

МИЛЛИОН С АВТО-ВЕБИНАРА

откровенная книга о том,
как устроен наш бизнес
в теме онлайн-обучения

pdf • fb2 • online



Академия
Информационного
Бизнеса

Хотели бы Вы зарабатывать много, иметь свободное время и давать своей семье лучшее?

.

В этой книге мы будем говорить об открытии своего образовательного онлайн-проекта и его автоматизации.

Как зарабатывать миллионы рублей на онлайн-обучении в автоматическом режиме.

Я расскажу, как это происходит у нас, какие есть нюансы, и кому подойдет эта возможность.

Особый акцент я буду делать на автоматизации продаж – это важнейшая «фишка» образовательного онлайн-бизнеса.



.

Забегая вперед, скажу, что хорошо зарабатывать в этой теме может любой трудолюбивый человек.

Если Вы автор, тренер, педагог, специалист – Вы можете создать такой проект для себя и поставить продажи на автомат.

Если Вы не являетесь педагогом, консультантом или выдающимся специалистом – не беда.

Вы можете открыть образовательный проект и продюсировать таких специалистов (а их на рынке очень много).

Также Вы можете просто зарабатывать приличные деньги на организации процесса для других – как удаленный специалист с очень высокой оплатой.

.

Освоить эту тему достаточно просто – при определенном старании.

В этой книге мы будем говорить о том, как организовать проект в целом и основной упор сделаем на автоматизации продаж.

Кто бы что ни говорил, а в образовательных онлайн-проектах продажи – это 70 - 80% процентов успеха.

Некоторые считают, что и все 90%, но я пока не уверена.

И автоматизация продаж в современных реалиях – это уже не роскошь, а суровая необходимость.

В большинстве случаев только так можно зарабатывать много, системно, имея при этом свободное время и возможности для дальнейшего развития.

Что будет в этой книге

Мы поговорим о том, зачем открывать свой обучающий онлайн-проект и зачем его автоматизировать.

Будем говорить о том, какие есть способы заработка в теме онлайн-обучения.

Будем говорить об основных этапах построения этого бизнеса – как он устроен и что делать по шагам.

Обязательно расскажу экономику процесса, какие требуются затраты, какая может быть прибыль – на конкретном примере одного из наших проектов.

И, конечно – автоматизация продаж.

Без нее этот бизнес не был бы таким замечательным.

Ведь свободное время и приличный доход – это определенный образ жизни и захватывающие возможности для всей семьи.

Кто мы такие

Для тех, кто нас еще не знает, буквально несколько слов обо мне и о нас.

У нас бизнес семейный, мы работаем вместе с мужем.



Несколько лет назад мы пришли в интернет, начали вести онлайн-проекты.

Сначала в бизнес пришел мой муж – как продюсер.

У него было несколько успешный проектов продюсирования – он продвигал авторов, упаковывал и раскручивал.

Потом подключилась и я.

Я начала успешно зарабатывать на партнерских программах онлайн-курсов.

Подробнее об этом я рассказываю в книге «Ушла в декрет и не вернулась».

Со временем моими успехами начали интересоваться подруги, и мы сделали для них обучающий курс.

Результаты учениц были настолько впечатляющими, что мы начали продавать этот курс всем желающим мамочкам.

Результатов стало еще больше.

Мы улучшили, дополнили курс и теперь это полноценная программа обучения бизнесу – с курсами по рекламе, копирайтингу, созданию сайтов, маркетингу, автоворонкам и многому другому.

Желающих обучиться стало так много, что мы пришли к тому, что продажи нужно ставить на автомат.

И однажды мы запустили свой первый авто-вебинар.

Это был поворотный момент.

Представьте, что Вы наладили некую систему продаж в интернете, занимаетесь своими делами, и время от времени получаете уведомления о зачислении денег.

Также, автоматизация позволила нам продавать больше.

Намного больше!

Ведь авто-вебинар продает непрерывно – днем и ночью без отдыха.

Я бы так не смогла 😊



Более того, мы попробовали и увидели, что такая система продаж годится для любых онлайн-продуктов.

Для любых!

В итоге мы сделали (и продолжаем) множество таких автоматических систем для продажи других продуктов.

Какие-то из этих продуктов наши, какие-то авторов, которых мы продюсируем, какие-то вообще партнерские.

Мы начали плодить такие системы.

Представьте, что у Вас несколько продающих систем, которые работают непрерывно.

Представьте, что в интернете ежечасно крутятся ваши авто-вебинары, на которых присутствуют люди и делают покупки.

Повторюсь – продукты могут быть ваши, могут быть сторонних авторов, могут быть партнерские.

С продуктами сейчас проблем нет.

Авторов, тренеров, коучей и прочих специалистов очень много – и все хотят продвигаться через интернет.

Сейчас проблема – продавать.

И эту проблему решает правильно настроенная система, которая работает 24 часа в сутки 7 дней в неделю без перерыва на обед и сон – работает и продает сама.

