

«Стратегический Маркетинг»

“Чем Торговать В Рунете?”

Специальный Отчет: Как узнать, чего **именно** хочет рынок, а потом дать ему это и извлечь колоссальные прибыли!

ВНИМАНИЕ!!! Дарение или перепродажа данного материала без разрешения автора запрещена! Любое несанкционированное копирование и распространение этой книги преследуется по Закону. Если Вы хотите продавать этот отчет, то зарегистрируйтесь в современной партнерской программе Александра Волкова на сайте <http://www.674.us>

От Автора...

Приятель! Я дико рад, что Вы приобрели этот специальный отчет.

Не обращайте внимания на его невнушительный размер, книгу по обложке судить – последнее дело...

Создавая этот продукт, я хотел, чтобы Вы получили максимально качественную информацию. Я не гнался за объемом, я гнался за качеством и надеюсь, что у меня это получилось...

Сейчас, когда в рунете появилось много разных бизнес-пакетов, которые так и жаждут научить новичка всем тайнам маркетинга, но почему-то они проходят мимо самой важной темы в создании своего собственного продукта....

Не имеет значения, какой вид продукта Вы продаете, софт или книгу.

Важно лишь то, кому Вы продаете это. Важно найти свою целевую аудиторию, определенный сегмент рынка, которому Вы сможете предложить ваш товар.

Запомните, ваша задача состоит в том, чтобы не создать спрос (это очень тяжело) на ваш уникальный продукт, а удовлетворить УЖЕ существующую потребность на рынке.

В этом специальном отчете я собираюсь рассказать вам, как найти потребность на рынке, определить свою целевую аудиторию, создать продукт, который будет пользоваться спросом и много еще чего.

Итак!

Давайте начнем.

С верой в ваш успех!

Александр Волков.

<http://www.674.us>

Начало...

Приятель, как ты думаешь, какие самые продаваемые и самые перспективные товары в рунете?

Нет, я не про названия продуктов говорю, а про их формат.

Это ебуки (e-book – электронная книга), специальные отчеты, email курсы, доклады, пошаговые руководства и другие подобные вещи.

Однако, что их всех объединяет?

Это формат!

Книга – текст. Я клоню к тому, что лучше пока забить на создание FLASH уроков.

Почему?

Нерентабельность. Они просто не будут продаваться. Представьте, что у меня стоит обыкновенный модем...

Как, елки-палки, я смогу скачать ваше 50 метровое видео?

Скорее всего, я пошлю вас. Даже, если у вас там будет уникальная информация. А вот, если Вы оформите это в какой-то специальный отчет или электронную книгу, то я с удовольствием куплю её, быстро скачаю и прочитаю.

Теперь, когда Вы знаете, что **выгоднее создавать электронные книги и отчеты**, Вы должны подумать о содержании продукта.

У вас два пути развития...

<http://www.674.us> – Эффективный **ONLINE** Маркетинг.

Путь номер один...

Создавать большие, объемные материалы, которые будут больше мотивирующими, чем практическими. Они пользуются хорошим спросом.

Приведу пример...

Вы толстый (хорошее начало, да? ☺) и хотите быстро похудеть...

После долгих поисков работающей диеты, которая не угробит ваш метаболизм за 5 минут, Вы находите ее и приступаете к строгому “сидению” на ней.

Но в один прекрасный день у вас резко падает желание продолжать “голодовку” и Вы бросаетесь есть все, что плохо лежит в холодильнике.

Типичная ситуация.

В чем проблема, дружище?

Вы слетели с диеты из-за отсутствия мотивации и жгучего желания похудеть!

Идея заключается в том, чтобы помочь таким людям на **психологическом уровне**, не диету им дать, а именно – мощный заряд энергии и **мотивации**, который реально поможет им продержаться.

Но написать такую книгу может не каждый. Тут нужно быть, либо очень талантливым писателем, либо хорошо владеть психологией и знать другие психотронные направления: НЛП, ЭГ, ДНЕ, Эмпирику и так далее.

Пример такого продукта есть на сайте <http://www.golden-pray.com>. Это не реклама, а просто дружеский совет. Эта книга написана на высоком эмоциональном уровне. Я заметил, чем выше ВАШ эмоциональный уровень, тем лучше будет сам продукт.

Путь номер два...

Этот вариант гораздо легче, чем первый. Вам не надо быть супер психологом и крутым мотиватором. Второй способ заключается в том, чтобы предоставить клиенту **четкую, конкретную и эксклюзивную информацию**.

