa o tema indicata de acesta.

Am vazut ca unii „experti in internet marketing” propun, ca principala solutie pentru a castiga bani online, scrierea de articole, scrisori de vanzare, chiar carti - „ofera-ti serviciile ca ghostwriter si vei castiga bani rapid”.

Aceasta solutie se bazeaza pe 2 presupuneri care, de cele mai multe ori, sunt false:

1. Presupunerea ca acea persoana e capabila sa scrie ceva ce alti oameni ar vrea sa citeasca;
2. Presupunerea ca acea persoana dispune de timpul necesar pentru a-si dezvolta abilitatea de a scrie, pentru ca a scrie nu e chiar asa o treaba simpla;

Este adevarat ca in mediul online sunt multi oameni care au o afacere de nisa si au nevoie de articole pentru site/blog sau chiar o carte pe care sa o ofere clientilor.

In acest caz munca ghostwriter-ului implica o munca de cautare, documentare, asamblarea materialelor, corectarea si editarea lor.

Daca te gandesti ca ai putea face bani ca ghostwriter, ia in considerare faptul ca vei primi teme din cele mai diverse domenii, de la cresterea oilor la moda de primavara sau alimentatia gravidei.

Pentru fiecare tema va trebui sa faci o munca de documentare si fiecare articol va trebui scris efectiv, exclus copy-paste, va trebui sa tii cont de indicatiile angajatorului, care nu intotdeauna stie ce vrea, sa te exprimi conform stilului de exprimare al acestuia si sa ai bune cunostinte de gramatica, pentru ca nu-ti va corecta nimeni materialul.

Doar materialele acceptate sunt platite, asa ca ia in considerare si varianta de a pierde cateva ore pentru un articol bun pe care angajatorul sa nu ti-l accepte.

Ia in considerare si varianta ca angajatorul sa-ti accepte lucrarea, dar sa nu ti-o plateasca. Din pacate, se intampla.

Si acesta, de fapt, e punctul cheie: cate articole poti sa scrii si sa vinzi intr-o zi pentru a castiga 100\$?

Sigur ca depinde de talentul tau, de cultura generala, de usurinta cu care cauti pe Internet si, mai ales, de limba in care poti sa te exprimi.

Daca vei scrie pentru site-uri in limba engleza si reusesti sa gasesti clienti, pentru ca oferta e imensa, sansele de a castiga cei 100\$/zi sunt destul de bune.

Daca intentionezi sa lucrezi pentru piata din Romania, unde pretul pentru 1 articol este de 4-5\$ si oferta depaseste cererea, cred, sincer, ca-ti va fi destul de greu sa castigi 100\$/zi.

In cat timp poti scrie un articol de 500 de cuvinte, cu un subiect despre care nu stii absolut nimic?

In cat timp poti scrie un articol de 500 de cuvinte avand un subiect cunoscut?

Cu oarecare antrenament, vei scrie, probabil, 2 articole intr-o ora.

Si vei castiga, probabil, 8\$.

Presupunand ca esti bun si ai comenzi pentru 25 de articole in fiecare zi, pentru 100\$ va trebui sa scrii cel putin 15 ore/zi, luand in considerare cateva pauze minime si faptul ca nu vei scrie la fel de repede fiecare articol.

Cat crezi ca vei rezista scriind 15 ore pe zi?

Vei abandona probabil si te vei multumi cu mai putin.

O varianta mai buna ar fi sa faci munca de a scrie 25 de articole bune o singura data si sa vinzi pachetul mai multor clienti.

Aminteste-ti de prima metoda de a castiga 100\$/zi despre care am vorbit – ai 1 produs in valoare de 20\$ pe care-l vinzi la 5 clienti; in acest caz tu creezi produsul, iar restul tine de marketing.

E vorba de vanzarea PLR (Private label rights) pentru articole, e-books, etc. o varianta cu care poti castiga mai usor cei 100\$/zi.

Ar fi bine, cred eu, sa ai propriul site sau blog pe care sa publici articole si e-book de calitate si pe care sa-l faci cunoscut online, ca o dovada a calitatii pe care o oferi, in cazul in care cineva te va solicita ca ghostwriter.

Oricum, daca aceasta e metoda care ti se potriveste, incepe sa scrii si scrie cat de mult poti.

Ca orice alta deprindere si scrisul se perfectioneaza practicand.

Practica pana vei ajunge la nivelul maiestriei si atunci va fi foarte usor sa castigi 100\$/zi.

Foloseste domeniul public

Ma voi referi aici la termenul „domeniu public” definind acele creatii intelectuale care nu sunt protejate de drepturile de autor si pot fi folosite de catre oricine.

