

Майкл Расмьюсен

10 грубых ошибок
начинающего

онлайн-бизнесмена

<http://www.berestneff.com>

**Издательство Виртуального Колледжа
электронной коммерции**

<http://www.berestneff.com/>

Содержание:

Получите Ваш подарок!	3
Вместо введения	4
Ошибка № 1 – Попытки дойти до всего своим умом.....	5
Ошибка № 2 – Отсутствие вторичного коммерческого предложения	6
Ошибка № 3 – Склонность прислушиваться к советам, не убедившись в компетентности советчика	7
Ошибка № 4 – Уверенность в том, что «трафик – он и в Африке трафик».....	8
Ошибка № 5 – Отсутствие собственной УТП	9
Ошибка № 6 – Пренебрежение необходимостью в постоянном получении новых знаний.....	11
Ошибка № 7 – Стремление сделать собственный сайт «солидным и профессиональным»	12
Ошибка № 8 – Хватание очередной «потрясающей возможности» без надлежащей реализации того, над чем Вы работаете сейчас.....	13
Ошибка № 9 – Наглое копирование ресурсов других предпринимателей.....	15
Ошибка № 10 – Падение духом из-за отсутствия моментальных результатов.....	16
Вместо заключения.....	17
Хотите заработать на бесплатной раздаче данной электронной книги?.....	18

Получите Ваш подарок!

Вам как читателю этой книги полагается шикарный подарок-сюрприз – 10 записей из серии телесеминаров «Звонок недели»!



Более 10 часов аудио: ответы на Ваши самые наболевшие, острые и актуальные вопросы о домашнем онлайн-бизнесе!

Получите прямо сейчас **совершенно бесплатно!**

Для получения подарка просто...

==> [Щелкните здесь!](#) <==

и заполните расположенную там форму подписки.

Для Вашей пользы и прибыльности!

Вместо введения

Здравствуйтесь, мой дорогой читатель!

Прежде всего – хочу искренне поблагодарить Вас за то, что нашли время скачать и прочитать очередной небольшой, но очень полезный специальный доклад, написанный Вашим покорным слугой Майком Расмьюссеном.

Сегодня мы поговорим о самых распространенных ошибках, которые совершают практически все новички, пытающиеся наладить и развивать собственный онлайн-бизнес, а также о том, каким образом этих ошибок можно грамотно, эффективно и без особых проблем избежать.

Будем реалистами: все мы – живые люди и в силу своей природы совершаем самые различные ошибки. Как говорится, человеку свойственно ошибаться. А когда мы начинаем делать что-то новое, доселе нам незнакомое и неизвестное, вероятность совершения разнообразных ошибок многократно возрастает. И собственный онлайн-бизнес для тех, кто только-только к нему подступает, служит весьма благодатной для этого почвой.

Никто не является исключением из данного правила. Автор настоящего доклада – в том числе. Когда я был новичком, я точно так же как и все остальные совершал одни и те же типичные ошибки... хм... и кое-какие нетипичные. ☺ Но что самое интересное – принимая то или иное неверное решение, я был абсолютно уверен, что поступаю правильно и по другому быть не может.

Наверняка то же самое в определенной степени происходило и происходит с Вами. Я призываю Вас очень внимательно прочитать расположенные далее страницы, ибо весьма велика вероятность того, что, прочитав описание той или иной ошибки, Вы обнаружите, что поступали так совершенно сознательно, совершенно не считая это ошибкой или заблуждением.

Что ж, у меня есть для Вас хорошие новости – у Вас в руках настоящий документ, который здорово откроет Вам глаза и поможет обнаружить в своей работе самые опасные ошибки, подстерегающие новичков, и, конечно же, расскажет о том, как быстро и эффективно устранить их. Сугубо с этой целью данный доклад и был написан.

Итак, поговорить нужно о многом, а времени у нас мало. Поэтому не будем тянуть резину и приступим к изучению.

Ошибка № 1 – Попытки дойти до всего своим умом

Когда Вы начинаете создавать собственный онлайн-бизнес, практически всю без исключения работу Вам приходится выполнять у себя дома. Вы автоматически оказываетесь в своеобразной изоляции от окружающего мира, и в этой обстановке очень легко забыть, что как и в любой другой сфере жизни, в INTERNET-бизнесе Вам не обойтись без помощи других людей.

