



# Оглавление

ВВЕДЕНИЕ .....	3
КАК ВЫБРАТЬ ТЕМАТИКУ ИНФОПРОДУКТА.....	4
КАК ПОНЯТЬ БУДУТ ЛИ ПОКУПАТЬ.....	7
КАК НАЗВАТЬ СВОЙ ИНФОПРОДУКТ .....	10
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	11



## ВВЕДЕНИЕ

Здравствуйте уважаемый читатель. Меня зовут Александр Борисов и я являюсь автором блога [isif-life.ru](http://isif-life.ru), который вы по любому уже знаете.

Если вы частый его посетитель, то наверняка видите, что очень много статей на нем я пишу про инфобизнес (продажу информации) и часто показываю свои результаты в виде денег.

Не буду скрывать, делать инфобизнес у меня получается довольно таки не плохо, если взять во внимание то, что не вкладывая ни копейки в рекламу, я ежемесячно продаю своих инфопродуктов на 100 000 – 300 000 рублей.

Свой первый информационный продукт я начал делать еще в далеком 2009 году. Это был продукт по теме здоровья. Я делал его более 3-х месяцев. Делал и думал примерно так, - «Вот вот, щас доделаю свой продукт, начну продажи и деньги польются ко мне рекой»...

Какой же я был наивный. После того как мой продукт был доделан, я его запустил и за пол года не продал ни одной копии. Вы будете удивлены конечно же, но это так. Я был в трауре. =)))

Бартачить как крот столько времени, жить надеждой и что получить взамен? НОЛЬ продаж??? УжОс...

Я плохой маркетолог? Нет. Я просто не правильно выбрал тему для своего будущего информационного продукта. В данной, не большой книге, я хотел бы поделиться с вами своим опытом, дать несколько очень хороших советов по поводу выбора ниши для создания вашего первого продукта, чтобы вы ни за что не очутились на том месте, что и я в 2009 году.

Желаю вам удачи в прочтении книги...



## КАК ВЫБРАТЬ ТЕМАТИКУ ИНФОПРОДУКТА

Ну что же поехали. Вот сидите вы перед экраном монитора, читаете различных «ГУРУ», видите то, как они рубят миллионы на продаже информационных продуктов и, естественно, тоже так хотите.

Чешете вы затылок, значит, и спрашиваете кота, сидящего рядом, - «Барсик, как ты думаешь на какую тему мне создать свой первый информационный продукт?»

К сожалению Барсик вам не поможет, поэтому читайте дальше и все подобные вопросы у вас отпадут автоматически.

У вас сейчас может быть одна из двух ситуаций:

**ПЕРВАЯ:** Вы уже как бы знаете, на какую тему вы хотите создать свой информационный продукт, так как являетесь специалистом в какой-то области, то есть имеете какую-то экспертность, но еще есть небольшие сомнения по типу, - «Не знаю, попрет или нет».

**ВТОРАЯ:** Вы не имеет ни какой экспертности, у вас нет ни какого опыта, ни в какой области (ну вот так вот получилось что поделать), но вы очень хотите зарабатывать в инфобизнесе, так как понимаете, что возможности здесь просто не реальные.

И вот от этих двух ситуаций, объединенных в одну, мы и будем плясать дальше. Приступим.

Прямо сейчас, закройте в своей комнате на замок, попросите ни кого вас не беспокоить в течение часа, возьмите листок бумаги, ручку и сядьте за стол. Сейчас будем напрягать свои мозги.

Сели? Ок. Задайте себе сейчас несколько вопросов:

1. **Какой я имею опыт по жизни и в каком деле? Что у меня, получается, делать лучше всего и лучше чем другие?** Пример: 10 лет работаю преподавателем в музыкальной школе.
2. **Какие проблемы у меня были по жизни и как я их решил?** Пример: Долго не мог избавиться от прыщей на коже и избавился благодаря своей собственной методике.
3. **Какие вредные привычки у меня были и как я от них избавился?** Пример: Ни как не мог бросить курить. Бросил курить.
4. **Какое занятие по жизни мне нравится больше всего?** Пример: Играть в игрушки на радиоуправлении.
5. **В чем мои друзья, родные, близкие, коллеги, одноклассники, сокурсники и т.д., видят во мне специалиста, мастера своего дела?** Пример: Игра на гитаре.
6. **Кто из моего окружения решил какие-то проблемы самостоятельно и такие же проблемы имеют большинство других людей, которым нужна помощь?** Пример: Сосед заболел раком и вылечил его сыроедением.
7. **Какие проблемы по вашему мнению, в основном, будут в ближайшем будущем по жизни у других людей?** Пример: Людям нужна помощь в плане обучения семейной жизни.

