

Как выйти на доход от 100 000 рублей в месяц из Интернета. Секреты от Артема Плешкова



Арте́м Пleshков



Петр Александров

Скачайте специальный подарок от Артема Плешкова видеокурс

"6 Шагов Для Быстрых Денег с Одностраничных Сайтов"

<http://shop.denegmagnit.ru/ad/25553/>



Петр: Всем привет, это Петя автор блога Wpnew.ru. Сегодня я беру интервью у Артема Плешкова. Тема: «Как выйти на доход от 100 000 рублей в месяц из интернета». Артем Плешков это инфо-бизнесмен, основатель Школы Блоггеров shkolabloggerov.ru

Он специализируется на создании инфо-бизнеса под ключ. Артем очень быстро добивается своей цели. Например, ему буквально хватило 7 месяцев, чтобы стать успешным инфо-бизнесменом. Он хочет помочь через свои материалы наибольшему количеству людей, чтобы они стали богатыми, свободными счастливыми, как и все мы хотим этого.

Курсы тренинга Артема уже прошли 33000 тысячи человек - огромная аудитория, даже не знаю, где он их берет. Думаю, что интервью с ним получится очень интересным.

Так, Артем, считаешь ли ты себя успешным, как найти ту самую границу, когда можно назвать себя состоявшимся?

Артем.: Привет, Петя, еще раз. Я хочу поздороваться с аудиторией Петра, потому что, во всяком случае, я тоже являюсь твоим читателем (расскажу по секрету всему свету). И начинал я читать твой блог, когда еще не был инфо-бизнесменом. Я еще не зарабатывал ни копейки, но твой блог я нашел, и я его читал уже несколько месяцев. Это говорит о том, что сейчас у себя уже можешь соизмерить, сколько понадобилось времени, чтобы добиться определенных результатов.

Ну, отвечая на твой вопрос - считаю ли я себя успешным, да? Но опять же - что значит успех? Если сравнивать, кем я был раньше, ну я не говорю, что я там был раздолбаем или еще кем-то. Просто, если мы с тобой берем результаты, то когда я начинал, доход был 2500 рублей в месяц. Я был обычным работником, у меня есть эта история, которую я выложил в моем блоге и сейчас у меня доход более 100 000 рублей и многие скажут, что это успех. Да, это успех, конечно, но хочется большего, и я постоянно над этим работаю. И поэтому я считаю: ты успешен тогда, когда ты занимаешься любимым делом. У тебя есть столько денег, сколько тебе нужно для твоей жизни, сколько денег тебе дают комфорт.

В принципе я сейчас получаю тот комфорт, который я хотел. Я просто занимаюсь любимым делом, а доходы растут с каждым месяцем все больше и больше. От денег я не отказываюсь, но, во всяком случае, тех денег, которые я

сейчас уже зарабатываю, в принципе мне хватает, чтобы жить безбедно, покупать, что хочу.

Петр: Раньше я думал, что мне хватит 20 тысяч рублей в месяц, чтобы прожить. Затем думал, что 50 хватит. Как я заметил, чем больше доходы, тем больше увеличиваются расходы и нет, по-моему, такой планки, когда денег на самом деле хватает в полную меру.

Артем: Да, да, я согласен с тобой, потому что тоже чувствую, что хочется больше. Но что я хочу сказать - именно являюсь ли я состоявшимся, да? Я являюсь состоявшимся, но процесс саморазвития, он должен идти, на мой взгляд, всю жизнь, мы должны учиться каждый день. Потому что развитие – личностный рост – это, наверное, как сравнение про эскалатор. Если ты развиваешься как бы потихонечку, то ты не идешь вверх, а как бы стоишь на месте. Если ты немножко побежал, то ты будешь подниматься вверх. Если остановишься, то скатишься вниз.

Поэтому, процесс этот постоянный. Он должен идти в процессе всей жизни, мы должны учиться каждый день. И совершенствовать свои навыки каждый день. Поэтому, будешь, например, брать у меня интервью лет через 10-20, я скажу, что дальше продолжаю учиться и у меня там цель еще больше стала. То есть раньше у меня цель была миллион долларов в месяц зарабатывать сейчас там 10 миллионов долларов. Я это не только в деньгах меряю, но и в том скольким людям я хочу помочь. Когда я начинал, то ставил перед собой цель помочь изменить жизни людей в лучшую сторону. За год – 1000 человек, но сейчас у меня (ты уже правильно сказал) более 30 тысяч уже прошли мои курсы. Поэтому я как бы цель эту выполнил и сейчас у меня цель – я хочу изменить весь мир.