Что дает нам этот бизнес

Почему именно онлайн-курсы и почему автоматизация?

.

Первое – это свобода.

Свобода ни в коем случае не означает, что не нужно ничего делать, а только лежать на пляже, подсчитывая прибыль.

Еще раз хочу подчеркнуть – ни в коем случае.

Легких и волшебных денег в этой теме нет!

Мы много работаем.

НО!

Мы работаем только тогда, когда этого хотим, где хотим и когда это реально необходимо.

Причем, большую часть работы я делаю на смартфоне.



В случае наемного труда или бизнеса, завязанного на офис и сотрудников, такое просто невозможно.

Второе – это бизнес на себя.

Мало того, что все правила для себя задаем только мы – от наличия дедлайнов, до графика работы и ее направления.

Важно еще и то, что все, что мы делаем идет нам в копилку – накопление, а не отработка.

Мы создаем Актив, который постоянно растет в цене.

И все это на 90% автоматизировано.

Третье – возможность работы БЕЗ сотрудников.

Для кого-то это не важно, но для нас важно – у нас нет ни одного сотрудника.

Соответственно – нет задач администрирования, HR, мотивации, воровства, трудовых конфликтов и т. п.

Администрирование и найм отнимают очень много времени, сил и внимания.

Некоторые называют персонал командой – но кого они хотят обмануть?

Кроме того, работа с персоналом как таковая, не является бизнес – деятельностью, и сама по себе не приносит ни копейки.

Сотрудники – это необходимая для некоторых видов деятельности издержка.

Не даром все, кто только может, стараются роботизировать процессы.

А в образовательном онлайн-бизнесе автоматизация – это обычная часть работы.

Роботизация уже произошла.

Где еще такое возможно?

Четвертое – сама автоматизация [наше любимое]

Этот бизнес просто автоматизировать.

Не нужно сидеть в интернете с утра до вечера с красными глазами.

Как автоматизируется заработок на партнерских программах я рассказываю в книге «Ушла в декрет и не вернулась».

Если еще не читали – прочтите обязательно.

В продажах онлайн-курсов основа автоматизации продаж – это авто-вебинар и определенная последовательность писем к нему.

Каждый месяц на наших авто-вебинарах совершаются сотни покупок, постепенно мы приближаемся к тысяче.

Возможно, сейчас, когда вы читаете эту книгу, мы уже перешагнули тысячный рубеж.

Автоматизация дает возможность не только зарабатывать много, но и перемещаться в пространстве и времени по своему усмотрению.

Путешествия, внезапные поездки, дни тишины, переезды в лучшие места становятся просто еще одной возможностью в жизни.

Разве не стоит уже только ради этого освоить тему?



Представьте, что Вы не привязаны ни к месту, ни ко времени, ни к клиентам!

Ваш доход происходит почти автоматически, забирая на себя несколько часов в неделю.

Этот доход контролируем, прогнозируем и он растет.

Вы можете работать там, где есть Интернет.

Основную часть работы можно делать через смартфон.

Представили?

.

Сейчас это реальность – благодаря возможностям автоматизации обучающего онлайн-бизнеса.

Еще раз хочу отметить, что не имеет значения являетесь ли Вы автором тренингов или нет.

Вы можете создавать такие системы как под свои продукты, так и под продукты других людей.

(!) Большинство из продаваемых нашими авто-вебинарами продуктов не наши (не мы их создали, не мы обучаем, не мы отработываем оплаты).

Мы не привязаны и можем путешествовать.

Лучшее для семьи

Те, кто за нами следит, видит, что мы переехали в место, где нам очень нравится – природа, климат, отсутствие суеты, инфраструктура, хороший Интернет 😊



Для нас основным фактором был климат.

И ребенку от этого хорошо, и нам приятно.

Когда мы жили в Санкт-Петербурге, я общалась с мамами из теплых краев, которые мне писали «а у нас здесь дети целый день на улице».

Теперь я понимаю, что это такое!

У меня теперь малыш целый день на улице.

И сами мы стали много времени проводить на чистом горном воздухе.

В Питере ты два часа погулял – и бежишь домой замерзший.

Причем, два часа – это когда повезло с погодой.

А тут гуляешь весь день – тепло, хорошо, курсы продаются, оплаты приходят.

Это был наш выбор – климат, природа, экология.

У вас могут быть другие приоритеты, но главное – это возможность их реализовать.

Мы выбрали лучшее для своей семьи и просто переехали.

Без увольнения с работы, без переговоров с начальством, сотрудниками, клиентами и т. п.

Ни с кем не согласовывая.

Просто собрались и переехали.

Я считаю, такая возможность бесценна.

Финансовый аспект

Грамотно выстроенный обучающий проект дает весьма ощутимые и вдохновляющие деньги.

Далее в книге я на своем примере покажу цифры.