Посмотрите на примеры, которые я вам показал. Я уже придумал по каждому из них несколько тем для создания классных и востребованных информационных продуктов.

Вот они:

**Как сделать из ребенка музыканта без музыкальной школы**

**Как избавиться от прыщей на лице за 3 месяца**

**Как бросить курить без таблеток и кодирования**

**Как самому собрать большой вертолет на радиоуправлении**

**Как научиться мастерски играть на гитаре за 5 месяцев**

**Как вылечить рак сыроедением**

**Как обрести гармонию в семейных отношениях**

Ваша задача сделать то же самое. Подумать и записать на лист бумаги, темы ваших будущих информационных продуктов. Все просто! Если после ответов на поставленные вопросы, вы выписали сразу несколько тем, то вам нужно выбрать только ОДНУ!!!

Не повторяйте ошибок других инфопупсов и повторю, выберите только одну ТЕМУ! Именно ту, которая вам нравится больше всех. Ну прямо очень очень. Поздравляю! Вы выбрали тему для создания своего первого информационного товара. Книга закончена. ))) Шучу конечно!

Хорошо, когда есть какой-то опыт в чем-то, какая-то экспертность и есть выбор. А что делать, если ну ни в чем ты не эксперт, ничего не знаешь, ни чего особо то и не умеешь делать, а что умеешь делать, понимаешь, что это не реально продавать, да и не хочется... Что тогда?

Ну здесь вообще все просто.

**Шаг №1: Ищем прибыльную и нравящуюся нам нишу.**

**Шаг №2: Становимся в ней экспертом**

**Шаг №3: Создаем свой информационный продукт**

Если кто-то вам даст другую методику создания богатства, отличающуюся от этой, пошлите этого человека, куда по дальше. Других методик не существует.

Собственно вопрос, - «Как найти нишу да еще и прибыльную». Да очень просто. Снова задайте себе вопрос, «Какое бы такое освоить новое дело, которым бы мне интересно было заниматься и в котором вы хотели бы стать экспертом?».

Вот я например хочу научиться садиться на шпагат и очень сильно хочу научиться играть на синтезаторе. По идее если хорошо и серьезно потренироваться 3-5 месяцев, то на шпагат можно сесть легко. Есть специальные методики, о них можно почитать в интернете.

То же самое и с игрой на синтезаторе. Если серьезно подойти к делу, то в принципе хорошо играть, можно уже через пол года-год, активных тренировок. У меня знакомый есть в другом городе, так он мне видео недавно прислал и показал как он играет.

Я реально обалдел. Очень здорово. Когда я спросил его сколько он учился, он ответил – «2,5 месяца». Я его спросил, «Сложно?». Он сказал что нет, главное мол знать ноты, октавы и просто стараться играть каждый день по 2-3 часа чтобы набить руку.

По идее вот так поиграть годик два и можно записать какой-то курс типа «Как новичку научиться играть на синтезаторе за 5 месяцев»... Я бы купил. )))

В общем я думаю суть вы уловили, что я хотел сказать. А чтобы вам было легче что-то выбрать я рекомендую вам посетить несколько специализированных сайтов, на которых уже собраны практически

все информационные продукты рунета. Уверен, у вас появится куча идей для создания информационного продукта.

Зайдите в любой поисковик, google или yandex и введите в строку поиска, что то типа «инфопродукты», «все видеокурсы» и т.д. и поисковик выдаст вам кучу сайтов. Вообще их море. Вот некоторые из них: [videokursi.com](http://videokursi.com), [all-video-kurs.ru](http://all-video-kurs.ru)

Смотрите на то, что есть, думайте над созданием чего-то своего. Давайте сейчас представим, что вы четко определились с выбором ниши и вы знаете на какую тему будете создавать свой информационный продукт. Отлично! Но этого мало! Мало просто выбрать. Нишу надо еще и проверить на прибыльность.

Точнее даже не нишу, а свой будущий информационный продукт. Надо понять будут ли его вообще покупать, есть ли на него спрос и все такое. Вспомните меня )) И не повторяйте моих ошибок. Я не хочу чтобы вы пыхтели месяцами над созданием своего продукта, а потом плакали, как я, потому что никто ваш продукт не покупает. До встречи в следующей главе.

## КАК ПОНЯТЬ БУДУТ ЛИ ПОКУПАТЬ



Сразу важный совет. Не надо писать в интернете какому-то интернет-предпринимателю и спрашивать что-то типа, - **«Подскажи пожалуйста, вот хочу создать свой курс, как ты думаешь стоит или нет? Будет ли спрос?»**.