Петр: Довольно глобальные цели. Скажи Артем, у тебя сколько источников дохода и основной заработок – что именно?

Артем: Источников дохода? Их несколько это все источники из интернета. Источниками дохода я называю определенные продукты – инфо-продукты, я называю сайты и различные проекты, есть там еще кое-что. Но самые лучшие источники дохода – это инфо-продукты. Чтобы нашим слушателям было понятно – я занимаюсь инфо-бизнесом, а инфо-бизнес, это продажа информации упакованной. То есть какое-то решение проблемы упаковывается и продается. Как книга, обучающий курс или тренинг.

Чтобы продать какой-то курс в интернете, недостаточно просто повесить его на сайте. Должна проходить определенная воронка - человек должен

походить через определенную воронку – сначала он должен подписываться на что-то бесплатное, проходить через серию писем и получать, затем предложение купить и покупают. Не все конечно, но там можно добиваться большой конверсии, если правильно все это делать.

И вот я считаю каждую такую воронку моим источником дохода. На данный момент у меня их более 10. Я не считал их конкретно, но больше 10 источников дохода на автомате у меня работают.

Петр: Я тоже планировал в ближайшем дойти до этого инфо-бизнеса. Хотел у тебя спросить совет – что лучше попробовать для начала: попробовать проводить тренинги или же попробовать те самые видеокурсы или книги выпустить? Что выгоднее?

Артем: Смотри, во-первых, что проще, выгоднее – это нужно тестировать. Потому что для меня может быть одно проще и выгоднее, а для тебя совсем другое. То есть, нет такого однозначного ответа. Могу лишь сказать следующее: чтобы записать книгу, какую-либо, нужно ее написать, правильно? И многие думают, что можно просто сесть и писать и у тебя книга получится. Многие так и делают и у многих не получается. Другие люди – инфо-бизнесмены (кстати, я скоро так буду делать) – у меня цель – тоже еще следующую книгу написать: «Как получить клиентов за 24 часа». Это стратегия именно для инфо-бизнесменов. И чтобы написать эту книгу, я набираю людей на вебинар, оглашаю тему, люди туда записываются...

Я вот как сделал: моим подписчикам я сделал бесплатную запись, затем я закрыл бесплатную, открыл - платную. И что удивительно, там более полутысячи записалось на бесплатно, когда я поставил платный вход с повышающейся ценой – люди стали платить, хотя я в принципе еще никакого пиара по другим базам не делал, только своим подписчикам рассказал.

Многие почему-то думают, например, рассказываешь ему, что бесплатно и они все пишут «нет». Люди не подписываются, и когда я сказал: вот теперь будет платно и перекрыл бесплатный доступ и люди стали платить деньги и подписываться. Интересно так получилось, буквально вот на днях я это сделал. Идет набор на этот тренинг, вот, и что я дальше сделал? Я проведу вебинар, люди будут мне задавать вопросы и я вот то, что наговорю - будет запись. Затем будет книга и она получится более емкой, потому что там я смогу получить обратную связь от своей аудитории. Которая спросит у меня такой вопрос, который бы я и не подумал, что на него нужно ответить.

То есть тут мы убиваем двух зайцев – проводим и вебинар и записываем книгу и делаем сразу продажи. По сути, я еще продукт не сделал, у меня есть план в голове. Конечно, я являюсь экспертом, я не просто сказал, что я буду такой продукт выпускать, но ничего про это не знаю. Нет, я знаю, просто это нужно рассказать и как-то передать людям. По сути, продукт сейчас у меня только в виде идеи в голове и знаний, но уже я заработал на этом деньги.

Петр:. Слушай, Артем, а вот как дела с пиратством? Допустим, я выпустил какой-то курс, книгу там или видео-уроки и сейчас просто все эти курсы найти на всех этих торрентах и тому подобном, файлообменниках. Можно как-то с этим бороться, препятствовать этому?

Артем:. Я понял вопрос, хороший вопрос, у многих он возникает. У меня раньше тоже возникал в том числе, сейчас отвечу. Прежде чем ответить на него я, по-моему, не до конца ответил на тот вопрос, когда ты спросил, сколько я зарабатывают в интернете. Просто скажу, потому что могут быть слушатели, которые могут сказать: ага, увильнул!

Я зарабатываю сейчас более 100 тысяч рублей, если говорить именно не точную сумму, а более ста. Просто если озвучить настоящую сумму, то это намного больше, многие могут не поверить. Но вот более 100 тысяч рублей – это уже как минимум каждый месяц. При том, что сейчас лето, многие говорят, что спад продаж, а у меня наоборот сейчас увеличился доход. Например, за неделю до этого (я подвожу итоги каждую неделю), то есть неделя проходит, и я подвожу итоги. За эту неделю я еще не успел повести (она только началась), но за предыдущую более 200 тысяч – за одну неделю.

