

Содержание

Введение	8
Что говорят об этой книге?	9
Магический треугольник инфобизнеса	15
Создание полноценного инфобизнеса	16
Работа по усеченной модели	17
Базовая цепочка продуктов	18
Бесплатный инфопродукт	18
Книга	18
Аудио- или видеоинфопродукт и вечерний семинар (вебинар)	20
Тренинг «в коробке»	20
Персональная разовая консультация	21
Живой семинар/тренинг	22
Персональный коучинг/консалтинг	22
Как это работает?	
Подготовная инфобизнеса	23
Начало пути к своему инфобизнесу	23
Как вылезти из ямы?	24
Вопрос тридцати минут или одного вечера?	24
Кто бы меня заставил	25
Успех чужими руками	25
Как же всем этим управлять?!	26
Парадокс	26
Типичный пример	26
Аутсорсинг результата	27
Две книги за две недели	28
Коучинг и результаты	29
Парадокс № 2	29
Парадокс № 3	30
Механизм вечного успешного инфобизнеса	31
Практический совет	32
Разные люди = разные кошельки	32

СОДЕРЖАНИЕ

Четыре типа клиентов.....	33
Мы очень разные покупатели	33
Какие клиенты нам нужны?	34
Халява должна быть максимально неудобной	35
Вернем деньги за бесплатные неудобства	36
Дешевое должно быть массовым.....	37
Перегруз информацией	37
Оптималисты.....	38
Результат нужен еще вчера.....	38
На кого все-таки должны быть нацелены продукты?.....	39
Бесплатные советы	39
Аппетит приходит во время еды	40
Простая схема любого инфобизнеса	41
Технари и инфобизнес.....	43
От знаний к действию	44
Технари и их окружение	45
На все готовое.....	46
Автоматизация и оптимизация жизни	47
Три фактора эффективности инфобизнеса.....	47
Главная проблема инфобизнеса	48
Тайна, лежащая на поверхности.....	48
Чем прекрасен инфобизнес?	49
Магнит для единомышленников.....	50
База для старта.....	5*
Выбор правильного рынка.....	51
Четкое определение своей целевой аудитории.....	64
Ниши и подниши.....	65
Тоньше нарезать и чаще касаться	66
Как правильно работать со своей аудиторией	67
Front-end и back-end продукты	68
Как начать свой инфобизнес	71
Как узнать, большая ниша или маленькая	72
Инструмент № 1 — книга	73
Зачем нужна книга?.....	73
Сколько времени занимает написание книги?.....	74

СОДЕРЖАНИЕ

Три этапа написания книги.....	75
Пошаговая инструкция написания книги	75
Тестируем текст	80
Придумываем и тестируем название	80
Требования к обложке.....	81
Издание книги	83
Издательство или самиздат?.....	84
Зачем вообще нужна книга?	85
Как напечатать книгу бесплатно через издательство.....	86
Как найти издательство, которое примет рукопись	88
Готовьтесь к придиркам	88
Что делать с книгой дальше?	91
Инструмент № 2 — сайт	92
Сайт или блог	92
Рассылка	92
Страница захвата.....	Ю3
Продающая страница.....	107
Инструмент № 3 — мини-книга	ю8
Голая правда про чтение книг вашими клиентами	109
Пошаговая инструкция по созданию мини-книги	НО
Распространение	114
Инструмент № 4 — промовебинар	«5
Что можно выдать в промовебинаре.....	115
Как закрывать продажи на промовебинаре	116
Как работает дедлайн?	117
Бонусы	И 7
Частота возвратов	П8
Пример стандартной гарантии	118
Смертельные ошибки промовебинаров.....	119
Как выжать максимум из промовебинара.....	121
Как правильно упаковывать инфопродукты.....	122
Инструмент № 5 — вечерний семинар	124
Чек-лист подготовки к живому семинару.....	125
Продажи со сцены.....	128

СОДЕРЖАНИЕ

Внешний вид	128
Раскачка аудитории	129
Что делать, если на семинар приходит мало людей?.....	130
Инструмент № 6 — семинары и тренинги.....	131
Ценообразование	132
Оптимальный формат семинара.....	133
Сколько должен длиться тренинг?.....	134
Структура стандартного трехнедельного тренинга	134
Отсев участников.....	135
Формат «7 + 1».....	135
Длинный путь для ваших учеников	137
Как создается постоянный поток клиентов.....	137
Инструмент № 7 — коучинг и консалтинг	140
Два типа продаж консалтинга.....	140
Успешная продажа консалтинга.....	142
Продажи без продаж.....	142
Измерение консалтинга.....	143
Создание «коробки» «Бизнес под ключ».....	144
Чек-лист для выпуска инфопродуктов	146
I. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА.....	146
II. ЗАПИСЬ ИНФОПРОДУКТА.....	146
III. УПАКОВКА ИНФОПРОДУКТА.....	146
IV. РАСКРУТКА И ПРОДАЖА.....	148
Цикл работы инфобизнеса	150
Бонус № 1.47 секретов копирайтинга в инфобизнесе	151
Бонус №2.15 вещей, которые обязаны быть в вашем продающем тексте	164
Шаблон серии касаний при продаже потенциальным клиентам....	173
Бонус № 3. Секретные фишки в продаже тренингов	176
Введение.....	176
Цели тренинга.....	176
Портрет аудитории.....	179
Работа на конечный результат.....	179

СОДЕРЖАНИЕ

Эмоциональная составляющая.....	179
Игры с ценой.....	181
Текущие активы.....	182
Бонус № 4. Формула запуска инфобизнеса.....	191
Серия статей.....	193
Промосеминар.....	194
Подготовка к основному семинару.....	195
Убойные продающие письма.....	198
Технологии upsell — прибыль x 2.....	207
Таймер обратного отсчета.....	207
Бонус № 5. Продажи тренингов на ю 000 долларов с плюсом 210	
С чего начать?.....	210
Что давать в дешевом вебинаре или семинаре?.....	211
Базовое продающее письмо.....	213
Усиление продающего письма.....	218
Список предварительной регистрации.....	219
Раскрутка семинара.....	221
Бонус № 6. 14 основных моделей заработка	
больших денег в инфобизнесе.....	232
Заключение.....	245
P. S. Хотите пойти гарантированным путем?.....	246
Специальный подарок для наших читателей —	
бесплатный видеокурс «MiniMBA: продажи».....	247
Дополнительный секретный подарок!.....	249