**Индивидуальный бизнес в интернете**

Я хочу начать разговор об индивидуальном бизнесе с помощью интернета. Хочу сразу сказать, ЧТО ИМЕННО я подразумеваю под "индивидуальным бизнесом в интернете". Из слова "индивидуальный" следует, что этим бизнесом занимается один человек (частное лицо). Этот человек не является большим специалистом в области экономики, информационных технологий, программировании или веб-дизайне, хотя, разумеется, наличие этих знаний вовсе не является препятствием на пути к успеху :)) Просто этот человек, назовем его "интернет-предприниматель", обладает определенным Видением, которое отличает его от большинства других людей. И главным в его Видении является непоколебимая уверенность в неотвратимости прогресса, и в том, что интернет-технологии изменят (и уже меняют) мир настолько, что уже невозможно будет делать ЛЮБОЙ бизнес, без использования современных технологий. Он понимает, то интернет предоставляет доселе невиданные возможности в области коммуникаций, а, следовательно, и в способах ведения ЛЮБОГО дела. Кроме этого, "интернет-предприниматель" испытывает жгучее желание стать владельцем своего собственного бизнеса. Он не хочет "работать на дядю", он стремится к независимости и к максимальному уровню самовыражения. Это краткая характеристика человека, который решил заниматься индивидуальным бизнесом с помощью интернета.

Я также хочу обратить Ваше ОСОБОЕ внимание на часто используемое словосочетание "бизнес в интернете". Очень часто интернет рассматривают, как особую среду, некое "виртуальное пространство", зайдя в которое можно, отчасти, заработать деньги. Я думаю, что для наших дальнейших размышлений на тему "бизнеса в интернете" следует все-таки определиться, что следует понимать за этим словосочетанием. Существует ли в действительности виртуальное пространство и, если да, то насколько это пространство отличается от реального мира и (или) пересекается с ним.Когда я слышу термин "виртуальное пространство", мне сразу же на ум приходят различные фантастические книги и фильмы, с оттенком ужасов. Действительно, "виртуальность" всегда противопоставляется реальности. Все, что "виртуально", значит не реально. Простой пример. Если мужчина каждое утро встает и уходит из дома, то для большинства жен, да и других людей - это значит, что муж работает, он занят Делом. Но если мужчина каждое утро начинает с того, что включает компьютер и целый день сидит за ним, то для большинства окружающих людей это повод для того, чтобы покрутить пальцами у виска и сказать нечто вроде: "Совсем свихнулся на своем интернете, потерялся в виртуальном пространстве…" Знакомая ситуация, не так ли?:))

Мне кажется, что в общественном сознании еще существует миф об интернете, как о некой "посюсторонней реальности", АБСОЛЮТНО оторванной от реальной жизни. Слова, которые мы используем в своей речи, во многом определяют наше восприятие окружающего мира. ("Как вы яхту назовете, так она и поплывет!" - "Приключения капитана Врунгеля") Очень часто в интернете, да и в обычной жизни, можно встретить фразы подобные этим: "Я зарабатываю деньги в интернете", "А вы знаете, что в интернете можно заработать деньги?", "В интернете лежат огромные деньги!!!" На обывателя ("чайника") подобные "перлы" производят неизгладимое впечатление. У него складывается впечатление, что интернет - это другая планета, населенная какими-то ОСОБЕННЫМИ людьми, у которых есть много-много денег, с которыми они мечтают расстаться… Да и что там греха таить. Даже более искушенные пользователи интернетом попадают под влияние этого мифа! Но в действительности, так ли уж виртуален интернет?Может быть, с точки зрения развлечения и приятного времяпрепровождения это действительно так. Но вот полезно ли такое восприятия интернета, если мы собираемся с его помощью зарабатывать деньги? Уверен, что нет. На своих семинарах по интернет-маркетингу я часто задаю вопрос: "Что такое для вас интернет?". Какие только высказывания я не слышу! Но, в конце концов, я стараюсь подвести участников семинара к следующей мысли. Интернет - это живые люди. Со своими желаниями и потребностями, страхами и сомнениями, достоинствами и недостатками… эти люди связаны между собой с помощью компьютеров и проводов. Но "жители интернета" - это ЖИВЫЕ ЛЮДИ, которые живут в РЕАЛЬНОМ, а не в виртуальном пространстве!Но как же эти люди общаются между собой в интернете? Их общение виртуально, или реально?