Петр:. Да, впечатляет!

Артем:. И, теперь отвечаю на вопрос про пиратство. Пиратство, когда ты начинаешь, то я бы тебе порекомендовал не бояться этого, а наоборот, радоваться тому, что пираты начали распространять твой курс, потому что здесь задача твоя получить больше подписчиков. И я сам себя вспоминаю, когда я не знал, что нужно платить. Когда скачиваешь что-то бесплатно, то не будешь это внедрять, потому что тебе досталось это на халяву. Относишься несерьезно к этому продукту, но курс, который человек скачал – плюс его автору. Я теперь его знаю, я стал его подписчиком и в итоге рано или поздно ты купишь у этого человека курс, какой-нибудь – либо этот, либо новый, но заплатишь ему.

В этом роде пираты, они способствуют распространению твоего контента по сети бесплатно и в больших количествах. И чем больше у тебя подписчиков

лояльных, тем больше ты будешь зарабатывать. По сути, они тебе оказывают услугу, за которую ты другим будешь платить – они делают ее бесплатно. Да, пусть они это делают. Одно дело, если ты записываешь со своими партнерами какие-то курсы. Может, партнерам не будет хотеться, чтобы их курсы тоже там распространялись бесплатно. Здесь тоже есть такой сервис, называется Инфо-протектор. Там платишь определенную сумму и твой контент под надежной защитой. Вот недавно я купил один курс одного инфо-бизнесмена. Прямо, классно придумано – можно запустить только на одном компьютере (код дается специальный). То есть пиратство не пройдет. Но это уже когда я покупал курс у достаточно маститого бизнесмена, миллионы долларов он зарабатывает. А для начинающих даже хорошо, когда твои курсы начинают пираты распространять. Это такой бесплатный пиар.

Петр: Слушай, когда и как ты заработал свои первые деньги? Вообще, даже в жизни? Когда я вспоминаю себя – я начинал грузчиком, по-моему. Ты с чего начинал?

Артем: Именно в интернете или вообще?

Петр: Нет, вообще.

Артем: Я сам из деревни и мои первые деньги, которые я заработал, это было мне наверно лет 12 - я собирал лом цветных металлов и сдавал. 80 рублей заработал и купил себе цепочку, не золотую, а такую, как пацаны у нас раньше носили. В те времена цепочка – значит ты крутой. Кстати, вместе с металлом я еще - есть у нас речка, я рыбы наловил, мы ходили, продавали карасей, судаков. И металл и судаки, а еще бутылки сдавал, но это было мне 12-13 лет. Это первый мой опыт зарабатывания денег.

Петр: Чем ты занимался до инфо-бизнеса в интернете? Почему пришел именно в эту сферу?

Артем: Почему я пришел именно в инфо-бизнес? Во-первых, до инфо-бизнеса я вообще работал. После того как закончил лицей оператор по проблемам-программист, я устроился на почту и проработал оператором. То есть нам приходили люди, я им распечатывал (ксерокс), в интернет помогал выйти. Зарплата у меня была 2500 рублей. То есть представляешь, да? Но многие даже наверно не представляют - 2500! Вот так я наверно проработал года два, понял, что так больше нельзя, потому что это просто «плевком». Я называл эту зарплату «плевком в лицо со стороны государства». Подача такая, чтобы не помер с голоду – вот на тебе. Ни с девушкой никуда не сходить, ни съездить никуда, даже на еду не всегда хватало. И то я умудрился

купить диск, который стоил 1500 рублей – в то время больше половины моей зарплаты, чтобы научиться делать сайты.

Хотя сейчас я в принципе понимаю, что сейчас этого и не нужно, чтобы начать зарабатывать деньги в сети. Можно вообще ничего не уметь. Можно сделать так чтобы за тебя все делали другие люди. И так нужно делать! Потому что ты не сможешь делать все сам в инфо-бизнесе. Нужно чтобы каждый элемент, каждое действие в твоём инфо-бизнесе или просто бизнесе делал эксперт. Например, вот обложку нарисовать – эксперт, фрилансер. Сайт сделать, одностраничник, либо блог – эксперт. То есть у тебя, во-первых, сразу будут дела делаться в разных направлениях. Например, за один день ты сможешь и обложку сделать и блог сделать и меню для сайта сделать, меню для курса сделать, потому что все это будут делать разные люди. И это будет выглядеть вкусно. И ты не запаришься. Немного с темы съехал.