Если Вы в настоящее время подвержены данной весьма распространенной ошибке, в этом нет совершенно ничего страшного. Онлайн-бизнес – достаточно непростое дело (с моей точки зрения, даже заслуживающее звания настоящего искусства) и требует определенного времени на то, чтобы им полноценно овладеть. Но уже сейчас я хочу, чтобы Вы запомнили: нет ничего опрометчивее попыток понять все и вся своим умом, без посторонней помощи и подсказок.

Это примерно то же самое, что и попытки научиться играть на музыкальном инструменте без помощи квалифицированного учителя, который может своевременно заметить Ваши ошибки и подсказать, каким образом устранить их, чтобы как можно быстрее и проще получить нужный результат.

Поверьте мне: гораздо лучше попросить кого-либо о помощи и (или) совете, чем пытаться найти нужный ответ на собственной шкуре – и только для того, чтобы через несколько месяцев проб и ошибок понять, что если бы Вы вовремя попросили о помощи, все Ваши трудности решились бы ровно через пятнадцать минут.

Кстати говоря – никогда не бойтесь мыслей такого плана: «У меня нет ни времени, ни желания учиться этому. Посему, мне придется нанять профессионала, чтобы он сделал всю нужную работу за меня...»

Весьма вероятно, что это будет самым мудрым решением, которое Вы только могли принять в той или иной ситуации.

Знаете, что? Посмотрите, например, на меня. Я – достаточно неплохой копирайтер, но я совершенно ничего не смыслю в графическом дизайне. Да и вообще в вопросах дизайна я плаваю, с позволения сказать, как свинья в апельсинах. Но ведь качественная графика для нашего бизнеса совершенно необходима... как же мне быть?

На самом деле выбор довольно небольшой: я могу предпринять бесплодные попытки освоить Photoshop и иже с ним для того, чтобы делать все нужное своими руками, на что у меня наверняка уйдут годы... Да и конечный результат не гарантирован – ну, нет у меня таланта к дизайну, Бог не дал.

Другой вариант – я могу обратиться к профессиональному дизайнеру и поручить ему разработать для меня необходимую графику по довольно сходной цене. А собственные силы и время я лучше направлю на развитие своего бизнеса и выполнение маркетинговой работы.

Угадайте, какой вариант я выберу?

Усекли? ☺ Очень рад за Вас. Двигаемся далее...

Ошибка № 2 – Отсутствие вторичного коммерческого предложения

На первых порах работы в собственном онлайн-бизнесе эта ошибка была моей второй натурой. Я совершал ее постоянно, абсолютно в любом своем проекте на протяжении многих лет.

Я был настолько сосредоточен на обеспечении своего бизнеса новыми клиентами, что совершенно забывал о тех, кто уже сделал покупку того или иного моего информационного товара.

Ошибка ценой в миллион долларов!

Знаете, что является самым важным и мощным активом любого предпринимателя (неважно, онлайн-ового или оффлайн-ового)? Не знаете? Так знайте – это Ваши действительные клиенты, то есть, те, кто уже что-то покупал у Вас. Поэтому главное правило – холить их и лелеять, и будьте уверены – они обязательно многократно отблагодарят Вас взаимностью!

Но что самое важное в данном вопросе – Вы можете предлагать им дополнительные товары и услуги, которые они, если остались довольны Вами и Вашей работой, с удовольствием купят у Вас. Причем не забывайте, что продать тому, кто у Вас уже что-то покупал, в разы проще, чем новому человеку. Поэтому вторичные коммерческие предложения (то есть, предложения дополнительных товаров и услуг уже имеющимся покупателям) – это настоящая золотая жила, которую не в состоянии рассмотреть практически все начинающие бизнесмены.

Друзья мои, это очень грубая ошибка! Ибо именно здесь и делаются настоящие деньги на просторах Всемирной Паутины!

Поэтому Вам в обязательном порядке следует иметь в своем ассортименте несколько товаров. Лучше всего с различным ценовым диапазоном – от не очень дорогих до достаточно дорогих. Продав человеку недорогой товар, Вы резко повышаете собственные шансы на то, что он купит и то, что стоит довольно дорого в Вашем ассортименте.

И когда Вы правильно организуете собственную работу в данном направлении – Вы будете поражены тому, насколько взлетят Ваши доходы. Останется только догадываться, где Вы были раньше с внедрением данной методики.