Тогда я задаю следующий вопрос: "Скажите, как по вашему, когда вы разговариваете по телефону, это реально, или виртуально?" Большинство участников семинара отвечают, что общение по телефону РЕАЛЬНО.Хорошо, тогда я привожу пример: "На днях у меня были деловые переговоры по телефону. Я говорил, что сижу за своим рабочим столом и записываю полученную информацию своей новой ручкой "Parker", которую недавно себе приобрел. Но в ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ во время переговоров я лежал в ванной наполненной благоухающими аромамаслами!"Мое общение было реальным или виртуальным?Ух, ты! Оказывается, общение по телефону все-таки виртуально! А где же тогда грань между реальностью и виртуальностью?Чтобы не скатиться в философские размышления на эту тему, предлагаю определиться, что "реальное общение" - это когда двое и более людей находятся в пределах физической досягаемости друг от друга, они могут видеть и слышать людей, с которыми они общаются.

"Виртуальное общение" - это когда я не могу тебя видеть и (или) слышать.Чем более сложные технические средства используются для общения, тем выше степень "виртуальности" коммуникации.

НО! Общение ВСЕГДА происходит среди реальных людей, находящихся в реальном пространстве.Подведем черту под нашими размышлениями.

Интернет "заселен" реальными живыми людьми, каждый из которых географически находится в определенной точке Планеты.

Общение людей через интернет происходит по определенным ("виртуальным") законам, отличным от "реальных" диалогов. Знание законов этого общения определяет успех в интернет-бизнесе.Если опять провести аналогию с телефоном, то по мере того, как вы начинаете использовать этот привычный инструмент коммуникации для своего бизнеса, вы начинаете узнавать и осваивать определенные законы общения по телефону. Вы учитесь представляться себя, свой бизнес, узнаете правила телефонного этикета, начинаете использовать телефон, как инструмент для назначения деловых переговоров и т. д.Интернет - это более сложный и могущественный инструмент, чем телефон (я часто шучу, что хотя бы по той причине, что у компьютера больше кнопок, чем на телефонном аппарате)

Не существует бизнеса в интернете, как в отдельной среде обитания. Существуют бизнесы в реальном пространстве, с реальными людьми, с помощью интернета и интернет-технологий.

Следовательно, если мы говорим "бизнес в интернете", то под этим словосочетанием мы понимаем способ ведения бизнеса с использованием интернета и интернет-технологий!Интернет - это не более, чем инструмент для коммуникации и ведения бизнеса!

На сегодня все! Прежде чем продолжить наш разговор на тему индивидуального бизнеса с помощью интернета, в следующем выпуске рассылки, я хочу поделиться с Вами ЧТО, на мой взгляд, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ бизнесом в интернете.

Что не является бизнесом в интернете.

Интернет, как зеркало, отражает модель общества. И так же, как и в реальной жизни, в интернете существует огромное количество проектов, которые либо обещают за короткое время заработать кучу денег, либо просто заработать, при этом ничего не делая.

Слава Богу, что любителей халявы и быстрых заработков в сети становится все меньше (в процентном отношении). Но, если в реальной жизни всегда находятся люди, которые становятся жертвами лохотронщиков на вокзалах и рынках, то и в интернете всегда были, есть и будут люди, падкие до "легких денег". И, следовательно, всегда будут процветать мошенники и организаторы различного рода финансовых пирамид. И виной всему этому простая людская алчность…

В мои задачи сейчас не входит критика подобных программ. Я считаю своим долгом высказать свою точку зрения по этому вопросу, чтобы ответить на вопрос "что я не считаю бизнесом в интернете", а также для того, чтобы достаточно откровенно дать понять некоторым из читателей своей рассылки, что они не найдут в моем лице единомышленника по вопросам "халявы и легких заработков", а также не встретят материалов на эту тему в последующих выпусках рассылки "Секреты Успеха в Интернете"

Итак,

Я не считаю бизнесом в интернете различного рода спонсорские программы.