Петр:. Нет-нет, как раз по теме все, а сколько человек у тебя в команде?

Артем:. На данный момент у меня есть люди, которых я привлекаю на какую-то разовую работу. Например, недавно, привлек человека, чтобы он мне обложку нарисовал для книги. А вообще на постоянной у меня служба поддержки и у меня директор по продажам и менеджеры по продажам. Это получается 6-7 человек, в общей сложности работают. Но я расширяю постоянно свой штат, потому что объем работ постоянно увеличивается.

Петр:. Если не секрет, во сколько они выходят?

Артем:. Чего?

Петр:. Денег, финансирование?

Артем:. Денег? По-разному, менеджеры по продажам – один доход, а например, если брать человека, который в службе поддержки, я ему 50 тысяч плачу.

Петр:. Отлично. Слушай, а ты давно уже в этой сфере или как так получилось, что очень быстро ты приобрел успех, что тебя так замотивировало?

Артем:. Вспомнил с чего начал этот вопрос, почему в инфо-бизнес я пришел. Я понял, что работа за 2,5 тысячи меня никак не устраивает и пенсия, которая у меня потом будет, к концу моей трудовой жизни будет ничтожно мала. Достаточно просто посмотреть на пенсионеров, которые сейчас живут просто плачевно. И я понял, что нужно становиться бизнесменом. Но здесь нужно

сделать оговорку. Все-таки я сейчас смотрю на людей, очень большая практика уже, не очень большая, но есть. И понимаю, что бизнесменом нужно родиться. Нужен такой внутренний запал предпринимателя.

Когда работник обычный приходит, он считает как: вот бизнес, как работа – вот ты проработал месяц, и ты должен обязательно получить зарплату. Нет, вот бизнес, это не обязательно зарплату получишь. Я первые свои деньги, которые заработал в интернете, я их опять положил в бизнес и поэтому нужно именно понять кто ты, либо ты бизнесмен, либо ты просто исполнитель – работник и это ни плохо, ни хорошо, просто кто-то должен быть работником, а кто-то должен организовывать процесс.

Но тот, кто организовывает процесс, то есть бизнесмен, на нем больше ответственность. Он должен понимать, что доход к нему должен прийти не сейчас, не завтра, а может и через год, полгода, через месяц – все зависит от бизнеса.

Выбор у меня был: бизнес либо инфо-бизнес и почему я пришел в инфо-бизнес? Все просто, чтобы сейчас открыть бизнес свой, например, магазинчик, продавать вещи обычные?

Петр:. Честно не представляю, где-то тысяч 500.

Артем:. 500-600 и еще не факт, что это получится, потому что у тебя не опыта и конкуренциимного. Теперь перейдем в инфо-бизнес. Сколько денег нужно минимум чтобы начать инфо-бизнес?

Петр:. 1000 рублей.

Артем:. Да, я вот советую, если совсем минимальный бюджет – 3-5 тысяч рублей и если в принципе с деньгами все нормально и хочешь скорее развиваться - 10-15 в месяц. Но если вообще все классно с деньгами, то 50 тысяч и ты стартанешь и за три месяца добьешься таких результатов, что некоторые люди добиваются го-два-три. И вот тут, почему я добился так быстро – потому что я стал вкладывать. Но я стал вкладывать не сразу, я думал, что можно все на халяву, все можно бесплатно и об этом есть в моей истории успеха.

Я понял сначала то, что доход зависит от того какая у тебя подписная база и начал эту базу собирать. И за год я набрал одними только бесплатными способами 200 подписчиков. Ну, это вообще ни о чем! И то я умудрился на 800 рублей чего-то этой базе продать. Запуск сделал на 200 подписчиков,

ушел покататься по деревне, зашел – 800 рублей заработал, одна продажа была. Подумал – ни фиги, можно в интернете деньги зарабатывать.

А изначально первую продажу я сделал вообще без базы, без подписчиков. Просто был зарегистрирован в майле, сообщества такие еще были, не знаю, сейчас они есть или нет. Раньше были, 4 или 5 лет назад. Я финсекрет купил сам сначала за 500 рублей. Посмотрел его и потом написал на него рецензию, то есть отзыв. И вот этот отзыв, а там, в Секрете была штука такая – по партнерской ссылке продвигать этот можно было курс. Я, значит, написал и ссылку партнерскую вставил, а саму эту рецензию разместил в сообществе Орифлейм. А я еще, когда на почте работал, зарегистрировался в Орифлейме, был консультантом Орифлейм, потому что мне схема понравилась – остаточный доход и все такое. Я тоже там получается за сутки, заработал то ли 700, то ли 500 рублей. То есть полностью окупил.