Нет собственного вторичного товара и абсолютно никакого желания заниматься его созданием? Господа, не делайте проблемы там, где ее нет. Предложите своим действительным клиентам товары и услуги других предпринимателей, в партнерских программах которых Вы участвуете (разумеется, посредством собственной партнерской ссылки).

Лично я до сих пор регулярно получаю партнерские комиссионные, поступающие от покупок моими клиентами тех товаров и услуг, рекомендации которых я опубликовал на своих ресурсах уже давным-давно...

Как бы там ни было – Вы обязательно должны изыскать возможность отработки концепции вторичных коммерческих предложений в Вашем бизнесе.

Поверьте мне, разработка дополнительных товаров и их предложение действительным клиентам стоят каждой затраченной на них минуты, каждой потраченной на их создание и оформление копейки.

Ибо, повторяю еще раз – **именно здесь в онлайн-бизнесе и делаются настоящие деньги!**

Ошибка № 3 – Склонность прислушиваться к советам, не убедившись в компетентности советчика

Если Вы – активный онлайн-предприниматель (точно так же, как и я), Вы регулярно принимаете участие в жизнедеятельности разнообразных тематических форумов, на которых обсуждаются многообразные вопросы, вызывающие Ваш интерес.

Данные ресурсы – тематические форумы, дискуссионные листы, группы и пр. достаточно хороши для взаимного общения, обмена идеями и т.д. В них Вы можете задать свой вопрос и получить на него ответ. Но вот тут я призываю Вас быть максимально разборчивым и осторожным.

Существует одна весьма опасная проблема, на которой в абсолютном большинстве случаев никто почему-то не заостряет внимания.

Дело в том, что подобные форумы и прочие ресурсы часто бывают наводнены огромным количеством безуспешных «вечных новичков», которые сами никогда палец о палец не ударили для того, чтобы чего-то добиться и что-то сделать для своего успеха. Но при этом они обожают учить других людей тому, как и что им следует делать.

Проблема заключается в том, что все даваемые ими советы носят сугубо теоретический характер, оторваны от реальности и основаны на домыслах, додумках и отвлеченных размышлениях тех людей, которые не являются профессионалами своего дела. Да и откуда им обладать практическими знаниями, если они сами никогда не делали того, о чем рассуждают, а способны только трепать языком?

Что будет с Вами и Вашим бизнесом, если Вы станете, раскрыв рот, жадно слушать этих пустозвонов, которые на поверку вообще ни капли не понимают в том, о чем с таким умным видом рассуждают?!

Ответ, думаю, Вам очевиден.

Поэтому возьмите себе за правило: слушать советы только тех, кто достиг такого успеха, который Вы сами желаете достичь. Не слушайте тех, кто заявляет: «Да, я сейчас

пока ничего не достиг, но я знаю... я сделаю... увидите...» и пр., поскольку никакой реальной пользы от их советов Вы почерпнуть не сможете.

Слушайте лишь тех, за чьими плечами имеется необходимый опыт, и кто может гордиться достигнутыми результатами. Ибо именно эти люди знают, о чем говорят, и действительно способны научить Вас чему-либо ценному и значимому.

Ошибка № 4 – Уверенность в том, что «трафик – он и в Африке трафик»

В данную ловушку я угодил точно так же, как и 99.9 % начинающих предпринимателей, когда сам был зеленым новичком. Что ж, видимо, эта участь постигает каждого, кто не слушает советов грамотных и опытных предпринимателей. Ибо верить в то, что любой трафик способен принести нам доход – слишком заманчиво...

Проблема только в том, что это, мягко говоря, неправда!

Когда я создавал и пытался развивать свой онлайн-бизнес, я потратил огромную кучу денег на покупку следующего:

- баннерной рекламы;
- участия в системах перекрестной регистрации, обмена ссылками и посетителями (причем в основном в тех системах, где все тематические сайты были «свалены в одну кучу», без какой-либо систематизации и классификации);
- рекламных объявлений в рассылках (невзирая на тематику этих рассылок);
- «гарантированных» посетителей (помните подобные «услуги?»);
- других источников трафика, которые сегодня вызывают у меня не более чем снисходительную улыбку (а тогда они казались мне предвестниками грандиозного успеха моих онлайн-проектов).