Poti folosi produse din domeniul public pentru crearea propriilor tale produse, dar asigura-te inainte ca acel produs este intr-adevar public.

Poti gasi in domeniul public carti extrem de valoroase, bestseller-uri la vremea lor (de exemplu „Think and grow rich” de Napoleon Hill), a caror reutilizare iti poate aduce un castig bun.

Pentru a crea un produs derivat dintr-unul aflat in domeniul public, ai mai multe variante:

- O versiune a cartii originale cu comentariile tale, exercitii practice, rezumat pe scurt sau intrebari pentru cititor la sfarsitul fiecarui capitol;
- O versiune audio a cartii originale;
- Cartea originala poate fi subiectul unui seminar sau workshop;
- Un site pe tema cartii originale, pentru fani;
- Cartea originala poate fi oferita ca bonus pentru clientii tai;
- Colectii de lucrari din domeniul public pe CD;

Cand alegi produsul din domeniul public, e esential sa te asiguri nu numai ca sunt suficient de multi oameni interesati de el dar si ca:

- Ar fi interesati sa afle mai multe despre subiectele prezentate in produs;
- Ar fi dispusi sa cumpere produsul derivat si isi pot permite asta;

Cu alte cuvinte, fa aceeasi munca de prospectare a pietei ca si atunci cand esti autorul produsului.

Nu merita sa investesti timp si energie pentru a crea un produs de care oamenii nu au nevoie sau pentru care nu ar fi dispusi sa plateasca, fie pentru ca nu-si pot permite, fie pentru ca exista enorm de multe informatii gratuite pe aceeasi tema.

Odata creat produsul derivat, vei folosi aceleasi tehnici de marketing pentru a-l vinde: oferta pe site sau mini-site, scrisoarea de vanzare, atragerea traficului, etc

Nota: pentru realizarea produsului tau poti, de asemenea, traduce, rescrie produse PLR, face compilatii, folosi parti sau idei valoroase din multitudinea de produse informationale oferite gratuit pe internet.

Foloseste-te de MLM

Cu siguranta stii ce inseamna MLM (Multi Level Marketing) si poate ai intrat sau ai fost tentat sa intri intr-o astfel de afacere.

Cunosti cantecul de sirena al unei afaceri MLM?

- Gaseste 5 oameni care vor sa faca afacerea si care fiecare sa gaseasca alti 5 si tot asa pe cateva nivele si vei ajunge milionar in urmatoorii 2-5 ani;
- Daca ai avea timp si bani, ce viata ai duce? Si iti prezinta imagini si filmulete cu iahturi, vile si fete frumoase pe plaja...Toate pot fi ale tale!
- Sponsorul tau, cei din liniile superioare, vor construi afacerea pentru tine;
- Vei fi independent financiar si-ti vei putea parasi job-ul in cateva luni;
- Cumpara pachetul de 150\$ azi si intra in afacerea vietii tale;

Adevarul este ca 90% dintre cei care intra intr-o afacere MLM pierd bani in loc sa castige, de fapt probabilitatea de castig este mai mare la ruleta decat in MLM.

Majoritatea celor care intra intr-o afacere MLM o fac vrajiti fiind de promisiunea de deveni independenti financiar fara a depune prea mult efort: „consumi acele minunate produse si le recomanzi cunoscutilor tai”.

Cand se dezmeticesc si constata ca, de fapt, trebuie sa vorbeasca cu foarte multi oameni, sa infrunte critici si ironii si sa-si umple camera cu „minunatele produse” pe care trebuie sa le cumpere lunar, dar pe care n-apuca sa le consume, fie renunta, fie intra intr-o alta afacere MLM, noua, cu un „program revolutionar si produse extraordinare care practic se vand singure”, dupa care ciclul se repeta.

Si totusi poti castiga cu MLM, dar nu lasandu-te amagit de promisiunile planului de imbogatire, ci folosindu-te de el.

Gandeste-te o clipa: ce vinde o afacere de tip MLM?

Nu, nu produse sau servicii, asta te fac ei sa crezi.

Toate afacerile MLM vand, de fapt, promisiunea ca te poti imbogati (si prin asta iti vei putea implini orice vis) fara prea mare efort si cu cat aceasta tehnica este mai rafinata, cu atat mai multi sunt cei care se lasa amagiti.

Uita-te pe prima pagina a oricarui Ghid sau Manual sau Starter pentru incepatori si vei vedea nu imaginea produselor extraordinare, ci a noului stil de viata promis.

Poti folosi multe din materialele de marketing MLM in afacerea ta.