Этот бизнес может без проблем кормить всю семью и даже более того.

Но давайте двигаться дальше.

Будем переходить непосредственно к теме.

Способы заработка в теме онлайн-обучения

Кому эта тема подходит и какие способы есть?

Я уже начала об этом писать, но сейчас хочу подробнее остановиться на каждом варианте участия в бизнесе.

.

Первые, для кого подходит эта тема – специалисты, педагоги, консультанты, носители опыта.

Если вы тренер, коуч, педагог, специалист в какой-то области или имеете уникальный опыт – эта тема точно для вас.

Вариантов может быть много – от продажи собственных курсов, до набора людей на консультации – все на автомате.

.

Второй вариант – открытие онлайн-школы с приглашением тех самых педагогов, коучей, специалистов.

Такой способ подойдет вообще всем, кто имеет основы организаторских способностей и желание зарабатывать.

У вас в онлайн-школе может быть несколько направлений, где будут работать приглашенные вами педагоги.

Они будут вести уроки, записывать курсы, давать консультации, проводить эфиры, генерировать контент и так далее.

Вы же будете организовывать систему и развивать ее.

Вы можете создавать тематические тренинговые центры, сервисы поиска репетиторов, авторские проекты с приглашенным спикером, онлайн-марафоны и тому подобное.

Вариантов очень много.

Конкуренции пока почти нет.

Вот вам пример для легкого старта:

собираете подписчиков по какой-то теме (например, воспитание детей) и приглашаете авторов выступить на вашу аудиторию.

Авторы выступают, делают продажи, деньги делите.

Потом вы это все автоматизируете и крутите авто-вебинары снова и снова – без конца.

Точнее – они сами крутятся.

Просто делаете из проведенного вебинара авто-вебинар и пристраиваете к нему определенную последовательность писем.

Потом приглашаете еще одного автора и снова автоматизируете.

Потом еще – все происходит по одной и той же простой схеме, которую легко освоить.

И это лишь пример одного из многих способов.

Согласитесь, звучит не так уж фантастично.

И это так и есть – нужно лишь усвоить определенные навыки, нюансы создания авто-вебинара и воронки к нему.

Или вот еще пример возможного бизнеса – продюсирование конкретного проекта конкретного автора.

Тоже очень удобная тема для тех, кто не обладает отдельными знаниями для подготовки своих курсов.

Наверняка, вы знаете кого-то, кто умеет что-то делать.

Звучит забавно, согласна 😊

Но в этом и смысл – все просто.

Это может быть, к примеру, ваша подруга – инструктор по йоге, мастер маникюра, преподаватель вьетнамского, специалист по сертификации хомячков, и так далее.

Вы можете предложить ей партнерство.

Она готовит курс, а вы занимаетесь его продвижением и ставите продажи на автомат.

В таких случаях люди договариваются о проценте раздела прибыли между автором и продюсером.

Когда продажи автоматизированы – процент продюсера обычно выше, так как автору не нужно заниматься продажами – проводить вебинары, давать консультации.

К примеру 60/40, или 70/30.

И – внимание – вы можете работать не с одним таким автором!

После того, как вы автоматизировали продажи – берите следующего.

Через год такой работы в вашем активе будут десятки работающих авто-вебинаров, каждый из которых приносит деньги круглосуточно.

Есть множество моделей построения такого бизнеса – я не буду сейчас вдаваться во все детали.

Суть и основа всегда одна – продающий авто-вебинар.

Просто примите мысль о том, что наладить автоматические продажи достаточно просто и для этого не обязательно иметь свои продукты или кого-то обучать.

.

Более того, вы можете вообще не создавать свой бизнес, если не хотите.

Вы можете просто оказывать услуги по настройке продающей системы.

Такого рода услуги ценятся очень высоко.

Казалось бы, сейчас очень много разнообразных интернет-специалистов, фрилансеров, помощников предпринимателей.

НО!

99% из них имеют лишь поверхностные навыки в разрозненных аспектах работы.

Некоторые могут сделать продающую страницу.

Чаще всего эти страницы ужасны и не продают.

Некоторые могут настроить рекламу, которая только съедает деньги и генерирует грусть.

Поверьте, мы периодически пытаемся привлечь помощников, и я знаю, о чем пишу.

Это тихий ужас.

И также мы точно знаем, что предприниматели и авторы ищут толковых специалистов по автоматизации продаж.

Зарплаты начинаются с шестизначной величины.

Но нужно хорошо разбираться в теме.

.

Консультирование, коучинг, онлайн-тренинги и марафоны, обучающие курсы, онлайн-школы и т. п...

Алгоритмы продвижения и автоматизации продаж во всех этих моделях одинаковые.

Вы сможете зарабатывать или делать свой бизнес в любом из этих направлений!

Этот рынок растет и спрос на автоматизацию будет лишь увеличиваться.

Этапы открытия и развития проекта

Этапы открытия своего обучающего проекта в целом одинаковы, вне зависимости от модели, которую вы для себя выберете.