Еще раз повторюсь: к несчастью, практически все новички попадают в эту ловушку тем или иным образом. Они не особо беспокоятся о том, откуда именно идет трафик на их ресурсы – самое главное для них, чтобы он направлялся на страницы их сайтов. А это очень грубое заблуждение.

Мой друг, не стоит путать огромные цифры на Ваших счетчиках посещаемости с успешной раскруткой Вашего ресурса на целевом рынке, в Вашей рыночной нише. Для того, чтобы добиться успеха, Вы должны обеспечить продажи своих товаров и услуг, верно? А покупать их станут только те, кому это интересно, а не все подряд – запомните это очень важное правило.

Вот, собственно, почему имеет значение только целевой трафик на Вашем сайте, а не общая цифра, описывающая количество тех, кого Вам всеми правдами и неправдами удалось затащить на свои страницы на пару-другую секунд.

И вот почему вкладывать деньги целесообразно только в те источники, которые обеспечат Вам целевых посетителей – таких, которые изначально заинтересованы в покупке Ваших товаров и услуг. То есть, потенциальных клиентов. Если же Вы вкладываете деньги в покупку посетителей, которые не имеют к сфере Вашего бизнеса ровным счетом никакого интереса – можете быть уверены, что выбрасываете деньги на ветер.

То же самое правило касается и анонсирования по подписному листу коммерческих предложений. Если Ваши подписчики подписались на рассылку для того, чтобы получать уроки игры на гитаре, а Вы шлете им информацию об электронной книге, посвященной организации свадебных торжеств, Вы только расстраиваете свою аудиторию и разрушаете собственную репутацию со всеми вытекающими последствиями.

Тот факт, что Вы всеми доступными способами загоните трафик на страницу с продающим текстом еще не означает, что таким образом Вы получите хотя бы какое-то количество продаж. Откуда им взяться, если люди, отправленные на продающий текст, не имеют ни малейшего интереса к тому, что в нем предлагается?

Трафик, абсолютно весь Ваш трафик должен быть целевым, то есть состоять из тех людей, которые заинтересованы в Ваших товарах и услугах. Только при соблюдении данного условия Вы получаете шанс на достижение успеха.

Вся остальная «генерация» трафика – пустая трата Ваших сил и Вашего времени.

Ошибка № 5 – Отсутствие собственной УТП

Именно так. Отсутствие собственной Уникальной Торговой Позиции – настоящий бич онлайн-бизнеса. Это своего рода «бубонная чума» Всемирной Паутины, являющаяся причиной скорой смерти абсолютного большинства вновь организуемых и создаваемых проектов.

Основная проблема состоит в том, что Сеть переполнена коммерческими сайтами и проектами, созданными по принципу «так же, как у того парня». Ибо абсолютное большинство предпринимателей всецело сосредоточены на выколачивании денег из той аудитории, которая представлена в INTERNET, а не на предоставлении ценных решений проблемы своего потенциального клиента.

Знаете что?

Тот факт, что кто-то продает книгу на тему о том, как делать деньги на всемирном аукционе eBay, еще не означает, что я пойду на его сайт и куплю эту его книгу.

Я хочу знать, почему эта книга вообще должна быть мне интересна. Я хочу знать, что в ней такого уникального, особенного и неповторимого, и почему я не смогу найти ту же самую информацию где-нибудь в другом месте. И до тех пор, пока я не получу ответы на эти и связанные с ними вопросы – можете быть уверены, что я ни на секунду не подумаю о покупательском решении.

Точно так же ведут себя практически сто процентов потенциальных клиентов в любой онлайн-рыночной нише.

Поэтому если Ваш товар «точно такой же», как и у Ваших конкурентов, и ничем особенно не выделяется – пора бить тревогу, ибо, если такое положение дел будет продолжаться, Вы никогда не сможете обеспечить себе успеха в INTERNET-бизнесе, тем более в информационном. Вам срочно нужно сфокусироваться на разработке собственной УТП – Уникальной Торговой Позиции!

О том, что она собой представляет и как ее нужно разрабатывать, написано и сказано уже достаточно. К тому же это тема для отдельного и довольно продолжительного разговора, который явно не укладывается в объем нашего небольшого специального доклада. Поэтому, если Вы до сих пор не знаете, что такое УТП – отыщите необходимую литературу, внимательно ее изучите и начинайте применять сегодня же!