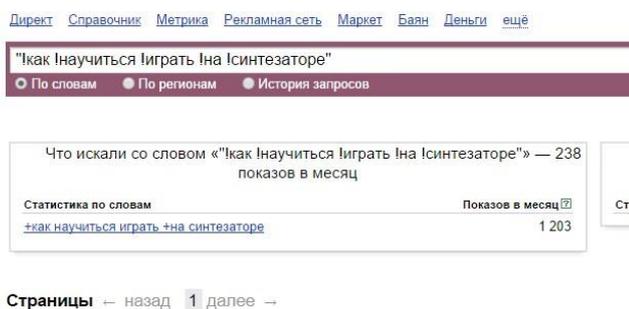
Ни в коем случае так не делайте. Во-первых, вашу идею могут просто стырить, а во-вторых есть очень хорошее выражение, - «Хочешь убить идею, начни обсуждать ее со всеми».

И вдобавок вам. НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ не идите к своим друзьям, родственникам или знакомым, чтобы рассказать им о своих планах. И тем более не просите у них никаких советов. Вашими советчиками и аналитиками будут другие инструменты. Давайте начнем.

Представим, что вы определились с выбором темы для информационного продукта. Будете делать видеокурс по обучению людей игре на синтезаторе.

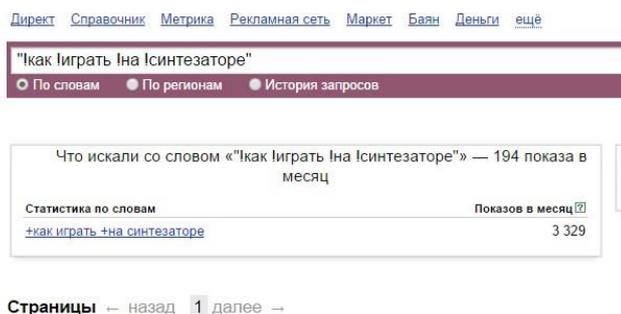
Первым делом вам нужно зайти в [статистику поисковых запросов Яндекса](#) и ввести какие-то нужные вам ключевые запросы.

**Вордстат Яндекс** – это как бы наш подсказчик. Он подсказывает, сколько людей вводили в поисковую систему Яндекс тот запрос, что вы введете в строку. Вот пример:



Как мы видим, примерно 1203 человека в месяц вводят в поисковой системе yandex.ru слово – **как научиться играть на синтезаторе**. Заметьте, я поставил ключевой запрос в кавычки и перед каждым словом поставил восклицательный знак. Это нужно для того, чтобы определить точное вхождение запроса – как научиться играть на синтезаторе.

А вот еще запрос:



Уже 3329 человек в месяц. И вот так вот вы смотрите различные запросы, суммируете их количество и как бы понимаете, ищут информацию в интернете люди по теме игры на синтезаторе, хотят ли они научиться или нет.

Я вижу, что хотят. И хотят много людей. Я проверил только 2 запроса, а их намного больше. Если сложить 3329 + 1203, то получим 4532 запроса в месяц. Делим на 30 дней = 151 человек в сутки ищет информацию по теме игры на синтезаторе вводя только два вот этих запроса.

И это только через Яндекс. Есть еще Google. Цифра там только на 30% меньше. В основном большая часть населения России сидит в Яндексе. И это только ДВА, повторю, запроса, а как же остальные?

То есть вы видите, что спрос на информацию есть. Информация эта нужна. Но понять этого тоже мало. Надо сейчас еще понять, есть ли спрос именно на ваш будущий курс. То есть будут ли его вообще покупать или нет.

То, что информацию ищут это хорошо, но мало этого... Мало... Как понять будут ли покупать?

Знаете, бывает такое, ну вот сидишь и думаешь. Ну вот 100% будут, ну я уверен на все 1000%, ну по любому, без вариантов будут и все ))) Жизнь обманчива. Все может быть по-другому. Уверенность хорошо, все таки надо провести анализ.

Чтобы сделал я, если бы решил создать курс по игре на синтезаторе? Ок, в статистике посмотрел. Что дальше? А дальше я бы просмотрел очень много материалов, что есть на рынке по теме игры на синтезаторе, как бесплатных, так и платных. Книги, видео на ютубе, видеокурсы, мастер-классы и т.д. Я бы оценил их качество и их востребованность.