Это может быть тот же специальный отчет, электронная книга или что-то подобное. Иначе говоря, Вы предоставляете вашему клиенту **пошаговое руководство**.

Возьмем наш пример с похудением.

Если в первом варианте мы мотивировали читателя и воздействовали на него чисто на психологическом уровне, то теперь, ваша задача состоит в том, чтобы дать ему нечто **конкретное**.

К примеру, пошаговую инструкцию, как похудеть за неделю или что-то подобное.

Вы можете сделать специальный отчет или книгу типа: “99 и 1 способ сбросить 5 кг. лишнего веса всего за неделю!” или “Диета, Которая За Месяц Сожгла 15 Кг. Моего Жира! ”.

Короче говоря, это **практическая информация**, которая на **“техническом” уровне** поможет читателю добиться поставленной цели.

Итак, что мы имеем?

→ **Первый путь развития**... **Мотивировать** людей. Продавать информацию, которая поможет им чисто на психологическом уровне.

→ **Второй путь развития**.... Давать клиентам информацию на **“техническом”** уровне. Эксклюзивная информация, конкретные данные, статистика, факты, способы и так далее.

ВАЖНО!!!

→ **чтобы добиться
успеха...**

... РЕШАЙТЕ ПРОБЛЕМЫ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ!

Вы станете богатым, если сможете решить проблемы других людей! Их много!

Миллионы! У вас широкий выбор! ☺

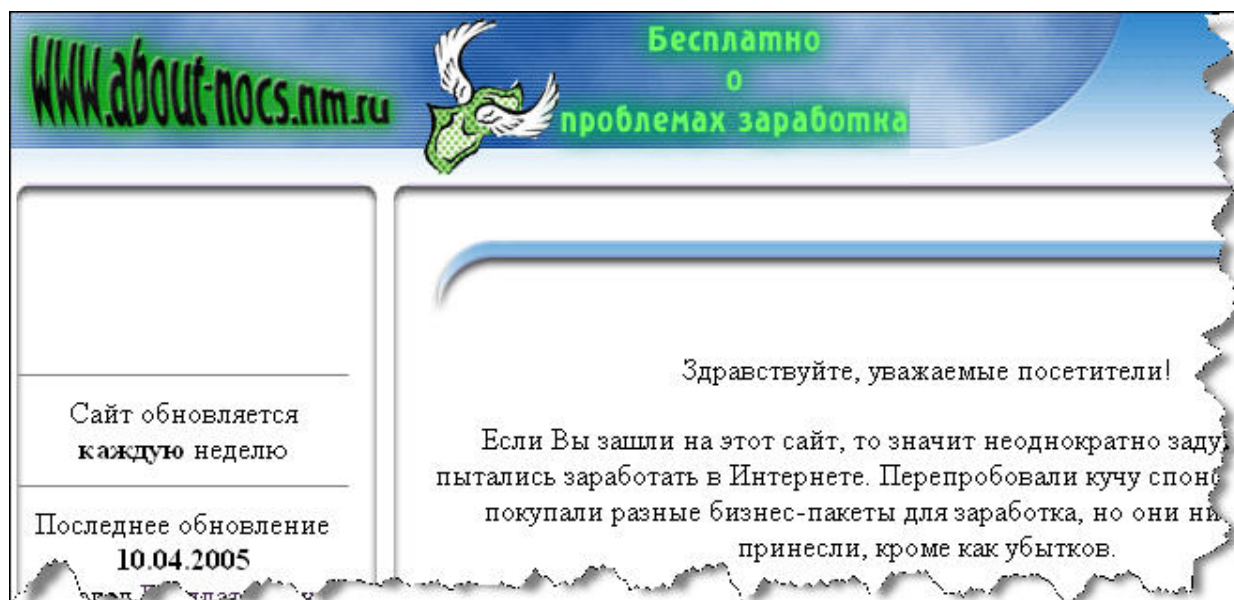
Запомните...

Людам не нужна бесплатная информация “о проблемах заработка” или о проблемах вообще!

Им хватает проблем.

И об этих проблемах они прекрасно осведомлены.

Не предлагайте подобную информацию, как это делает владелец данного сайта...



Предложите своим клиентам **быстрое и качественное средство решения их проблем**, покажите им конечный результат!

Это будет гораздо эффективнее, чем бесплатная информация о проблемах заработка.

Людам не нужны проблемы, им нужна информация, **как решить эти проблемы**.

Итак...

Если хотите достичь успеха и получать колоссальные прибыли, то **решайте проблемы других людей**.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ...