Но все же я скажу здесь несколько слов, которые позволят Вам получить точку опоры под ногами в деле разработки собственной Уникальной Торговой Позиции.

Итак, что она собой представляет?

В общих чертах это – нечто такое, что можете обеспечить своим покупателям Вы, но не может обеспечить никто из Ваших конкурентов. Иными словами, это – причина, по которой клиенты обращаются именно к Вам, а не к Вашим конкурентам (коль скоро Вы даете им нечто такое, чего не может дать ни один конкурент).

Именно этот фактор выделяет Вас на рынке, ставит на голову выше Ваших конкурентов и побуждает аудиторию обращаться именно к Вам. А теперь ответьте мне на вопрос: что есть в Вашем бизнесе такого, что подходило бы под это определение? В чем заключается Ваша УТП?

Приведу собственный пример для наглядности изложения.

Как известно, в Сети существует довольно большое количество различных обучающих материалов на тему о том, как писать эффективные рекламные e-mail-письма. Я также являюсь автором одного из таких курсов, и чтобы выделить его среди всех остальных материалов и сделать уникальным и неповторимым, я решил записать последовательную серию профессиональных компьютерных видеофильмов, в рамках которых учу других людей написанию эффективных рекламных e-mail-писем в моем собственном стиле.

В итоге получился комплект видеофильмов такого качества, что платная его часть с первого дня своего существования является одним из самых продаваемых товаров моего ассортимента. Кстати, очень рекомендую взглянуть на это мое детище – материалы расположены по адресу: <http://www.emailpromosexposed.com>

Вот Вам и отличный пример разработки собственной УТП.

Хотите пошаговую инструкцию по формированию собственной УТП – со всеми нужными рабочими материалами?



Уделите мне ровно 47 минут Вашего драгоценного времени, и я расскажу Вам – детально и пошагово – каким образом Вы сможете быстро и без проблем разработать Уникальную Торговую Позицию для любого своего коммерческого предложения!

Разработав собственную УТП и внедрив ее в свой бизнес, Вы гарантированно сможете сделать настоящим бестселлером любой свой товар – вне зависимости от того, в какой рыночной нише Вы работаете, и кто Ваши покупатели!

Все необходимые материалы (рабочая тетрадь, дополнительная литература и пр.) прилагаются!

== > [Щелкайте здесь!](#) < ==

Ошибка № 6 – Пренебрежение необходимостью в постоянном получении новых знаний

INTERNET и все, что в нем происходит (в том числе и онлайн-бизнес) – явление очень динамичное, подверженное постоянной эволюции и постоянным изменениям. И для того, чтобы оставаться на гребне волны, чтобы держать руку на пульсе ситуации и обеспечивать себе настоящий успех, Вам необходимо постоянно учиться

чему-то новому – на тему о том, как создавать и развивать собственный успешный онлайн-информационный бизнес.

Читайте статьи и электронные книги. Покупайте информационные товары на нужную тему. Посещайте живые семинары, мастер-классы и прочие обучающие мероприятия. Одним словом, делайте все, чтобы оставаться на вершине ситуации и не упускать ничего важного из того, что происходит вокруг Вас.

И не забывайте о том, что одного общения с другими предпринимателями на многочисленных форумах и подобных ресурсах явно недостаточно.

Относитесь к собственному багажу знаний как к акциям, выставленным на биржевые торги. Вы ведь хотите, чтобы Ваш профессионализм был подобен акциям, которые постоянно растут в цене и набирают собственную ценность с каждым днем, не так ли?

А теперь ответьте мне на такой вопрос: когда последний раз Вы покупали хороший информационный товар на тему о том, как сделать Ваш онлайн-бизнес более прибыльным? И если покупали недавно – проработали ли его добросовестно, взяли ли на вооружение все то, что в нем говорится, применили ли все это в практике собственной работы?

Если ответ хотя бы на один из вопросов отрицательный – самое время прямо сейчас заняться исправлением этого безобразия. Результат того стоит!

Ошибка № 7 – Стремление сделать собственный сайт «солидным и профессиональным»

Гм... признаюсь честно: я – первый из нас с Вами, кто виновен в совершении данной ошибки.

Когда я только познавал науку создания собственных сайтов, я стремился реализовать на своем ресурсе практически все, что можно, чтобы сделать его как можно более «солидным», «красивым» и «профессиональным» - графические эффекты, навороченные скрипты, различное «наведение лоска» и все остальное прочее...