Я понял, что в интернете зарабатывать можно, если это делать правильно. И тут, я понял, что нужно просто больше трафика гнать, больше посетителей. Просто уже работает математика – статистика. Я знаю, что 1000 переходов пройдет – я обязательно заработаю такую-то сумму. Тут я уже считаешь – хочу зарабатывать столько – считаешь, сколько тебе нужно трафика, чтобы заработать столько за единицу времени. Потом работаешь над увеличением конверсии. Чтобы больше заказов было с трафика, такие инструменты тоже есть: ты увеличиваешь свои доходы в 2-3 раза с того же трафика. Но это более глубокая тема. В этом интервью я не смогу полностью ее раскрыть.

Когда я это понял, я понял, что на данный момент я могу заняться инфо-бизнесом – он безрисковый. Деньги, которые мы вкладываем в инфо-бизнес, это не те деньги – если у нас не получится, мы не обанкротимся. Мы не станем бомжевать, а если мы займемся нормальным бизнесом и вложим в него миллион рублей, то это да. Тут и квартиры люди свои продают и все на свете – и машины и квартиры, и семья распадается. А инфо-бизнес – ну вложил ты 10 тысяч рублей, не получилось, все, ты понял, что это не твое.

Я заметил, что в принципе не получится не может, потому что, если ты делаешь все правильно, вкладываешь именно в инфо-бизнес, то результат неизбежен и это я доказываю каждую неделю, подсчитывая доходы. Чему я обучаю на своих курсах, я делаю каждый день у себя в бизнесе, и такие доходы идут. И помню, когда я только начинал (я в начале разговора сказал, что читаю твой блог достаточно давно), когда у меня еще не было инфо-бизнеса. Я, как только начал развивать тему инфобизнеса, создал школу блоггеров, вот сайт первый у меня shkolabloggers.ru, мне начали писать, я

там поставил цель: выйти на доход 100 тысяч рублей через год. Надо мной смеялись: о, да ты, че с ума сошел, да ты кто такой, школу блоггеров создал, сам ничего делать не умеешь. Это издевки такие блоггеры писали у которых трафик был тысяча посетителей в сутки.

Сейчас я смотрю на блоггеров, которые мне это писали, на их финстрипы, где они писали, что 30 тысяч зарабатывают в месяц, 50. А я сейчас смотрю – у меня больше полумиллиона. Я думаю – ну вот, хорошо смеется тот, кто смеется последним. Поэтому все возможно, если делать правильные шаги, учиться у правильных людей и делать именно то, что они тебе говорят и вкладываться в свое обучение, вкладываться в свой бизнес.

Петр:. Сколько процентов ты обратно вкладываешь в свой бизнес?

Артем:. На начальных этапах советуют вкладывать до 90%, а лучше 100. Я начинал как (я же не сразу с работы уволился), работал, получал свою зарплату, из работы брал деньги, вкладывал их в бизнес. Бизнес начал приносить доходы. Я эти доходы не трогал, я их вкладывал дальше в бизнес. А те доходы, которые мне от работы приходили – я их тратил на себя. Как бы, по сути, окупил ими первые 2-3 месяца. Потом у меня уже пошел доход с инфо-бизнеса.

Затем, когда мои доходы увеличились по сравнению с зарплатой в 3 раза, я уволился с работы. И получается, если ты новичок, вкладывай 90-100%, если можно. Когда бизнес наберет обороты, возврати оттуда столько денег, сколько ты получал на прежней работе. Вот, например, когда я работал на почте, то получал 2,5 тысячи, потом уволился, стал работать в школе. Я работал учителем и системным администратором в школе, информатику преподавал 3 года и там доход был – 13 тысяч. И когда я стал получать в 3 раза больше, то есть тысяч 30-40, я 13 тысяч платил себе как зарплату, а остальные деньги пускал в бизнес.

Сейчас же, конечно, когда я стал получать больше 100 тысяч рублей, у меня сейчас реально денег столько остается, что я даже не могу, не успеваю находить рекламные площадки под них. Я не успеваю их потратить даже, сейчас такая ситуация. Сейчас получается, я могу себе позволить и 100 тысяч заплатить за неделю и 200 – от аппетита. Если, например, собираюсь куда-то полететь или покупку большую сделать, а так, мне в принципе хватает 30000 в неделю, все остальные в бизнес.

Петр:. Как ты все успеваешь? Сколько часов в день работаешь, есть ли какие-то стратегии успешного выполнения запланированных дел? Или ты не планируешь вообще?