Существуют определенные принципы, которые определяют успех вашего бизнеса...

- ⇒ **СЕГМЕНТИРОВАНИЕ**
- ⇒ **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ**

1. Сегментирование – это деление аудитории по определенным критериям. К примеру, Вы можете разбить свою аудиторию по возрасту, полу, месту жительства, увлечениям, предпочтением в еде и так далее.

Самые явные сегменты уже заняты, Вы можете сегментировать свою аудиторию по каким-то другим, менее очевидным признакам.

Деление публики по каким-то особенным критериям называется **нестандартным сегментированием**.

Сегментирование позволяет Вам определить ту самую нишу, где Вы сможете сосредоточить свои усилия в дальнейшем.

А понять и изучить нишу гораздо легче, чем сегмент потребителей. По большому счету, ниша – это какой-то **специфический** сегмент потребителей, которым ваше предложение может быть интересно.

2. Позиционирование – это то, что может отстранить вас от конкурентов. Многие слышали об этом термине, многие думают, что они даже знают что это такое...

Приятель, попробуйте дать точное определение этому термину!

Интересно, ваше определение схоже с моим, али как?

Позиционирование – это поиск эффективного сравнения.

Ладно, по возрастающей...

Позиционирование – это именно та штука, которая объясняет вашему клиенту, что за продукт Вы ему предлагаете.

Пример: “Солодов – правильное пиво” или “Ferrari – Это машина”.

К слову, позиционирование бывает двух типов: **стандартное и нестандартное**.

Первый вариант – это то, чем занимается классический маркетинг, второй – эмпирический.

В чем разница между классикой и эмпирикой?

Дело в том, что **второй воздействует на эмоции**, а первый нет. Эмпирика позволяет уйти на “новый” уровень, отстраниться от конкурентов.

Можно сказать, что в каком-то роде, это сравнение известного с неизвестным.

Отличным примером может послужить реклама туалетной бумаги “зева”...

“Туалетная бумага "Зева плюс", мягкая как перышко”

В поисках СВОЕЙ ниши...

Сейчас я дам вам простую, но эффективную технику, с помощью которой Вы без церемоний сможете отыскать свою нишу на рынке...

Первое, что необходимо сделать – это зайти на <http://www.direct.yandex.ru>

Директ – это бесплатный сервис по подбору ключевых слов для вебмастеров. Популярность ключевых слов определяется количеством запросов в месяц.

Как найти потребность на рынке?

Наберите в строке запроса следующее слово: **“научиться”**

Почему именно его?

Дело в том, что люди хотят узнать что-либо, они хотят научиться водить машину, научиться вязать, научиться прыгать без парашюта, научиться лазать по потолку и так далее...

А вот реальные данные, чему они хотят научиться....

Слова	в месяц
научится	25816
научиться играть	2098
научиться рисовать	1677
научиться танцевать	1316
научиться целоваться	1249
гитара научится	818
где научиться	762
научитесь гитара играть	741
хочу научиться	699
научиться депать	615
научиться писать	538
научиться кататься	438
научиться читать	430
научиться плавать	414
научиться говорить	369
научиться водить	322
научиться петь	312
научиться танцам	302
научиться свистеть	265
научись работать	260
научиться печатать	246
научится гипнозу	161
воплики научиться	139
научиться летать	138
научиться танцу живота	136
научиться общаться	131
научиться шить	128
научиться фотографировать	125
научится водить машину	123
научиться быстро печатать	116
научиться шахматы	115

ЭТО РЕАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ, ЧЕГО ХОЧЕТ РЫНОК!

Теперь Вы можете выбрать любую интересную вам нишу и разрабатывать ее. К примеру, давайте возьмем следующий сегмент: “**Научиться водить (машину)**”

Теперь это наш **специфический** сегмент, который мы будем “разрабатывать” в дальнейшем.

Однако, определить целевую аудиторию мало!

Нужно понять, что им потом продавать, будет ли эта затея пользоваться успехом...

Как это сделать?

С помощью нашего любимого директа.

Вот слово, которое покажет Вам, чего люди хотят приобрести...

... КУПИТЬ

Смотрите, что **нужно продавать** людям сейчас...