Знаете, это было забавно. Я размещал на своем сайте многочисленную графику, различные FLASH-ролики, которые можно смело назвать произведением искусства, вращающийся текст... да много чего. Принесло ли мне это хоть какую-нибудь прибыль от продаж моих товаров и услуг со страниц такого сайта?

Ни цента!

Зато мне доставляло неопишное наслаждение показывать мой сайт своим друзьям, которые не уставали восхищаться его крутизной и навороченностью... проблема была лишь в том, что денег мне все это не приносило. И каждый из моих друзей, кому я показывал собственный сайт, был очень далек от онлайн-бизнеса и INTERNET-маркетинга, поэтому никакого понятия не имел о том, хорошо все это великолепие с практической точки зрения, или не очень.

Знаете, что произвело на меня в те дни самое большое впечатление? Некая электронная книга, которая именовалась: «Web-страницы, обреченные на фиаско». Эта публикация здорово открыла мне глаза на ту ошибку, которую я совершал. И я мало-помалу начал понимать, что вся эта красота, крутизна и навороченность не только не помогает мне, но и мешает выполнять свою работу.

Вот что я хочу сказать в первую очередь: навороченная и «профессиональная» графика на Ваших страницах не приносит совершенно никакой пользы. Она ничего не в состоянии продать – с этой задачей может справиться только текст, причем не любой текст, а тот, который выполнен по всем правилам и законам классического копирайтинга.

Графика без текста никогда не принесет Вам ни одной продажи, какой бы навороченной и профессиональной она ни была. А вот голый текст, правильно написанный и выполненный, способен принести Вам огромное количество продаж в предельно короткие сроки.

Никогда не забывайте об этом важном соотношении.

Не тратьте попусту собственного драгоценного времени на создание «гламурного» сайта. Вместо этого сделайте так, чтобы сайт выглядел качественным, его главная задача и содержание контента было предельно ясно посетителю с первого взгляда, а любая графика, которая Вам на самом деле нужна, должна быть сведена к минимуму и выполнена хорошим дизайнером.

Сосредоточьте все свои основные усилия на разработке текстов для Вашего сайта, в том числе и тех, которые станут продавать Ваши товары и услуги. Поверьте мне: таким образом Вы сможете обеспечить максимум прибыли от собственной работы. И никаким другим способом.

Ошибка № 8 – Хватание очередной «потрясающей возможности» без надлежащей реализации того, над чем Вы работаете сейчас

Ооо... это – еще одна весьма и весьма распространенная «болезнь» огромного количества предпринимателей в онлайн, причем не только начинающих.

Здесь Вам следует запомнить одно очень и очень важное правило: не существует «гарантированной формулы моментального успеха». Такой бизнес-модели, которая после ее тупой пошаговой реализации в Вашей работе принесла бы Вам гарантированный результат без других вариантов – не существует в природе.

Предпринимательские ситуации у всех совершенно разные и вполне может получиться так, что то, что работает у других – не заработает у Вас. Хотя... как показывает практика, такое чаще происходит из-за ненадлежащей реализации той или иной методики, чем из-за разницы в ситуациях и бизнес-моделях.

С другой стороны, если Вы обнаружили, что определенная методика или прием работы приносит Вам успех – Вы просто обязаны внедрить ее в своем бизнесе везде, где

только можно. Если это сработало два, три, четыре раза – оно сработает и в пятый, и в шестой, и в седьмой раз. И прежде чем хвататься за что-то новое, необходимо сосредоточиться на полном внедрении в собственный бизнес того, что Вам уже известно, и только после выполнения этого внедрения в полном объеме двигаться дальше.

Очень многое зависит от того, насколько Вы сфокусированы в своей работе, насколько сосредоточены, прилежны и добросовестны. Тот, кто хватается за все подряд, как правило, не в силах толком сделать абсолютно ничего. Не хотелось бы, чтобы это оказался Ваш случай, поэтому умейте концентрироваться на главном, не распыляйте собственных усилий, ибо ни к чему хорошему это не приведет.

Еще один важный фактор, о котором здесь необходимо упомянуть – это Ваше постоянное самообразование. Если Вы постоянно учитесь, повышаете собственную квалификацию – Вы без больших проблем сумеете отличить на самом деле хорошую возможность от банальной «пустышки», соответственно, не станете за нее хвататься даже после надлежащего выполнения того, что нужно сделать прямо сейчас.