Asta nu inseamna sa vinzi promisiuni, ci sa-ti prezinti produsele astfel incat clientii sa vada mai mult decat beneficiile folosirii produselor, sa vada cum folosirea acestora le va schimba viata in bine.

Daca intelegi sistemul MLM si simti ca ti se potriveste, poti crea propria ta afacere MLM si te poti folosi de puterea multiplicarii pentru distribuirea produselor tale.

Foloseste drepturile de revanzare

Referitor la vanzarea produselor, termenul „drepturi” poate insemna:

- Personal Use Rights - Dreptul de folosinta personala - produsul este destinat exclusiv persoanei care l-a cumparat, nu poate fi revandut si nici copiat pentru a fi distribuit prietenilor;
- Resale Rights - Dreptul de revanzare – produsul poate fi folosit de cel care l-a cumparat, dar si revandut, intregul profit revenindu-i acestuia; nu poate transmite mai departe, clientilor, dreptul de revanzare, acestia avand doar dreptul de folosinta personala;
- Master Resale Rights - produsul poate fi folosit de cel care l-a cumparat, dar si revandut, intregul profit revenindu-i acestuia; poate transmite mai departe si dreptul de revanzare, dar clientii clientilor sai au doar dreptul de folosinta personala;
- Full Master Rights – in afara de interdictia de a modifica produsul si de a-si pune numele pe el, cumparatorul are toate drepturile de vanzare;
- Private Label Rights – cumparatorul are drepturi depline – poate modifica produsul in orice fel, ii poate schimba numele, prezentarea, isi poate pune numele de autor pe el.

Daca nu vrei sa-ti creezi singur produsul, nu esti obligat s-o faci.

Ai posibilitatea de a cumpara drepturile asupra unui produs existent pe care-l vei putea vinde pastrand tot profitul.

Poti vinde un singur produs, la pretul pe care-l doresti, functie de nisa in care activezi sau poti vinde un pachet de produse, desigur la un pret mai mare.

Nota: Daca in acest moment te intrebi unde sunt cei 100\$/zi, reciteste primul capitol.

Email Marketing

Potentialul acestei metode consta in faptul ca poti vinde produse iar si iar, aceleiasi liste de clienti, la care se adauga zilnic altii noi.

Ceea ce-ti trebuie pentru a aplica aceasta metoda este un site si un autoresponder.

Probabil ca ai ales deja nisa in care vei activa.

Creaza un produs informational sau cauta produse specifice acestei nise pe care le poti promova ca afiliat.

Presupunem ca ai deja o lista de e-mail-uri colectate cu metodele ultracunoscute: subscrieri pentru descarcarea produselor gratuite, comentarii pe site, prieteni recomandati etc.

Folosind autoresponderul setezi 14-15 mesaje, cate unul la fiecare doua zile.

Mesajele vor furniza informatii gratuite si de interes pentru destinatar, dar vor contine si un paragraf special sau PS unde vei insera link-ul de afiliat.

Prin fiecare mesaj ii vei aminti potentialului client ce-si doreste si ii vei spune **ce** ar trebui sa faca.

Produsul pe care-l vinzi ca afiliat trebuie sa-i spuna **cum** sa faca.

Majoritatea oamenilor nu decid cumpararea unui produs informational la prima vizita pe site.

Rolul autoresponderului este de a le oferi mai multe argumente si de a-i face sa aiba mai multa incredere in produs, cu scopul de a-i determina sa-l comande.

Si pentru ca am vorbit despre afiliere, cateva cuvinte despre

Marketingul afiliat

Marketingul afiliat este o forma de marketing online in care un comerciant (advertiser), plateste afiliatilor sai (publishers), un comision pentru fiecare actiune realizata (vanzare, lead,etc.), conform programului de afiliere.

Sistemul este avantajos pentru comerciant intrucat acesta plateste doar comisionul de vanzare, fara alte costuri de marketing si, prin intermediul afiliatilor, poate ajunge la clienti pe care nu i-ar fi putut gasi singur.

Sistemul este avantajos pentru afiliati pentru ca acestia scapa de toate problemele legate de producerea si livrarea produsului si se pot focusa pe vanzare.

Pentru a intra in acest sistem ca afiliat, te poti inscrie intr-un program de afiliere de unde vei primi un link de referal si poti incepe sa castigi bani trimitand trafic spre pagina de vanzare.

Ori de cate ori o persoana comanda prin link-ul tau, vei incasa un comision.

Deja ai foarte multe informatii despre nisa pe care ai ales-o, asa ca-ti poti da seama ce produs ar raspunde cererii oamenilor de aici.

Oferindu-le ceea ce vor, vanzarea nu mai este o problema.