Будет различаться лишь делегирование отдельных процессов.

Что-то вы будете делать самостоятельно, что-то отдавать партнерам.

Это детали, которые вы освоите по ходу обучения.

Главное – продажи.

И, чтобы проект состоялся, он должен пройти определенные этапы развития.

Каждый из этих этапов в отдельности может быть основой для бизнеса или заработка.

Давайте рассмотрим их в системе.

.

Вот эти этапы:

1. Выбор ниши и модели бизнеса.
2. Выделение ценности и формулировка продукта.
3. Предварительная упаковка продукта.
4. Предварительные продажи.
5. Упаковка и производство продукта.
6. Автоматизация продаж.
7. Автоматизация продукта.
8. Усиление воронки.
9. Масштабирование.

Это шаги, которые необходимо пройти, чтобы бизнес получился и начал приносить ощутимую прибыль.

На первый взгляд список может показаться сложным, но есть хорошая новость.

Вот она:

совсем не обязательно и даже вредно делать все самостоятельно.

Главное – научиться делать продающую структуру.

Все остальное можно делегировать, причем, за небольшую плату.

Если вы научитесь делать продающий авто-вебинар – вокруг вас соберутся люди, которые захотят делать все остальное.

Раскрою вам небольшую тайну – я за всю свою жизнь, на момент написания этой книги, провела менее десяти живых продающих вебинаров.

Юра, мой муж – вообще только один. Один!

.

При этом в наших бизнесах ежечасно крутятся и приносят деньги десятки продающих авто-вебинаров.

Просто потому, что мы умеем делать продающие авто-вебинары и настраивать цепочки сообщений к ним.

Мы умеем организовывать автоматизированные продажи – как для себя, так и для других.

Поэтому желающих работать с нами много.

И эта книга как раз об этом – нужно научиться делать что-то одно, но самое главное.

Это главное – продающий авто-вебинар и воронка к нему.

Но давайте вернемся к этапам построения бизнеса.

Их важно знать, чтобы видеть картину в целом и управлять процессом.

.

Первый этап

Первый этап – это выбор ниши и модели бизнеса.

Хотя бы приблизительно, но нужно понять для себя кому и в чем вы хотите помогать.

И в какой модели – своими руками, или руками автора.

Это не сложно и, как правило, ответ лежит на поверхности.

Если вы специалист – это очевидно.

Если хотите продвигать специалистов – на старте пляшем либо от наличия подходящих знакомых, либо от конъюнктуры рынка.

Здесь не нужно зарываться в сложные поиски – идем по самому простому пути.

А разобраться в нюансах и выбрать лучший вариант мы поможем, это не проблема.

Далее, по мере наработки опыта, вы уже определитесь окончательно и научитесь подбирать выгодные тематики.

.

Второй этап

Второй этап – формулировка ценности и смыслов.

Принципиально важно четко и понятно рассказать людям о том, в чем их выгода от приобретения продукта.

Само - собой эта выгода должна быть реальной.

Ни в коем случае нельзя придумывать и обманывать.

Хорошая новость в том, что, если эта польза и выгода реально существуют, сделать продающее описание не так уж сложно.

Есть наработанная методика, которую достаточно один раз освоить – с этим мы тоже помогаем.

На данном этапе создания бизнеса мы создаем продающую структуру.

Это главный момент всего процесса.

Здесь мы определяемся с позиционированием, ценой, форматом продукта, формулируем оффер, делаем продающую презентацию и готовим продающую страницу.

Этот навык, по сути, является той бездной, которая разделяет людей на бедных и богатых.

Если вы научитесь создавать продающую структуру на основе ценности и выгоды – вы сможете продавать все, что захотите.

Все – что – захотите.

Это залог устойчивого поступления денег, чем бы вы ни занимались.

Прекрасных продуктов, классных экспертов на рынке очень и очень много.

Но выделить ценность, сформулировать, упаковать и продавать на автомате могут немногие.

Эти немногие и есть люди с деньгами.

Мы с радостью вас этому обучим, если захотите.

Вливайтесь.

.

Третий этап

Третий этап – это проект продукта.

Продукт – это формат передачи той самой ценности, о которой мы говорили выше.

Тут есть свои правила и готовые решения – мы все вам дадим, придумывать ничего не нужно.

Этот этап самый простой и наименее затратный.

Один из плюсов продукта в теме онлайн-обучения в том, что его не обязательно производить до того, как будут сделаны продажи.

Затраты на подготовку этого этапа – ноль рублей.

Делаете описание структуры продукта и начинаете продавать.

Покупают – записываете уроки или проводите онлайн.

Не покупают – прекрасно – меняете концепцию, продающую структуру и пробуете снова.

Сначала продаем, потом создаем.

Никаких рисков.

Затраты на тестирование – карманные деньги.

Помните, я писала о том, что продажи – это 70 - 80% успеха?