Слова	Показов в месяц
КУПИМ	716055
куплю	369034
где купить	108215
купить москва	25432
купить квартиру	12481
купить автомобиль	8674
покупаем книги	7894
куплю квартиру	7478
купить диск	7436
какие купить	7432
куплю б	7346
купить dvd	7251
машины купить	6989
можно купить	6630
купить телефон	6584
купить pokia	6544
купить фильм	5825
куплю продам	5299
купить б	5191
купи авто	5175
петербург купить	5135
где можно купить	5050
куплю автомобиль	5028
где купить москва	4705
оптом куплю	4631
игры купить	4422
купить ваз	4345
интернет купить	4181
купить диплом	4166
купить магазин	4069

ОТЛИЧНО! Теперь у нас есть подробный список того, что люди хотят купить.

Как видите, купить автомобиль хотят около **девяти тысяч человек**. Кроме того, следует учитывать аналогичные запросы и тот факт, что скриншот делался в первых числах месяца.

Это значит, что в последних числах месяца запросов на эту тематику будет гораздо **больше**.

Итак. Мы определили нашу целевую аудиторию, нашли то, что стоит продавать им, что дальше?

А дальше, приятель, вам требуется привлечь вашу целевую аудиторию. Как это сделать?

Открыть свою собственную рассылку!

Как сделать свою рассылку интересной для вашей целевой аудитории?

Запомните, люди любят халяву.

Они любят получать бонусы, дисконтные карты, скидки, **бесплатные советы** и так далее.

Смотрим на директе...

Слова	в месяц
советы	157034
крылья советов	8063
совет федерации	6649
полезные советы	6161
советы ремонта	4949
совет директоров	4678
британский совет	3222
совет ветеранов	2662
советы сайт	2519
совет выбор	2131
совет безопасности	2039
городской совет	2025
совет европы	1963
совет германии	1931
советы студентам	1913
совет министров	1693
советы начинающим	1663
вредные советы	1551
диссертационный совет	1509
советы психолога	1494
советы рф	1431
попечительский совет	1274
практические советы	1260
верховный совет	1253
совет депутатов	1237
народные советы	1225
советы покупка	1159
члены совета	1125
совет россия	1114
совет посредателя	1099
автомобили советы	1017

Как видите, автомобильные советы тоже весьма востребованы. Это говорит о том, что если Вы откроете рассылку на тему “Советы автомобилистам”, то она будет пользоваться популярностью у данного сегмента.

Расставляем ВСЕ по местам ...

Теперь я объясню вам, что делать дальше с этими данными...

Мы выяснили, что люди хотят ...

- ▶ ... **Научиться** водить машину.
- ▶ ... **Получать** автомобильные советы.
- ▶ ... **Купить** автомобиль

Какой дальнейший план действий?

1. Создать и начать продавать цифровой продукт (книгу, отчет, пошаговое руководство, софт и т.д.) о том, как научиться грамотно водить машину.
2. Открыть первоклассную рассылку (есть один неплохой скрипт рассылки, которым я пользуюсь лично... <http://www.lasto.com>), где Вы будете давать бесплатные и полезные советы автомобилистам.
3. Открыть автомобильный салон... ШУТКА! Большинство сайтов, которые продают автомобили, имеют партнерские программы. Зарегистрируйтесь там и начните продавать машины по своей партнерской ссылке, как на сайте, так и в рассылке.

Считайте это своим бизнес-планом. Просто! Эффективно и очень прибыльно! Вы открываете себе сразу 2 источника дохода: цифровой продукт и партнерки.

Такая схема с успехом применяется на западе, теперь Вы тоже можете ею воспользоваться, чтобы извлекать колоссальные прибыли!

Итак, вот “чистый” алгоритм действий, который позволит вам найти вашу нишу и удовлетворить её...

- ✓ Проанализировать рынок и разобраться, чему он хочет научиться. После чего, создать цифровой продукт на эту тему и приступить к его продаже.
- ✓ Узнать, что рынок хочет купить и продать ему это (с помощью партнерок или еще как-то).

- ✓ Открыть рассылку бесплатных советов по выбранной тематике. Помните, что люди дико любят халяву.

Заключение...

Что думаете, дружище?

Разве сложно? Полагаю, что нет.

Если Вы будете применять эту простую, но эффективную стратегию поиска своего сегмента на практике, то Вы увидите, что Ваш бизнес пошел в гору, а денег стало гораздо больше, чем когда-либо было. Уверен, что Вы будете довольны результатом!

Я хочу, чтобы Вы поняли, что техник и стратегий существует **великое множество!**

Вы познали только **верхушку** айсберга.

Помните, Вы всегда можете научиться чему-либо новому! Главное – ваше желание. Я хочу рассказать Вам одну историю...

Одной далёкой стране очень повезло с правителем.