Retine aceasta idee, pentru ca aici gresesc majoritatea noilor afiliati.

Gasesc un produs care li se pare extraordinar, dupa care se chinuie sa gaseasca oameni care sa-l aprecieze la fel de mult si sa-l cumpere.

Un marketer de succes spune: „*indiferent ce vrei sa cumperi, am de vanzare*”.

Acesta e secretul: **afla ce se cere, fa rost de acel produs si vanzarea va fi partea cea mai placuta.**

Cumpara si testeaza fiecare produs inainte de a incepe sa-l promovezi, cu siguranta n-ai vrea sa te compromiti.

Mai e ceva foarte important.

Indiferent de cat de mult vinzi prin link-ul de afiliat, ai facut o singura vanzare si acel client a disparut din nou in imensitatea Internetului.

Datele lui de contact sunt in baza de date a advertiser-ului, nu a ta.

Ai nevoie de o mica strategie pentru a primi si tu adresa de email, astfel incat sa-i poti oferi si alte produse in viitor (email marketing).

Ofera un produs gratuit (e-book, software, etc) pentru care trebuie sa subscrie, apoi, odata cu livrarea acestui produs, se activeaza autoresponderul si va primi mesajul ca produsul pe care-l vinzi ca afiliat este exact ceea ce are nevoie.

Spune-le potentialilor clienti cat poti de clar, pas cu pas, ce si cum sa faca pentru a comanda si plati produsul; daca nu se descurca, majoritatea oamenilor renunta si pleaca.

Site-ul si blogul sunt instrumente foarte bune pentru dezvoltarea unui grup de oameni interesati de un anumit topic, care te cunosc si cu care stabilesti o conexiune care-ti va usura mult munca de vanzare.

Articolele prin care-ti promovezi produsul sunt cea mai buna publicitate gratuita.

In articol subiectul principal trebuie sa fie „problema” care-i afecteaza pe cei din grup – vorbește despre cat de deranjanta e si cat de important e sa se gaseasca solutia pentru ea, ce consecinte neplacute are nerezolvarea problemei.

Iar la final, desigur, prezinti solutia perfecta pe care ai gasit-o.

Evident ca la fel procedezi si cand scrii un e-book pentru promovarea produsului.

O alta idee buna de publicitate gratuita este sa scrii review-uri pentru produsele pe care le vinzi ca afiliat, prezentand atat plusurile cat si minusurile; sau poti compara produsul pe care-l vinzi cu altele similare de pe piata pentru a scoate in evidenta avantajele acestuia.

Cu cat esti mai onest, cu atat oamenii te vor aprecia mai mult si vor inclina sa cumpere de la tine.

Practicand aceasta metoda, in timp, vei fi recunoscut ca expert in nisa ta si acest lucru va conta in decizia potentialilor tai clienti.

Ori de cate ori cumperi un produs „senzational”, gandeste-te ca probabilitatea ca si prietenii tai sa-l vrea este foarte mare; cauta-l in programele de afiliere si ofera-l oamenilor din grupul tau.

Daca cei care-l vand nu au un program de afiliere, contacteaza-i si propune-le unul. Nimeni nu va refuza sa castige un ban in plus.

Incearca sa eviti tentatia de a oferi toate produsele care-ti plac, daca nu detii un magazin online; focuseaza-te mai bine, pe unul – doua produse care intr-adevar vor imbunatati viata clientilor tai.

Majoritatea oamenilor cauta informatii pe Internet si nu sa cumpere un anumit produs, de aceea e important sa le satisfaci in primul rand nevoia de cunoastere cu informatiile de pe site-ul tau; fa-i sa se simta bine si, daca au nevoie de produsul pe care-l recomanzi, cu siguranta il vor cumpara.

Retine ca tuturor ne place sa cumparam, dar nimanui nu-i place sa i se vanda ceva.

Intotdeauna vrem ca decizia cumpararii sa fie a noastra si de cele mai multe ori ne retragem cand vanzatorul e prea insistent, chiar daca am vrea produsul.

Mintea – aliatul si dusmanul tau

Mintea ta este ca un computer avand propriul soft care-ti organizeaza gandirea si comportamentul.

Dupa cum spuneam in Introducere, nu mi-am propus sa-ti dezvalui retete magice de imbogatire rapida si nu cred ca exista asa ceva.

Dorinta mea a fost ca, ajungand aici, ideea de a castiga 100\$/zi sa ti se para posibila, realizabila si...modesta.

Ai puterea de a face o schimbare uimitoare in viata ta si felul in care vei trai in urmatorii ani va fi rezultatul a ceea ce faci acum, la fel cum viata pe care o traiesti in prezent este consecinta actiunilor si deciziilor din trecut.