Многие учат оценивать конкуренцию. Я лично не думаю что это важно, потому что она есть всегда и если вы видите, например, что уже есть в сети с десятков курсов по вашей теме, это не говорит о том, что все плохо.

Это наоборот хорошо. Значит есть спрос, если люди делают эти курсы и значит, что вы можете всем им утереть нос своим шедевром и качеством. )))

Короче надо посмотреть на то, что уже сделано в этой теме, какие курсы и тренинги существуют, оценить вообще продаются они или нет. Ну тут все просто, можно написать автору любого курса и просто спросить, покупают у него или нет.

Естественно автор курса может подумать, что вы вынюхиваете информацию и тоже хотите создать свой курс по этой же теме и специально скажет вам мол, ни чего не покупают, не стоит и заморачиваться. )))

Поэтому надо иметь немного другой подход. Хитрый. Не говорите, что тоже хотите создать курс, скажите, что вы хотите участвовать в его партнерской программе и продвигать его продукт. Но чтобы этим заниматься вам надо знать, покупают ли его вообще или нет.

Вот и потребуйте скриншот продаж курса за последний месяц. Пусть цифры покажет. ))) Вот и все. Так же смотрите на отзывы на продающем сайте. Если они есть, то наверняка курс покупался. Ну и смотрите чтобы отзывы были реальные, а не поддельные. Можете даже человеку, который писал этот отзыв, написать письмо и спросить, - «Как вам курс? Понравился? Вы его купили или вам автор его так просто подарил?».

Посмотрите рекламируется ли курс в контекстных сетях Google Adwords или Яндекс Директ. Еще где-либо. Если рекламируется, значит идет доход с продаж... Вот так вот и вычисляется спрос.

Есть еще одна крутая техника определения спроса на свой будущий курс. Я сам ее лично не использовал, но знаю, что другие ребята ее использовали. Ну для моей ниши она просто не нужна. Для некоторых специфических ниш не мешало бы ее однозначно применять.

Схема такая. Создается графическая обложка вашего якобы уже готового курса, создается продающий сайт курса, на странице ставится описание все как обычно, какой ваш курс супер пупер, ставится цена, кнопка заказа и все. Далее вы нагоняете на сайт целевых посетителей и продаете свой курс.

Вы наверное сейчас в шоке, мол как так. Курса же еще нет, а мы продаем. Что за...

Сейчас поясню. Тут два варианта. **Вариант первый:** вы ставите цену на курс совсем минимальную - 200-300 рублей и реально продаете и принимаете живые деньги. Если не знаете, как продавать, то посмотрите любой из моих курсов. Вот [бесплатный](#), вот [платный](#).

**Второй вариант:** вы ставите вашу полную стоимость (к примеру вы решили, что ваш курс будет стоить 2990 рублей), но оплату не принимаете, а ставите форму подписки и пишете что-то вроде этого - «Для получения ссылки на оплату заказа введите свои данные в форму» – имя + e-mail.

Все просто. НО! Важно! Курса то у вас нет правильно? Так вот. Ваша задача лишь понять будут ли вообще оплаты или заявки на получение ссылки на оплату или нет. Если вы нагнали на сайт 100-200 посетителей и видите что 2-5 человек оплатили (+/-) или же оставили заявки на получение ссылок, то все. Покупают! Ура! Радуйтесь!

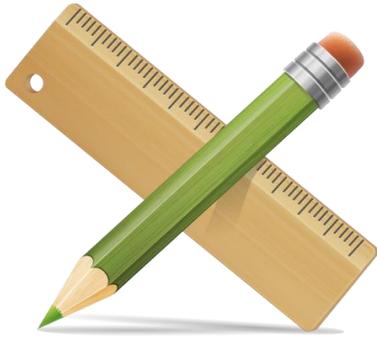
Далее убирайте сайт целиком, а тем людям что уже купили курс, возвратите деньги, объясните, что это был тестовый сайт и компенсируйте свой не большой обман тем, что курс в ближайшее время будет создан и отправлен вам совершенно бесплатно!

Так же не забудьте спросить о том, чтобы люди хотели видеть в этом курсе. ))) То же самое и с теми, кто оставил заявки на получение ссылок на оплату. «Приносим свои извинения, курса нет, как сделаем вам будет бесплатно!» ))) Круть!

Что дальше? А дальше бы я собрал практически все, что есть в рунете по данной теме. Изучил от А до Я! Ну все конечно изучить не реально, но все же. Добавил бы в этот комок полученных знаний все то, что знаю и умею сам и создал бы самый лучший продукт из всех тех что есть! )))

В заключение главы еще одна интересная штука для вас. При выборе темы для создания инфопродукта вы думайте еще и о том, сможете ли вы создать целую линейку продуктов. То есть, чтобы можно было развиваться в этой нише и продавать одним и тем же клиентам все новые и новые курсы по этой теме.