Очень многое зависит и от того, насколько грамотно Вы относитесь к вложению средств в собственную квалификацию, в постоянное повышения Вашего профессионального уровня в области онлайн-бизнеса. Если Вы не работаете в этом направлении – можете быть уверенным в том, что Ваш интеллектуальный багаж не набирает ценности, а наоборот – теряет ее.

И, конечно же, зарубите себе на носу – схем «быстрого богатения» не существует.

Нет ни одной такой «методики», ни одного такого «бизнес-пакета», который избавит Вас от всех проблем очень быстро и без каких бы то ни было усилий. Они, конечно, продаются на каждом шагу, но Вам следует знать, что та информация, которой они набиты – не работает на практике совершенно.

Зато работает другой подход, гораздо более эффективный и действенный: необходимо найти тех людей, которые добились того успеха, какого хотите добиться и Вы, и учиться у них. Если Вы станете делать то же самое, что делали они, когда были в начале своего пути – все у Вас обязательно получится.

Проверено. Истинно. Достоверно.

Поэтому вместо того, чтобы хвататься за всевозможные «быстрые решения», искать «потрясающую возможность моментально разбогатеть» и пр., отыщите таких людей и начните у них учиться. Не дайте себя одурачить продавцам различных «эликсиров богатства» - подобная чушь появляется и исчезает на ежедневной основе...

А проверенные принципы создания и развития успеха были, есть и всегда останутся эффективными и действенными.

Ошибка № 9 – Наглое копирование ресурсов других предпринимателей

Сторонники данного направления деятельности утверждают, что «имитация – сестра искусства». С болтологической точки зрения они, возможно, и правы, но когда дело доходит до маркетинга, тупое и наглое копирование ресурсов других предпринимателей может оказать Вам как раз ту услугу, которую Вы меньше всего желали бы получить.

Знаете, сколько раз некоторые умники и «гении» внаглую стягивали контент с моих сайтов и перепечатывали его у себя, выдавая за собственный? Таких случаев не перечесть.

Знаете, сколько раз такие же «предприниматели» копировали слово в слово мои продающие тексты и рекламные e-mail-письма для того, чтобы «толкнуть» на рынок собственный информационный товар, представляющий собой ни что иное, как информационный мусорный бак?

Таких случаев, наверное, было еще больше...

НИКОГДА не занимайтесь ничем подобным. И на то есть веские причины, о которых я сейчас Вам вкратце расскажу.

Если Вы внаглую скопировали тот или иной ресурс кого-либо из предпринимателей (присвоили себе его статью, «стянули» продающий текст, «подогнав» его под собственный товар и пр.), весьма велика вероятность того, что когда этот Ваш «подвиг» всплывет (а он обязательно всплывет, причем очень быстро, ибо INTERNET на самом деле – весьма прозрачная среда), этот предприниматель никогда не будет иметь с Вами никаких дел.

И Вы не только лишаетесь отличного партнера для совместных проектов, более того – скорее всего, Вы наживете в его лице влиятельного и сильного врага.

Лично я, обнаружив, что кто-то «стянул» мой продающий текст, заменив название моего товара на название своего, я сразу выхожу на связь с его хостингом и платежным процессором. В итоге его сайт закрывается, а счет в платежном процессоре блокируется. Вам оно надо?

Кроме того, я веду персональный «черный список», в который заносу тех, с кем никогда не буду иметь никаких дел в будущем. И знайте – абсолютное большинство грамотных и успешных предпринимателей ведут точно такие же собственные списки. Более того – многие партнеры обмениваются этими списками, чтобы держать друг друга в курсе относительно того, что происходит вокруг.

Ибо как только кто-то из новичков «отличился» подобным наглым несанкционированным копированием, мы знаем: этому человеку верить и доверять нельзя. А раз нельзя доверять – значит, никаких совместных дел с ним у нас никогда быть не может, тем более – совместных проектов по бизнесу.

Конечно, он может в дальнейшем исправиться, но... знаете, что? Сила первого впечатления очень сильна, и если Вас угораздит попасть в эти списки – можете считать, что на Вас и Ваших проектах навсегда поставлена печать отверженности.