Артем:. Смотри, я заметил, что у меня дела не двигались пока я не планировал. Как только я начал писать план, я стал делать по плану. То есть план нужен для того, чтобы дать его своей команде, чтобы она начала по плану действовать, потому что по-другому не объяснишь. Я сейчас экспериментирую со временем. Потому что в принципе у меня какая ситуация – я трудоголик и сейчас могу работать один час в неделю, в принципе деньги есть, доход автоматически идет. Но просто я не могу не работать. Работа – это мое хобби, а хобби – это моя работа.

Мы любим заниматься тем, чем мы любим заниматься. Например, мне нравятся обучающие видео, я постоянно их смотрю, слушаю аудио, видеоролики. То есть кто-то смотрит фильмы обычные, я тоже люблю посмотреть кино. Буквально вчера в кино ходили про Россомаху. Я сейчас не отрицаю, это нужно делать, надо развиваться в разных направлениях. Но также я бы смотрел обучающие видеоролики по траффику. Потом я создаю продукт какой-то там, открываю аудио, начинаю диктовать или пишу пост в блог. Я не считаю это за работу, но это работа.

То есть бывают дни, когда вообще ничем не занимаюсь. Или до обеда занимаюсь чисто планированием, планерку провожу, задачи ставлю перед командой, а сам после часа дня играю в игрушку на айпаде, там игрушка есть, либо иду, погуляю по улице, на велосипеде поезжу, либо видео обучающие смотрю. Вот в таком режиме пробую неделю работать, и мне нравится. То есть надо работать, когда у тебя много сил, энергии. Амного сил, энергии у меня утром, до обеда. После обеда мне лень, поэтому все важные дела нужно сделать до часу дня, а потом отдыхать, либо заниматься тем, чем хочешь. Вот я хочу видео смотрю, хочу на велике покатался, в кино сходил. Вот сейчас я интервью записываю.

Петр:. Артем, какой навык в бизнесе самый ценный навык?

Артем:. В инфо-бизнесе ценный навык, это любознательность. Это умение общаться с людьми, умение договариваться. Это обучаемость, умение структурировать информацию, потому что очень много информации идет и нужно уметь с ней работать. Нужно уметь анализировать, нужно не бояться тратить деньги в себя, на руку это не на руку, не знаю, сами решайте. Просто я вам говорю, что именно позволяет мне двигаться вперед. Когда ты

начинаешь думать, что ты все знаешь, ты начинаешь «неучиться». А все в мире меняется очень быстро и нужно следить за трендами.

Поэтому нужно всегда смотреть на мир глазами ребенка как будто ты все видишь первый раз. И если появился человек, который говорит, что я умею так, не надо сразу говорить, что это развод или лохотрон, ты просто изучи, то, что он предлагает, и сделай вывод из этого. Некоторые просто говорят: кто это такой появился? Может так получится, что этот человек через год тебя обгонит и твоих клиентов заберет, потому что ты на него не обратил внимания.

Навык создания своего продукта. Вообще можно работать в интернете в инфо-бизнесе три способа есть, мне сейчас приходят на ум:

1. Создавать самому продукты;
2. Зарабатывать в партнерских программах, то есть продвигать готовый продукт и получать 30-50% с продажи. Просто сконцентрироваться на привлечении трафика, короче.
3. Раселл-бизнес («правильно ли пишется?»).

Я заметил, что от рассыл-бизнеса больше доход идет. Во-первых, что такое рассыл-бизнес? Ты не создаешь сам продукт, ты покупаешь готовый продукт с правами перепродажи и ты просто гонишь трафик и не тратишь время на создание инфо-продукта, на обложку, на разработку, на получение опыта. То есть, чтобы записать продукт, нужно опыт иметь. Если собрался продавать продукт, как зарабатывать в интернете, то ты, если не зарабатываешь в интернете, например, 100 тысяч, как ты имеешь право людей учить – как зарабатывать в интернете 100 тысяч?

Петр: Сейчас модным стало такое движение.

Артем: Да. То есть получается проще, и это правильным будет – купи продукт у автора, который зарабатывает уже столько, потому что то, чему он учит – это правда. Естественно я должен узнать, правда это или неправда, на отзывы посмотреть, сам продукт изучить, понять, что он объясняет. И продавать его продукт уже не по партнерской ссылке, а как свой и 100% ложить себе в карман.

Вот как раз здесь я увидел... я сейчас много продаю всяких таких рассыл-продуктов, которые не я сам лично сейчас делаю, а покупаю права перепродажи и по своей базе делаю рассылку. Люди потом покупают хорошо. То есть люди понимают, что все за них сделано, осталось только настроить

страницы подписки, заказ поставить, чтобы люди могли оформить. Это делается в течение двух часов, даже меньше и все, ты можешь заработать деньги буквально уже сегодня.