После того, как вы протестируете и запустите продающую структуру, проблем с продуктом не будет.

Вы можете подготовить его самостоятельно, либо пригласить эксперта.

На реально работающие продажи к вам будет очередь из желающих.

.

Четвертый этап

Четвертый этап – это предварительные продажи.

Пред-продажи.

Он логично вытекает из смысла третьего этапа и в целом там же и описан.

Давайте пробежимся по списку:

1. Определяетесь с нишей и моделью бизнеса.
2. Делаете продающее описание продукта.
3. Создаете проект продукта.
4. Делаете предварительные продажи.

Далее вилка: если продажи не пошли – возвращаетесь на первый или второй этап и вносите изменения.

После этого пробуете снова.

Прелесть этого бизнеса в том, что затраты на каждый из таких циклов – это карманные деньги.

Вам не нужно собирать тысячные вебинары, чтобы проверить продажи.

Достаточно пары сотен человек, чтобы все стало понятно.

А набрать такое количество людей стоит одного хорошего похода в магазин, не более.

Окупаются ли эти затраты?

Тысячекратно.

Но вернемся к нашей схеме.

Если вы попробовали и продажи пошли – замечательно – переходите к пятому этапу.

.

Пятый этап

Пятый этап – это производство продукта.

Логика проста: если продукт продается – записываете курс, проводите онлайн-тренинг и т. д.

Повторюсь – можете делать это самостоятельно, можете делегировать.

Если ваш продукт консультации – вообще проблем нет.

Поэтому – шестой этап.

Шестой этап

Шестой этап – это автоматизация продаж.

Если тестирование продаж вы проводили через живые вебинары – берете наиболее успешный эфир и пакуете его в авто-вебинар.

Это не сложно.

Если вы изначально делали авто-вебинар без проведения живого – все уже готово.

Далее настраиваете цепочку автоматических сообщений, которые разогреют интерес, приведут людей на авто-вебинар и будут общаться с ними после.

Запускаете трафик и наслаждаетесь сообщениями о зачислении денег.

Освободившееся время переносите на реализацию седьмого этапа.

.

Седьмой этап

Автоматизация продукта.

На этом этапе нам нужно освободить себя максимально.

Если вы делаете продукт не сами – нет проблем – для вас этот этап уже реализован.

Если же автор, тренер, педагог непосредственно вы – нужно сделать несколько простых действий, чтобы освободить себя от рутины.

Смысл в том, чтобы для покупателей продукта прохождение уроков и получение поддержки происходило без вашего участия (кроме пакетов с личной работой и консультаций).

В детали вдаваться не буду – опишу лишь в общих чертах.

Уроки разбиваются на мелкие тематические кусочки и размещаются в специальном учебном кабинете, который выдает следующий урок после прохождения предыдущего.

В этом нет ничего сложного, такие сервисы сейчас доступны и легко настраиваются.

Покупателям удобно – разбитый на кусочки процесс, задания по каждому уроку, собственный график прохождения – это ценно уже само по себе.

Ну а поддержку, кураторство поручаете кому-то за относительно небольшую плату.

Например, это может быть один из успешных ваших же учеников, или приглашенный эксперт на четверть ставки.

После реализации этого этапа вас уже можно поздравить – вы обладатель самостоятельно работающей системы.

Люди сами покупают, сами обучаются, сами получают результаты, сами оставляют отзывы.

Далее можно переходить к следующему этапу.

.

Восьмой этап

Усиление воронки продаж.

Есть несколько простых способов сделать так, чтобы люди покупали ваши продукты охотнее и чаще.

В этой книге я не буду о них рассказывать – этой информацией мы делимся на нашем курсе «Миллион с авто-вебинара».

Хочу лишь сказать, что эти способы мы нарабатывали не один год и потратили на это много денег, времени и сил.

Эти приемы, когда мы начали их внедрять, позволили удвоить продажи уже работавших авто-вебинаров.

Представляете – продажи выросли в два раза!

Мы, конечно, очень этому рады и продолжаем эти способы развивать.

Тем более – они помогают сделать следующий, последний, этап более эффективным.

Девятый этап уже непосредственно ведет нас к большим выручкам и семизначным доходам.

.

Девятый этап

Масштабирование.

После того, как мы протестировали, запустили и автоматизировали систему, которая работает в плюс – логично ее увеличивать максимально.

Есть несколько способов масштабирования – вот самые очевидные из них:

1. Увеличение трафика заинтересованных людей.

Наращиваем рекламу с уже имеющейся прибыли.

Соответственно – больше людей заходят в нашу систему, больше оплат, больше прибыль.

2. Дублирование системы на другие ниши.

Логично предположить, что один и тот же продукт можно продавать разным категориям людей – просто показывая его под разными углами.

Немного видоизменяем описание и запускаем систему на другую категорию людей.

Можно поменять название, цену, подачу и даже продающего спикера – по уже отлаженной методике это не проблема.