Ну все. До встречи в следующей главе.



## КАК НАЗВАТЬ СВОЙ ИНФОПРОДУКТ

Вообще если хотите, чтобы ваш продукт плохо покупали, то назовите его скучно и не цепляюще. Если же хотите, чтобы продукт был нарасхват, используйте триггеры в названии и описании.

Лучшие триггеры для названия и описании инфопродукта это: **боль, страх, секрет, быстрота.**

### **Пример внедрения триггера боли:**

Название курса: Как вылечить позвоночник? Описание: Как убрать эту ежедневную боль раз и навсегда!

### **Пример внедрения триггера страха:**

Название курса: Как научиться играть на синтезаторе. Описание: Смотри, пройдет вся жизнь, а ты так и не сыграешь сам свою любимую песню.

### **Пример внедрения триггера секрет:**

Название курса: 10 тайных методик высоких продаж в интернет-магазине. Описание: Которые не принято пускать в массы для создания конкуренции.

### **Пример внедрения триггера быстроты:**

Название курса: Как заработать в интернете на сайте. Описание: Пошаговое обучение и выход на 2000 рублей в день за 2 месяца.

До встречи в следующей заключительной главе.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Поздравляю вас с прочтением данной книги уважаемый читатель! Уверен, она вам очень понравилась! Если у вас есть ко мне какие-то вопросы или предложения, то пишите в мою [службу поддержки](#). А в заключение я хотел бы пожелать вам удачи в инфобизнесе.

Чтобы все задуманное вами, обязательно получилось. Чтобы вы успешно создали свой информационный продукт, начали его продавать, зарабатывать деньги и улучшать качество своей жизни. Желаю вам больших продаж на десятки, сотни и миллионы рублей в месяц.

Мне все вышеописанное уже знакомо, поэтому я буду приятно рад тому, если со всем этим познакомитесь и вы когда-то. Только когда вы вкусите все эти плоды инфобизнеса, то не забывайте о людях, которые начинают все сначала и им тоже нужна помощь.

Свою книгу я хотел бы закончить моей любимой притчей.

- *Отец скажи, почему, когда приходишь к богатому человеку он зол и на твою беду ему наплевать, а приходишь к бедному он отзывчив и помогает как может?*
- *Подойди к окну и посмотри в него, что ты там видишь?*
- *Ну вижу женщину с ребенком, мужчина с повозкой едет на базар, собачка бегают, а что?*
- *Хорошо, а теперь подойди к зеркалу и посмотри в него, что ты видишь?*
- *Ну как что, свое лицо вижу, что еще там можно увидеть.*
- *Ну вот смотри, окно сделано из стекла и зеркало сделано из стекла, но стоит туда добавить немного серебра и люди уже начинают видеть в нем только себя...*

Сколько бы денег не влилось в вашу жизнь, всегда относитесь к окружающим с пониманием и поддерживайте в их начинаниях.

Ну и самое последнее. Так как вы приобрели эту книгу, являетесь моим клиентом и подписчиком, то я хотел бы сделать вам специальное предложение, которое вы нигде больше не найдете.

Я предлагаю вам приобрести полный боекомплект моих платных видеокурсов по инфобизнесу, которые имеются в моем арсенале, **с 50% скидкой**. Все верно, не 20, 30 и даже 40, а все 50%.

Вот эти курсы:

[Продажа информации в интернете от А до Я](#)

[Рассылка которая делает деньги](#)

[Из зомби в интернет предпринимателя](#)

Это весь мой многолетний опыт – преподнесенный вам на блюдечке. Зная все те фишки, техники и методики создания и продвижения инфобизнеса, не добиться результата просто не реально...

Итак, если вы решите воспользоваться моим предложением, то напишите мне в [службу поддержки](#), скажите, что вы до конца прочитали данную книгу и хотите приобрести комплект по инфобизнесу с 50% скидкой.

Мои помощники вышлют вам специальную ссылку для оплаты комплекта и после оплаты вы получите все курсы удобным для вас способом. Или же в электронном виде или же в виде DVD дисков отправленных по почте.

Ну и последний вам простой совет. Не стоит тратить годы на поиск информации, лучше взять уже готовое, проверенное на практике, внедрить и получить результат. Пожалейте свои нервы, спину и время. Удачи вам.

С уважением, **Александр Борисов**