Даже был такой случай: я подписан на один канал, где люди делают рассыл-продукты и их продают. И буквально я захожу утром проверять почту, ко мне пришло письмо: продается новый рассыл-продукт, покупайте. Я недолго думая купил, сразу его настроил под себя (буквально за 15 минут) и сделал рассылку уже по моей базе, даже письмо не стал менять. Один в один письмо, просто заменил ссылку на свою и я за 3 дня заработал более 30000 рублей. Хотя потратил в десятки раз меньше. Такие запуски можно делать каждую неделю.

Петр: Хорошо, ты сейчас прямо вдохновил меня заняться инфобизнесом. С чего мне начинать? Как такового начального капитала у меня нету и куда вкладывать деньги?

Артем: Первые деньги нужно вложить именно в свой продукт, либо продукт с правами перепродажи, продукт, который ты можешь отдать за подписку. Чтобы вложить деньги в рассыл-продукт, нужно знать какой продукт покупать и у кого. Я не говорю, что всех кто продает продукты, эти продукты обогатят. Тут нужно знать какие ошибки ты можешь совершить. То есть надо уметь выбирать эти продукты, чтобы они действительно были качественными. Нужно спросить у автора: что есть в пакете?

Что обязательно должно быть в рассыл-пакете? Это страница подписки, это графика, то есть не сам ты ее разрабатывал. То есть, чтобы ты взял все готовое, готовую машину. Вот как ты ее, ты KIA хочешь купить, да?

Петр: Да, пока да☺.

Артем: Я в твиттере следил, пока ты в армии был. Я тоже недавно себе KIA взял Sportage.

Петр: И как? Нормально?

Артем: Отлично! Но она стоит более миллиона и как бы получается бизнес, рассылка эта – тоже машина. Чтобы тебе ее потом не надо было дорабатывать – колеса подкупать, стекла вставлять. Нужно чтобы достаточно было вставить ключ в замок, повернуть и поехать. Бензином будет являться тот трафик, который ты будешь гнать на эту страницу подписки. У тебя тем более есть блог, тебе можно иметь 1000 уникальных посетителей в сутки, это вообще отлично. То есть можешь уже на этом сэкономить.

У кого нет таких площадок, нужно покупать либо рекламу на блогах, на таких как у тебя, либо рекламу в других местах: на форумах, контекстную рекламу, тизерную. Есть множество способов. И гнать на страницу подписки, которая будет конвертировать посетителей в подписчиков. Как страницу подписки делать, тоже там нужно знать. Но если мы говорим про рассыл-пакет, ты должен узнать, а есть ли страница подписки? А есть ли серия писем, потому что если люди подпишутся на тебя, у них нет желания сразу что-то покупать.

Ты должен познакомить их со своим продуктом. Конечно, часть будут покупать, у меня есть такая стратегия, называется «быстрые продажи». Люди покупают сразу, вот подписываются и сразу покупают, но не все, а часть - 1% наверно. То есть 100 подписчиков пришло - одна продажа. Остальным 99 человекам нужно узнать про тебя побольше. Они читают и у тебя должна быть система настроена вся, от бесплатного продукта... человек попадает, подписывается, получает бесплатный продукт, получает серию писем - маркетинговая воронка, я это называю, и многие называют так. Воронка продаж - и там должно быть не меньше 18-30 писем, которые приходят либо каждый день, либо через день.

И каждое письмо должно что-то продавать и давать еще какую-то ценность дополнительную. В первую очередь ценность бесплатно, а потом продажи там, где «узнать больше». И проходя через маркетинговую воронку, люди будут окупать твои затраты на рекламу. Пока у тебя эта система не настроена должным образом трафик не надо гнать. Поэтому сначала лучше настроить эту бизнес-систему, либо купить готовую.

Вот я как раз продаю такие готовые бизнес-системы, протестированные, которые уже реально дают доход. Как бы это отражение моего бизнеса. То есть я подумал, зачем я буду просто курс продавать, если я продам вместе с курсом еще всю систему. То есть и серию писем, и сайт и видео мое, там, где я записан. Не надо будет ничего писать. И человеку останется только гнать трафик на эту страницу подписки, получать подписчиков к себе в базу и получать 100% прибыли себе в карман.

И плюс я там придумал такую классную штуку: роялти. То есть, когда человек становится реселлером, одного из моих продуктов и кого он потом привлечет, их клиентов - те должны будут через год опять ему проплатить роялти - продление лицензии (10 тысяч стоит). Получается, даже 10 человек за год найди, которые купят у тебя систему: следующий год ты пассивно заработаешь 100 тысяч рублей. На следующий - опять 100 тысяч. Вот у меня сейчас уже около 100 человек, я буквально с апреля месяца начал эту

систему продвигать. Это получается, на следующий год они мне принесут на автопилоте еще миллион рублей сверху. Затем еще миллион.