3. Дублирование системы на другие продукты.

Если вы смогли настроить продающую авто-систему для одного продукта – сможете и для другого.

Даже если другой продукт на первый взгляд сильно отличается – модель одна и та же.

Есть и другие способы масштабирования, но эти три самые простые и очевидные.

Применение даже одного из них, или их комбинации приводит к тому самому миллиону, ради которого все и затевается.

Обобщение:

Чтобы построить автоматизированную систему продаж обучающих онлайн-продуктов и зарабатывать семизначные суммы нужно пройти несколько этапов.

Вот эти этапы еще раз:

1. Выбор ниши и модели бизнеса.
2. Выделение ценности и формулировка продукта.
3. Предварительная упаковка продукта.
4. Предварительные продажи.
5. Упаковка и производство продукта.
6. Автоматизация продаж.

7. Автоматизация продукта.
8. Усиление воронки.
9. Масштабирование.

.
Большую часть всей работы можно и нужно делегировать.

Главное – научиться делать продающий авто-вебинар.

Вокруг него можно выстраивать систему.

С полного нуля до первых денег можно дойти за несколько месяцев.

С полного нуля до миллионных продаж – от года.

(!) Пожалуйста, не питайте иллюзий и не верьте недобросовестным продавцам «успешного успеха».

Быстро и легко выйти на устойчивые приличные доходы в новой для себя теме не получится – нужно трудиться, набирать опыт, систему и мастерство.

Если какие-то навыки и опыт в этой теме у вас уже есть – дело пойдет быстрее, но не фантастически быстро.

Это важно понимать и выстраивать адекватные ожидания и от этого планировать свою жизнь.

.

Экономика на примере кейса

На одной из конференций по трафику и у меня была интересная беседа.

Рядом со мной сел молодой человек лет двадцати – рыжие волосы в разные стороны, глаза горят, энергия плещет через край.

Знакомимся, общаемся и в какой-то момент он с радостью мне кричит: «Вы понимаете, инфобизнес рулит!»

Он, буквально, захлебывался от восторга.

Когда страсти улеглись, и мы начали разговаривать, оказалось, что он буквально только что пришел в тему.

Два года проработал в SMM агентстве, занимался настройкой рекламы.

Всему выучился и увидел, что через интернет продается много обучающих программ по этой теме.

Он создал свой курс.

За день до нашей встречи он провел успешный вебинар и у него получились продажи.

Он продал своих курсов на 500 000 рублей.

С одного вебинара.

Потратил на рекламу 150 000 и заработал чистыми 350 000 рублей.

Замечательно?

Да!

Но, вот важный момент:

Я не знаю, хватило бы его на еще один такой же вебинар.

Ведь живое проведение эфира – это весьма затратное мероприятие.

По энергетике, времени, эмоциям.

Нужного готовиться, собирать людей, волноваться, настраиваться, забывать слова и так далее.

Плюс – факторы, которые невозможно учесть.

Проводя живой вебинар, вы можете сделать все правильно, набрать достаточное количество участников, подготовить крутой оффер и т. п.

НО!

У вас могут просто не получиться продажи именно в эти два часа, отведенные для эфира.

Причин может быть миллион – от технического сбоя, до «не той» интонации голоса.

В этот день может проходить эфир у вашего конкурента, может случиться стихийное бедствие, может сломаться интернет, может забрахлить компьютер, обезьяны могут пролить на ваш ноутбук воду за пять минут до начала (реальный случай) и так далее.

Что я хочу сказать: с одной стороны, с хорошо проведенного живого эфира можно заработать много и сразу – если все сложится удачно.

Но удачно может и не сложиться – рисков много, и они часто непредсказуемы.

С другой стороны – если говорить об авто-вебинаре, то с каждой отдельной трансляции вы заработаете намного меньше, чем с одного [удачного] живого вебинара.

Просто потому, что авто-вебинары крутятся постоянно и поток потенциальных покупателей распределяется на множество эфиров (вместо одного).

С одной трансляции авто-вебинара мы зарабатываем намного меньше, чем с одного удачного живого.

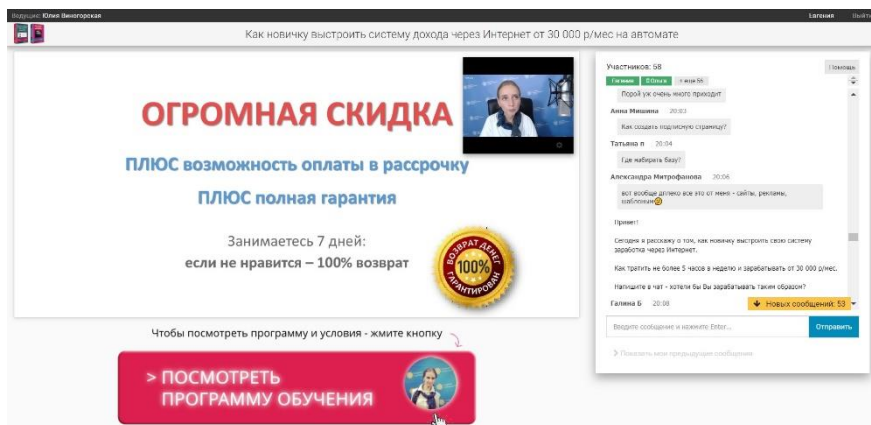
НО!