Вот Вам мой совет: если Вы наткнулись в Сети на ресурсы того или иного предпринимателя, идея которых Вас восхищает и вдохновляет – вместо того, чтобы нагло копировать эти ресурсы, свяжитесь с ним и попробуйте организовать какой-либо совместный проект на базе развития данной идеи. Если тот или иной предприниматель заинтересован в дальнейшем ее развитии, он с удовольствием обсудит с Вами перспективы.

А, возможно – разрешит продолжать Вам реализацию данной идеи на Вашем собственном ресурсе. Как знать? ☺

Действуя таким образом Вы не только не нарушите ничьих прав и не наживете себе врагов – наоборот, Вы встретите много новых друзей и зложите прочный фундамент осуществления высокоприбыльных совместных проектов в будущем.

Ошибка № 10 – Падение духом из-за отсутствия моментальных результатов

Достижение успеха в бизнесе (в том числе и онлайн-овом) подобно освоению искусства игры на музыкальном инструменте. Успех не приходит за пару дней, и на овладение нужным мастерством и оттачивание навыков требуется довольно продолжительное время. Никогда не считайте главным показателем только результаты, которые должны наступить сразу же, немедленно... такая психологическая установка приведет Вас к метанию от одной «схемы быстрого богатения» к другой. А из этого, как известно, никогда не выйдет ничего хорошего.

Ваши цели должны быть тактическими, измеримыми и достижимыми. Особенно это важно на первоначальных этапах создания и развития Вашего бизнеса. К примеру, если у Вас пока нет собственного подписного листа, не следует сразу ставить себе цель обзавестись листом в 100 000 человек. Начните с постановки цели создания подписного листа в 100 человек, а когда эта цифра будет достигнута – двигайтесь далее, к более впечатляющим показателям.

Если Вы не умеете писать продающие тексты для собственных товаров и услуг, поставьте себе цель освоения мастерства копирайтинга и задачу написать 3 продающих текста для своих коммерческих товаров в течение ближайших 6 месяцев. И так далее, надеюсь, идея Вам понятна.

И, наконец, уделяйте время развитию собственного бизнеса на ежедневной основе. Как известно, главный ключ к успеху – это постоянное и неуклонное улучшение. Даже если Вы потратите на улучшение собственного бизнеса 30 минут в день, это уже добавляет 15 часов работы над Вашим проектом ежемесячно. Выдерживайте эту норму в течение года – и Вы будете немало удивлены результатами.

Естественно, удивлены в положительном смысле. ☺

Вместо заключения

Все мы совершаем ошибки, такова наша природа. Errare humanum est – тут уж ничего не поделаешь. Самое главное – замечать собственные ошибки, исправлять их, делать из них выводы и не допускать подобных оплошностей в своей дальнейшей работе.

Искренне надеюсь, что материал данного небольшого специального доклада оказался Вам полезен и помог открыть Вам глаза на те опасные ошибки, которые характерны практически для всех новичков онлайн-бизнеса.

Если какая-либо из описанных здесь ошибок совершается Вами – немедленно прекращайте этим заниматься и принимайте все нужные меры для устранения этой ошибки. Если же Вы заметите, что какая-либо из ошибок совершается кем-либо другим – дайте человеку знать об этом, а если он не станет Вас слушать – просто перешлите ему копию настоящего доклада.

Он прочитает его и сделает выводы, даже если и не признается Вам в этом. Но что самое главное – Вы сделали доброе дело, и Ваше добро обязательно вернется Вам сторицей.

В этой связи хочу еще раз попросить Вас – если Вы знаете кого-либо из своих партнеров, друзей, знакомых, кому материалы настоящего специального доклада будут полезны (это касается также и Ваших подписчиков и посетителей Вашего сайта, если таковые у Вас есть) – не сочтите за труд, перешлите им копию настоящего документа.

Они будут Вам благодарны!

Еще раз спасибо и успехов Вам в развитии Вашего онлайн-бизнеса! Обязательно увидимся на страницах других полезных материалов!

Искренне Ваш друг,

Michael Rasmussen

Майкл Расмьюсен.

<http://www.MichaelRasmussen.com>

Хотите заработать на бесплатной раздаче данной электронной книги?



[Щелкайте здесь!](#)

**Партнерская Программа
Виртуального Колледжа
электронной коммерции**

<http://www.berestneff.com/affiliates/>