Пока они будут пользоваться моей системой, они будут платить этот роялти. И мои дилеры, которые тоже строят так бизнес, им тоже будут платить, чтобы они пользовались вот этой моей системой. Не мне только будут платить, а будут платить моим дилерам такой же роялти. Это я назвал так: «миллион без продаж». Объяснил, что 100 клиентов находите за год и вот вам будет уже – каждый год они будут приносить вам по миллиону рублей.

Петр: Где посоветуешь начинать эти рассылки, в каком именно сервисе?

Артем: Я вообще сам сейчас рассылку свою базу держу на двух сервисах. Это smartresponder.ru, большая часть и justclick.ru. Почему два сервиса, потому что есть такая поговорка: «не храните все яйца в одной корзине». Мало ли что может случиться? Вдруг, опять же вот smartresponder.ru уже сгорал раз.

Никто не застрахован, я не говорю, что там плохой сервис. Я считаю его одним из самых лучших, но justclick.ru мне больше нравится, потому что там больше статистики, но там сложнее. Justclick.ru больше статистики по партнерским программам, можно отслеживать каналы подписки, доход от подписчика. А в смарте, там свои плюсы, например, тестирование письма заголовков, тоже очень классная штука в joystick.ru пока этого нет.

Зачем это тестировать? Очень просто: отсылаешь письмо одно на базу с двумя разными заголовками. У меня бывало такое, что один заголовок открылся в три раза больше, чем второй. То есть, вот база 100%, ты отослал на 30% базы одинаковое письмо, но разные заголовки и два часа он следит за статистикой. Потом он берет статистику, и самое большое письмо отправляет оставшимся 70%.

А мы знаем именно в маркетинге, что чем больше открывают твои письма, тем больше ты зарабатываешь. И, благодаря этому инструменту, ты можешь зарабатывать в три раза больше.

Петр: Можешь предоставить какой-нибудь подарок читателям, чтобы они также начали зарабатывать?

Артем: Конечно! В конце этой статьи можешь дать ссылочку на тот продукт, который я рекомендую всем новичкам. Там как раз я рассказываю об этом бизнесе, а именно перепродавать права при продаже, объясняю схему. Тем более в виде видео-уроков там все показываю. То есть массу уроков они получают сразу, чтобы у них сложилась картина в голове, потому что очень

большой поток информации и нужно, чтобы все было по полочкам. Там можно будет посмотреть несколько раз и принять уже решение.

Но хочу сказать одно: в любом случае, все, что я там рассказываю, я это прошел сам. И если люди хотят создать что-то свое с нуля, они должны тоже сделать эти шаги. Многие не хотят этого делать, и поэтому я продаю это в итоге готовое, чтобы эти шаги они не делали, получили сразу готовую систему. То же самое, как раньше это было – Макдональдс, да? Вот не хочешь ты бизнес свой создавать с нуля, покупаешь франшизу. Они приходят, дают тебе все нужные меню, говорят, как сотрудников нанимать, все полностью. Ты просто даешь миллион долларов и все.

У меня тоже, кстати, моя команда, устанавливает за людей все воронки, все сами, только плати деньги и за трое суток сделали все что нужно. Чтобы он начал зарабатывать уже через месяц 150-200 тысяч. И объяснили, как это делать.

Петр: Артем, спасибо большое за такие развернутые ответы. Я прямо с огромным интересом послушал. Все таки ты меня уговорил заняться инфо-бизнесом, и в ближайшие пару месяцев, надеюсь, что присоединюсь в твой круг общества инфо-бизнесменов и мы еще не раз пересечемся.

Артем: Петр, спасибо за то, что взял это интервью, только маленькая оговорочка, видишь, я не уговаривал, все просто тебе рассказал. Когда человек сам рисует уже картинку, он понимает, что все это действительно правда и начинает думать: блин, почему я еще не здесь? Поэтому главное: нужно делиться ценностью.

Спасибо Петя за то, что мы с тобой встретились, и ты дал возможность рассказать об этих возможностях. В любом случае, просто нужно брать и делать. Как говорит Ричард Бенсон: «К черту все, берись и делай!»

Скачайте специальный подарок от Артема Плешкова видеокурс

"6 Шагов Для Быстрых Денег с Одностраничных Сайтов"

<http://shop.denegmagnit.ru/ad/25553/>