Мы не рискуем деньгами, так как нет необходимости тратить сразу большую сумму, чтобы набрать много людей на эфир.

Мы не тратим силы и время на подготовку и проведение вебинара – он уже автоматизирован.

Мы не рискуем непредсказуемыми факторами – авто-вебинар крутится ежедневно или ежечасно (как настроите), что бы ни происходило.

И (!) он всегда проходит одинаково успешно.



Пример трансляции автовебинара.

•

Это как в известной сети по продаже бургеров – ты можешь зайти в закусочную в любом городе мира и всегда получишь одинаково качественный продукт.

Авто-вебинар – это некая данность, константа, вокруг которой можно выстраивать и улучшать систему.

К тому же – я уже писала об этом – одновременно у вас может крутиться неограниченное количество авто-вебинаров.

Весь ваш труд уходит не на поддержание текущего уровня дохода, а на его увеличение за счет приращения системы.

Это бесконечно ценно.

•

Для сравнения – вот пример только одного месяца в одной из моих авто-вебинарных воронок:

Ид	Название кампании	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма	Завершение	Кли
	как маме зарабатывать в детете	310	42 738	51 005	53.79 р.	Использует...	16 675.49 р.	Непрерывная	
	17 май_2018	13	4 269	4 349	140.91 р.	Использует...	1 831.83 р.	22 мая 2018 г.	
	Курс_май_2018 — копии	25	9 126	9 154	107.87 р.	Использует...	3 014.73 р.	Непрерывная	
	Курс_май_2018	32	6 752	7 160	104.72 р.	Использует...	3 351.16 р.	Непрерывная	
	как маме зарабатывать в детете — 10.12 — копии	71	17 203	17 569	72.52 р.	Использует...	5 140.70 р.	Непрерывная	
Результаты, число кампаний: 9		567	85 451	114 328	64.36 р.		36 490.21 р.	Всего потрачено	

автосерия
+ автовебинар

Счета*			
Оплатили	Доходы	Прибыль	Составление
209 350 Р	209 350 Р	199 215 Р	10 135 Р

Потрачено за месяц на рекламу 36 500 р.

Продажи составили 199 000 р.

После вычета налогов и оплаты сервисов чистая прибыль составила около 150 000 р.

Да, тот парень с одного вебинара заработал больше.

НО – огромное и громадное НО:

Первое – это один из многих моих авто-вебинаров.

Второе – на контроль этой воронки я потратила пару часов за месяц, пока сидела на детской площадке – просто следила за рекламой со смартфона.

Третье – после добавления усиливающих фишек, о которых я писала в восьмом этапе, продажи удвоились.

Четвертое – я уверена.

И это очень важно!

.

Просто представьте, что где-то в интернете налажен и запущен некий процесс, который точно приносит вам деньги, если привести на него людей.

И поддержание этого процесса не стоит вам ни копейки.

Вам не нужно почти ничего делать, чтобы этот процесс происходил – он сам работает.

Авто-вебинар запускается в назначенное время, сообщения к нему уходят сами, нужные страницы открываются, система принимает оплаты.

Нужно затрачивать лишь пару часов в неделю / в месяц на контроль общих показателей и корректировку рекламы (рекламе тоже обучаем).

И этот процесс безостановочно приносит деньги.

Представили?

Вдохновляет?

Меня очень вдохновляет!



Вложения в бизнес

Стоимость старта и развития этого бизнеса – карманные деньги.

Да, в моем примере на рекламу ушло больше, но это затраты на систему, которая уже работает и приносит прибыль.

Затраты на рекламу взяты из прибыли.

Параметры системы известны (авто-вебинар!) и уровень продаж прогнозируем.

Фактически, беспроигрышное вложение.

На старте же – при тестировании – достаточно нескольких тысяч рублей на все.

При правильном подходе собрать аудиторию в пару сотен человек для тестирования за эти деньги – не проблема.

Этого трафика достаточно для многократного тестирования и запуска продаж с прогнозируемой прибылью.

А дальше постепенно масштабируем уже за счет прибыли.

В каком еще бизнесе можно найти такие условия?

Я не знаю.

Конечно, в теме онлайн-обучения есть свои нюансы и у вас может не получиться.

Это нужно понимать – любой бизнес – это отсутствие гарантий по определению.

Но мы поможем сделать вероятность вашего успеха выше – обо всем расскажем, поделимся опытом и дадим очень мощную базу для старта.