Нет, правда, повезло.

Все дела в ней были устроены самым лучшим образом, простые люди процветали, чиновники мудро регулировали их жизнь, собирая ровно столько налогов, сколько было нужно государству и умело распределяя их на разные нужды.

Крепкая армия надёжно охраняла рубежи страны, и ещё оставались средства на содержание художников, поэтов и музыкантов, которые писали картины, сочиняли стихи и слагали песни.

И всё это было организовано в соответствии с замыслами правителя.

И если вдруг что-то шло не так хорошо, как хотелось бы, он быстро разбирался в чём дело, и снова всё налаживалось самым лучшим образом и далее уже текло размеренно и спокойно. Народ любил своего правителя, а что может быть лучше?

И только сам правитель не мог найти покоя - он хотел править ещё более мудро, ещё более умело.

И поскольку уже не было других правителей, у которых он мог бы научиться мастерству управления, он решил собрать у себя в дворце мастеров в любом деле - гончаров, пекарей, музыкантов, военных...

Наверняка, - думал он - есть что-то общее у всех них, что делает их мастерами в своём деле. Мастерство само по себе. Если бы мне удалось найти его, я смог бы и править ещё лучше.

Сказано - сделано.

Со всей страны потекли во дворец люди, чтобы поделиться со своим правителем секретами своего дела.

Целый год правитель беседовал с ними - то по одному, то с целыми группами. Он изучал их таланты и действительно убеждался, что эти люди велики - каждый в своём.

Но что бы ни делали эти мастера, правитель каждый раз понимал, что-то, что они делают в своём деле, он и так давно применяет в искусстве управления страной.

Всё это он уже знает - он и правда был великий правитель.

И вот, по прошествии года, поняв, что он научился очень многому, и одновременно ничему новому не научившись, правитель рассеянно бродил по своему дворцу, думая, что, наверное, уже и не осталось такого мастерства, которым бы он не овладел.

Случайно он зашёл на кухню и вдруг остановился, поражённый.

Какой-то человек разделывал мясо, и это было настоящее чудо!

Нож мелькал в воздухе, и казалось, он едва касается туши, как куски мяса сами отделяются от неё и сами укладываются на стол в идеальном порядке.

Правитель смотрел на это как заворожённый, а потом подошёл к этому человеку и почтительно сказал:

- Великий Мастер! Уже целый год я ищу подлинное Мастерство, и кажется, наконец-то нашёл. Научи меня своему искусству!

- Почему ты называешь меня Мастером? - ответил человек - Я не Мастер, мой путь - дао.

- Но как тогда у тебя так легко получается?

- Я не знаю. Это мой нож просто находит пустоты в туше, входит в них. Он служит мне уже двадцать лет, и я ещё ни разу его не точил.

И правитель понял, что ему есть, чему учиться...

Удачи Вам!

Я верю в вас!

Александр Волков.

Об авторе...



Александр Волков - Маркетолог, успешный бизнесмен, копирайтер.

Один из самых известных и авторитетных специалистов в области интернет - маркетинга и электронной коммерции. (По мнению ряда коллег и клиентов)

Добился успеха своими силами и ежедневно помогает сотням простых людей повернуть колесо фортуны в свою сторону.

Является сертифицированным специалистом в области продаж и маркетинга.

Занимается профессиональным изучением НЛП, ДНЕ, Эриксоновского гипноза, Психотерапии, Психологии, Психологии общения, Маркетинга, Менеджмента и другими смежными областями. Живет в России.

Автор множества статей и книг, которые ежедневно помогают людям начинать и продвигать свой бизнес в рунете.

С удовольствием ответит на все ваши вопросы. Пишите на support@marketing-prize.com

Сайты автора, которые настоятельно рекомендуется изучить...

<http://www.674.us> – Эффективный *ONLINE* Маркетинг

<http://www.pro.674.us> – Продающий мини-сайт за 60 секунд!

<http://www.best.674.us> – Легендарный бизнес-пакет “Best To Sell”

<http://www.golden-pray.com> – Официальный сайт книги “Исповедь Коммерсанта”

<http://www.674.us> – Эффективный *ONLINE* Маркетинг.

<http://www.popup-lux.com> – Лучшая в рунете программа для создания плавающих попапов со спецэффектами. Увеличение подписчиков на 100% в рекордно короткие сроки!

<http://www.marketing-prize.com> – Первый в рунете БЕСПЛАТНЫЙ email курс, как начать свой бизнес в рунете. Эксклюзивное качество!