К этому типу программ я отношу различные способы получения денег от "спонсоров" за счет кликанья по баннерам и (или) просмотра рекламы. Насколько я знаю, подобные программы наиболее распространены в Рунете.

Вопрос: Можно ли от участия в этих программах заработать деньги?

Ответ: можно! Но давайте трезво взглянем на этот рынок. За счет чего здесь платятся деньги? Очень кратко, суть подобных программ можно описать следующим образом: "спонсор" имеет договоры с несколькими рекламодателями или рекламными агентствами, которые готовы платить "спонсору", скажем 50 центов (цифра условная) за один щелчок мыши по рекламному баннеру. Спонсор может "честно" рекламировать данные сайты, например, создавая сайты с высокой посещаемостью. Но он может поступить другим образом. А именно, начать "нанимать" дешевую рабочую силу, как правило из стран третьего мира, к которым, к сожалению, сейчас относится Россия. Создается так называемая рефферальная программа, которая позволяет зарабатывать не только за счет "кликанья" и просмотра рекламы, но и определенный процент с заработанных денег привлеченных реффералов. Все достаточно просто и логично. "Спонсор" даже соглашается делиться со своей прибылью, например, отдавая на оплату реффералам 10% своих доходов…

Но какие деньги здесь можно заработать? Рекламный рынок только одних США во много раз превосходит бюджет России. При этом, участникам спонсорских программ достаются жалкие крохи, "объедки с барского стола". Кто здесь по настоящему зарабатывает деньги? Вопрос риторический… :))

На своих семинарах по бизнесу в интернете я часто говорю своим слушателем, что сейчас перед вами открывается совершенно новый мир. Мир, в котором невероятное количество возможностей. У вас будет такое ощущение, что в интернете налево пойдешь - деньги найдешь, направо пойдешь - снова деньги найдешь, прямо пойдешь - опять деньги найдешь! Вопрос заключается лишь в том, в каком направлении двигаться? В каком направлении лежат НАСТОЯЩИЕ ДЕНЬГИ? Как, затратив минимальное количество усилий получить МАКСИМАЛЬНУЮ ОТДАЧУ?

Но о направлениях движения мы будем говорить с вами в следующих выпусках рассылки. А сейчас я хочу сказать, что я считаю "спонсорские программы" БЕСПОЛЕЗНЫМИ с точки зрения финансового результата, но ПОЛЕЗНЫМИ, с точки зрения приобретения опыта ведения бизнеса в интернете. Полезными при условии, что участник "спонсорских программ" ведет свое дело с умом. А именно, не занимается отупляющим просмотром рекламы и кликаньем на баннеры, а учится привлекать (и привлекает) к этому делу реффералов.

Не бывает "плохого" или "хорошего" опыта!

Опыт либо может быть, либо его нет вообще!!!

Я не считаю бизнесом в интернете Финансовые пирамиды.

Финансовых пирамид в интернете ТАКОЕ множество, что даже краткий обзор их разновидностей занял бы ни одну страницу. Это и так называемые "цепные письма" (chain letters), и различного рода "клубы", и финансовые пирамиды, маскирующиеся под млм-компании.

Лично для себя я легко разделяю финансовые пирамиды от, например, законных бизнесов. Для этого я задаю себе три вопроса:

1. Есть ли в этой компании реальные продукты и (или) услуги?

2. Если бы я не был участником этого бизнеса, то купил ли бы я для себя эти продукты и (или) услуги?

3. За счет чего здесь зарабатываются деньги?

Если заработок денег идет ТОЛЬКО (ЛИБО ПРЕИМУЩЕСТВЕННО) от привлечения в пирамиду новых членов, то я сразу же ставлю "большой и жирный крест" на этом проекте!

Вопрос: Можно ли заработать деньги на финансовых пирамидах?

Ответ: безусловно, можно!

Но можно заработать деньги и отнимая их у слабых и немощных, можно заработать деньги, снимая по ночам колеса с машин, можно заработать деньги освоив профессию "лохотронщика"…

Я считаю участие в финансовых пирамидах ВРЕДНЫМ ВО ВСЕХ ОТНОШЕНИЯХ!