Sunt sigura ca nu e prima carte pe care o citesti cu dorinta de a schimba ceva in viata ta si pariez ca ti s-a intamplat deja sa incepi ceva si sa renunti la jumatatea drumului pentru ca mintea ta te-a convins ca e mult prea dificil sau ca nu ai capacitatea de a reusi.

As vrea sa intelegi ca daca nu-ti iei viata in propriile maini, altcineva (familia, mass-media, societatea in general) o va face in locul tau.

Vrei sa fii stapanul vietii tale sau o victima a circumstantelor?

E usor sa dai vina pe parinti, angajatori, Guvern, comunitate, pentru problemele tale, dar daca nu accepti ca esti responsabil pentru situatia in care te afli, nu vei avea puterea de a schimba lucrurile.

Gandeste-te un moment cum ar fi sa ai puterea de a face alegeri si schimbari in fiecare aspect al vietii tale, sa-ti controlezi finantele, relatiile personale si tot ce te face sa te simti bine.

Daca iti place ce-ti imaginezi, ia hotararea de a gandi si actiona la un nivel complet diferit, incepand de acum.

In prezent e mai usor decat in orice alt timp istoric, daca esti motivat si dispus sa inveti ceva nou, sa devii bogat.

Mai mult, ai avantajul de a locui intr-o tara in care ai acces la mediul informatic si la toata cunoasterea de care ai avea nevoie.

Nu e nici un obstacol real in calea reusitei tale si orice crezi ca te impiedica, se afla doar in mintea ta.

Convingerile personale iti determina nivelul de inteligenta, fericirea, calitatea relatiilor, sanatatea si prosperitatea.

De-a lungul anilor am vazut adeseori cum o singura convingere face deosebirea intre un muncitor obisnuit si seful companiei, intre cel care face bani din orice si cel care nu se descurca de la un salariu la altul.

Convingerile tale personale iti determina deciziile, starile emotionale si directia catre care se indreapta viata ta si singura deosebire dintre tine si oamenii de succes, este ca tu nu ai invatat inca sa ai acces la resursele potrivite.

Orice ti se pare acum greu de realizat (imposibil!), complicat (de neinteles!), de durata (o sa-mi ia ani sa reusesc!), cu prea mult efort (prea multa munca!), necesitand cunostinte si aptitudini speciale (e pentru unii mai destepti/cu mai multa scoala!), sunt convingerile tale.

Cu certitudine afirm ca orice abilitate poate fi invatata si orice problema poate fi rezolvata daca este impartita in bucati suficient de mici.

Daca esti hotarat sa darami zidul care se afla intre tine si viata pe care ti-o doresti, cel mai bine ar fi s-o faci caramida cu caramida.

Invata si actioneaza pas cu pas si nu te teme de esec.

Dar daca strategiile, tacticile si planurile tale esueaza?

Le schimbi pana cand le gasesti pe cele care dau rezultatele dorite, dar nu inainte de a fi sigur ca ai facut tot ce-ai putut ca acestea sa functioneze.

Cand vei realiza ca esecul nu reprezinta sfarsitul, ci mai degraba o piatra de incercare care iti poate produce, ocazional, frustrari, nu te vei mai teme de el si vei intelege ca e un fenomen firesc in procesul invatarii.

Si pentru ca stiu ca ai ales sa citesti aceasta carte cu un scop cat se poate de material, vreau sa-ti dau cateva „ponturi”:

- Cu cat mai multa incredere ai in tine si in produsele/serviciile tale cu atat mai mult vei putea cere pe ele;
- O credinta, cat de mica, ca banii nu sunt buni, iti saboteaza subconstient, deci extrem de eficient, incercarile de a face mai multi bani;
- Gandeste-te tot timpul la ceea ce vrei sa obtii si scoate-ti din minte toate temerile si indoielile; gandurile care persista cel mai mult se implinesc;
- Concentreaza-te constant asupra unui singur lucru pentru ca astfel sansele de reusita sunt maxime;

Imagineaza-ti cat mai clar cum ar fi sa castigi 100\$/zi, in fiecare zi, saptamana dupa saptamana, fii convins ca poti s-o faci, actioneaza constant in orice fel esti inspirat sa o faci si foarte curand vei fi in situatia de a-ti stabili un target mai mare, pentru ca acesta a fost realizat.

Fa schimbarile necesare, atat in gandire cat si in actiunile tale.

Fa acum primul pas si cand vei incepe sa te bucuri de succesul pe care ti-l doresti te vei uita inapoi si te vei felicita ca ai facut acest pas.