.

Наши выводы

Ни я, ни мой партнер (муж 😊) не являемся какими-то гуру или абсолютными авторитетами в теме.

Мы обычные люди.

Просто мы начали немного раньше и не сошли с дистанции.

Мы знаем, чего хотим, постоянно пробуем новые способы, анализируем и систематизируем этот опыт.

Мы делимся тем, что реально работает и говорим об инфо-бизнесе как есть.

Это интересный бизнес, в который легко войти и достаточно просто выстроить приемлемые и даже приличные доходы.

Здесь нет финансовых рисков.

Этот бизнес легко поддается автоматизации.

В нем нет ничего сложного.

Мотивированный, трудолюбивый человек способен в нем разобраться, зарабатывать и смотреть в будущее с уверенностью.

Но есть нюансы, как и везде.

Образовательный онлайн-бизнес простой, но не легкий.

Особенностью этого вида деятельности является значительная доля понимания смыслов, формулировок, системности в работе и внутренней дисциплины.

Техническая часть очень простая и с каждым годом становится все проще.

Главное – это умение выстраивать продающую структуру вокруг реально существующей ценности.

Это требует определенного образа мышления.

Для большинства «обычных» людей этот образ мышления не является привычным.

НО! Опять это «но» 😊

Такому способу мышления можно научиться.

Можно научиться видеть ценность в продукте или услуге.

Можно научиться эту ценность формулировать и упаковывать в продающую презентацию.

Можно научиться делать из этой презентации продающий вебинар – своими руками или с привлечением других – не важно.

Можно научиться выстраивать вокруг этого вебинара серию автоматизированных сообщений.

Эти навыки не являются сложными.

Но требуется упорство и труд.

Обучающий онлайн-бизнес – это кропотливый труд.

Освоение этого бизнеса – тоже труд.

И у вас может не получиться.

У вас может не получиться свой бизнес, может не получиться зарабатывать на услугах этому бизнесу.

Вы должны это понимать.

.

Никто в здравом уме и с чистыми помыслами не даст вам гарантии на то, что «у вас точно получится».

Но я считаю, что попробовать точно стоит.

Мы на 100% гарантируем качество нашего обучения и всегда делаем возврат, если что-то не нравится.

Но, повторюсь, это не гарантия вашего успеха.

.

Если вы педагог, эксперт, специалист и хотите выстроить свой бизнес или свою практику через интернет – вам обязательно (это мое мнение) нужно изучить тему построения продающих авто-вебинарных воронок.

Это даст вам возможность не только построить свой бизнес в интернет, но и масштабировать его.

Если вы хотите бизнес, но не хотите / не можете кого-то обучать, консультировать и т. п. – вам стоит изучить эту тему, чтобы выстроить свой бизнес с привлечением экспертов и педагогов.

Повторюсь, это мое мнение.

Мы постоянно что-то пробуем и это дает нам движение.

Только это, по сути, и является основой того, что у нас получается – непрерывное движение.

.

Мы даем полностью рабочую модель и все обновления к ней без ограничения времени.

Мы обучаем тому, как выстраивать бизнес пошагово, системно и методично.

Помогаем освоить психологию и мышление предпринимателя.

Показываем подводные камни, даем фишки и оказываем беспрецедентную поддержку.

Поэтому у вас может получиться.

Если же вы не хотите никакой бизнес, а просто хотите достойно зарабатывать – эти навыки помогут вам совершенно точно.

.

Повторюсь – мы никакие не гуру, не авторитетные эксперты и не хотим таковыми быть.

Мы такие же люди, как и вы, просто занимаемся этим дольше, умеем анализировать и накапливать опыт, и ХОТИМ делиться ЭТИМ ОПЫТОМ.

Во-первых – потому, что это помогает нам двигаться дальше и развиваться.

Во-вторых – потому, что это интересно – нам нравится сам процесс.

Поэтому стоимость наших обучающих программ всегда доступная – это наша позиция.

При этом, качество материала, методики и поддержки всегда на самом высоком уровне.

Это наша стратегия.

Мы считаем, что лучше дать возможность развития и помочь как можно большему количеству людей; и сделать это максимально хорошо.

От этого в выигрыше абсолютно все.

.

Поэтому я от всей души приглашаю вас на обучающую программу «Миллион с авто-вебинара».

Вы сможете научиться и зарабатывать.

Вы получите все необходимые навыки для заработка, построения бизнеса и достижения семизначных продаж.

Это реальная возможность изменить образ жизни для всей семьи и задать новые стандарты.

Мы покажем как.

.



На все вопросы, которые у вас остаются, я с удовольствием отвечу и дам пояснения.

Для этого просто напишите мне в любую из сетей:

Telegram: https://t.me/julia_vinogorskaya

Instagram: <https://www.instagram.com/julia.vinogorskaya/>

VK: https://vk.com/j_vinogorskaya

.

Автоматизация работает.