Да, конечно, здесь тоже приобретается опыт ведения бизнеса. Надо ведь уметь дистанционно "запудрить" мозги другим людям! Но приобретаемый опыт (особенно подкрепленный финансовыми результатами), по моему глубокому убеждению наносит непоправимый взгляд на ментальность и личностную философию участников подобных проектов. У таких людей формируется мировоззрение, в котором ведущие позиции занимают слова: "взять", "хапнуть", "снять сливки", "кинуть" и тому подобные. Такие люди делят мир на две категории: "умные" (они сами) и "лохи" (другие). Эти люди со временем становятся неспособными к долговременным партнерским отношениям по типу "выиграл - выиграл", они теряют способность к длительной фокусировке на одном деле…

Подводя черту под вышесказанным, хочу спросить вас, уважаемый читатель, что если вы до сих пор, верите в существование быстрых систем обогащения, надеетесь на возможность создания бизнеса без инвестиций денег, времени и мозгов, то не наступило ли время серьезно задуматься над этим? Так ли это на самом деле?

Да, в XXI веке - веке информации, с помощью интернета можно действительно зарабатывать неограниченное количество денег. Но эти деньги не придут "сами собой". Деньги надо брать. И брать их надо с умом, затрачивая для этого достаточно много усилий и времени! Ничуть не меньше, чем в "реальной" жизни :)))

**Создание своего дела "с нуля"**

В предыдущей рассылке я рассказал вам, что я не считаю бизнесом в интернете. Как ни странно, но говорить о том, что не является бизнесом в интернете гораздо проще, чем о самом бизнесе :))) Ведь возможностей всегда больше, чем ограничений. Понятно, что я не собираюсь в одном выпуске рассылки дать исчерпывающую классификацию и описание видов индивидуального бизнеса в интернете. Но, тем не менее, я хочу начать диалог на эту тему с вами, читатель. Вполне возможно, что нашими совместными усилиями мы сможем собрать целую коллекцию видов бизнеса в интернете. В одиночку мне с этим не справиться, а вместе нам это по плечу!

С некоторой степенью условности можно разделить виды индивидуального бизнеса в интернете на две категории:

- Создание собственного бизнеса "с нуля";

- Присоединение к уже существующей системе ведения бизнеса.

Кроме этого, можно классифицировать бизнесы по шкале инвестирования. Другими словами, что именно и в каких объемах необходимо инвестировать. Лично я знаю два вида инвестиций: деньги и время (между ними часто ставят знак равенства, хотя, на мой взгляд, время все-таки "весит" больше денег). Любой бизнес требует инвестиций. Да, действительно, сейчас можно открыть прибыльный бизнес практически без финансовых затрат. Но! Вместо денег придется тратить ОЧЕНЬ много своего времени. А это тоже ценность. Иногда мне кажется, что чем больше денег вкладывается в бизнес, тем меньше времени (а зачастую и личного участия) требуется его участнику для получения прибыли. И наоборот, чем меньше денег мы вкладываем в дело, тем больше приходится компенсировать недостаток финансовых вливаний личной смекалкой, напряженной работой ума и неизбежными временными затратами, заставляющими работать по 25 часов в сутки… В подавляющем большинстве случаев индивидуальный бизнес в интернете начинается с небольших финансовых вложений. Можно даже предположить, что малый стартовый капитал является одной из обязательных составляющих индивидуального бизнеса в интернете :)))

Итак,

Создание собственного бизнеса "с нуля".

Само выражение "создание собственного бизнеса с нуля" говорит о том, что бизнес создается полностью самостоятельно, на энтузиазме и идее. Дело создается либо под собственный продукт или услугу, либо для продвижения чужих продуктов и (или) услуг.

Классическим примером подобного вида бизнеса является продажа программных продуктов людьми, создающими программное обеспечение. Не хочется упоминать имя Билла Гейтса всуе, но зато сразу все становится понятно. Начинал ведь Гейтс с малого!

Действительно, программные продукты просто идеально подходят для продаж через интернет. Но лично я вижу два серьезных недостатка в этом бизнесе:

Первое. Не все люди могут создавать программы, за которые люди готовы будут платить деньги. Следовательно, этот вид бизнеса не для всех.

Второе. Очень часто программисты, оказывающиеся высококлассными специалистами в области своей профессии, оказываются полными чайниками в области маркетинга своих продуктов… Но этот недостаток можно встретить в любой области.

Лично меня больше всего привлекает в этой категории бизнеса - так называемое "инфопренерство". Инфопренер - относительно новое слово, которое появилось на Западе несколько лет назад. Это аббревиатура происходит от слияния слов "энтерпренер" (предприниматель) и "информация". Инфопренерство подразумевает создание информационных материалов в электронном виде и продажа их с помощью интернета.

Как утверждают "профи" этого бизнеса в США, для создания хорошо продаваемых информационных материалов вовсе не обязательно быть таким же талантливым, как Стивен Кинг. Нужно просто хорошо разбираться в своей области знаний и уметь доходчивым языком излагать свои мысли. Причем, учитывая невероятную мощь интернета (я имею в виду, прежде всего его многочисленность и "разношерстность"), можно предположить, что электронная книга практически на любую тему ОБЯЗАТЕЛЬНО найдет читателя, способного выложить за нее деньги. Вопрос заключается только в одном: КАК ОБНАРУЖИТЬ именно ту рыночную нишу, ту целевую аудиторию, для которой следует проводить маркетинг своих инфопродуктов.

Электронные книги, как мне кажется, являются одним из идеальных продуктов для продажи через интернет. Ведь в интернете люди ищут именно информацию. А что как не информацию представляет собой е-книга?!

Меня часто спрашивают, а на какую тему я смогу написать книгу? Я всегда отвечаю: на любую! На любую тему, которая вам интересна и в которой вы действительно разбираетесь. Не надо себя ограничивать. Надо твердо поверить, что КАЖДЫЙ человек является носителем какого-то уникального знания (опыта), которым не владеют многие, окружающие его люди. Что это может быть? Пишу первое, что мне приходит в голову:

- разведение домашних цветов;

- секреты сохранения красоты;

- как я похудел (поправился) на n килограммов за х дней;

- как повысить урожай на вашей даче;

- приемы личной безопасности на улице и работе;

- секреты обольщения (соблазнения)

- как создавать и вести успешные рассылки;

- секреты успешной сдачи экзаменов с минимальной подготовкой;

- и т. д., и т. п.

Можно ради стимуляции творчества пройтись по книжным лоткам и посмотреть, какие книги на них выложены. Я до сих пор наблюдаю, как мой близкий друг, уже более года занимающийся книжным бизнесом, не устает удивляться тому, какие только книги люди не покупают!!!

Простор для творчества неограничен. Конечно, вовсе не обязательно, что ваша первая книга сделает вас сказочно богатым. Скорее всего, "первый блин будет комом". Но опыт приходит с годами! И, как мне кажется, бизнес инфопренерства может стать очень прибыльным бизнесом. Финансовые затраты на создание электронной книги практически равны нулю, а отдача может быть очень хорошей. Представьте себе, что вы написали электронную книгу, которую продаете за 10$. И в течении года вам удастся продать, скажем, 1000 экземпляров. Ваш доход составит 10 000$! Стоит ли игра свеч? На этот вопрос вы ответите для себя сами :))) Тем более, что написать книгу - это еще только начало. Самые большие трудности начнутся на этапе ее продвижения!

Рассмотрев два примера "создания бизнеса с нуля" мы видим, что и в случае с продажей программного обеспечения и в случае продажи е-книг индивидуальные предприниматели с неизбежностью сталкиваются с трудностями, как производственного процесса, так и с маркетингом своих продуктов на рынок. И, если с производством еще худо-бедно можно справиться, то вот на следующем этапе бизнес начинает буксовать. И именно здесь лежит главная ловушка, из-за которой очень много талантливых программистов до сих пор работают "на дядю", и множество хороших писателей не могут продать ни одного экземпляра своих произведений. Как правило, все тормозится на этапе продаж. Для продаж нужна четкая, отлаженная и высокоэффективная система. А для того, чтобы ее создать нужен опыт и дополнительные знания, которых, зачастую, у специалистов нет.