

Выбор и тестирование НИШИ

Что будем делать в первом блоке?

Для создания информационного бизнеса вам необходимо выбрать нишу, тему для вашего будущего продукта. В первом блоке я расскажу, где вы можете взять идеи для создания продукта.

Но просто выбрать тему мало. Ее необходимо протестировать, ведь не каждая тема работает. И в таком случае мы просто потеряем огромное количество времени на создание продукта, подготовку всех материалов. Чтобы этого не случилось тему необходимо протестировать. И уже после теста определиться, можно ли работать в этой теме дальше или нужно брать другую.

На протяжении всего первого блока мы будем делать все необходимое для проведения тестирования.

Уроки

I урок - Выбор ниши (темы)

В этом видеоуроке я расскажу, где брать идеи для вашего будущего инфопродукта.

- Хобби
 - Ваше хобби
 - Хобби ваших друзей, знакомых, родственников
 - Что нравилось раньше?
- Являетесь экспертом
 - Не обязательно быть гуру, просто хорошо это делаете, получаете результат
 - Постоянно работаете с программами или устройствами
 - О чем вас спрашивают (бегут к вам с вопросами, консультируются у вас, просят помочь) ваши друзья, знакомые, коллеги
 - Можно взять другого эксперта
- Решили какую-либо проблему

В зависимости от темы, конкуренции в ней, вы можете выбрать определенный сегмент вашей ниши и для этого сегмента создавать продукт. Это поможет избежать прямой конкуренции, стать партнером конкурентам, а также выделиться. Этот процесс называется сегментирование.

Список ниш (тем для продукта):

I. Хобби

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

II. В чем являетесь экспертом

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

III. Решили какую-либо проблему

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Сегментирование проводится:

- По полу, возрасту
 - Компьютер для блондинок
 - Фотошоп для женщин
 - Тайм-менеджмент для детей
- По социальному положению
 - Тайм-менеджмент для бизнесменов
 - Компьютер для бухгалтера
 - Фотошоп для фотографа
- По времени освоения материала
 - Фотошоп за 2 часа
 - Как создать сайт за 10 минут
- По географическому признаку
 - Выращивание помидор в условиях крайнего севера
 - Сбор грибов в Костромской области
- По этапам обучения
 - Не общий курс по фотошопу, а курс по работе со слоями в фотошопе
 - Не общий курс по выращиванию помидор, а курс по правильному удобрению помидор

Для того, чтобы сделать ваших конкурентов партнерами лучше выбрать последний метод сегментирования. Можно взять тему конкурента, разбить ее на этапы обучения, и один этап разобрать очень подробно.

2 урок - Проверка движухи

В этом видеоуроке я на примере ниши «Как легко и быстро освоить iPad» покажу вам, как проверить, есть ли в вашей теме движуха, оценить масштабы. Это является первым этапом тестирования. Так как если в теме движуха слишком маленькая, то заработать много денег в ней будет сложно.

Поэтому необходимо будет проверить все темы, которые вы выписали на лист бумаги, оценить движуху и отбросить ниши, в которых она маленькая.

Задание:

1. Зайти на <http://wordstat.yandex.ru> и проверить популярность ключевых слов (фразы по которым люди будут искать ваш продукт, информацию по вашей теме) для всех ниш
2. Найти в яндексе тематические сайты и проверить их посещаемость и популярность
3. Оставить для дальнейшего тестирования только те ниши, которые имеют много запросов в месяц по тематическим ключевым словам и/или популярные тематические сайты
4. Из оставшихся тем, выбрать ту, которая больше нравится и в которой вы можете создать продукт прямо сейчас без дополнительной подготовки, повышения квалификации

3 урок - Описание клиента

Выбрав одну тему, нам необходимо сесть и подумать, как выглядит наш потенциальный клиент.

Описание клиента делайте по следующим вопросам:

- Есть ли у вашей аудитории возраст, пол, образ жизни?
- Какие проблемы у вашего клиента?
- Чего он боится?
- Какие сокровенные желания у вашего клиента?
- Есть ли специальная терминология?

Отвечая на эти вопросы, вы составите портрет потенциального клиента, который вам очень пригодится в дальнейшем при составлении продающего текста и рекламы. Теперь вы будете знать, на что сделать акцент в рекламе.

Задание:

1. Взять лист бумаги и ручку
2. Максимально подробно ответить на вопросы

4 урок - Выбор продукта и название

Теперь нам необходимо определиться с типом продукта, который будем, возможно, создавать в выбранной нише, а также придумать название. Зачем делать это сейчас, а не в блоке по созданию продукта?

Для дальнейшего тестирования ниши, нам необходимо создать продающий сайт, чтобы проверить будут ли продажи. А для создания продающего сайта необходимо описать продукт и что в нем будет

Виды продуктов:

- Большое руководство по теме
- Подробное описание одного вопроса
- Сборник секретов
- Ответы на наиболее популярные вопросы
- Интервью с экспертами в нише
- Пошаговый план на n-дней

Название продукта:

- Конечный результат
- Как решить проблему
- N секретов вашей темы (решения проблемы)
- Решение проблемы за n-дней

Задание:

1. Выбрать вид будущего продукта
2. Взять лист бумаги и придумать 10 названий
3. Выбрать лучший вариант

5 урок - Копирайтинг

Перед созданием сайта в техническом плане нам необходимо подготовить продающий текст. Это наш виртуальный продавец, который будет продавать инфопродукт 24 часа в сутки 7 дней в неделю без нашего участия.

Продающий текст, который вы напишите по формуле, можно использовать как для создания классического текстового продающего сайта, так и для видеопродажника. Писать текст мы будем по определенной формуле.

Основная формула копирайтинга:

- Заголовок и заголовочная область
 - Обещание конечного результата в заголовке
 - Описание выгоды вашего курса (предложения) в заголовке

- Можно сделать подзаголовок, который будет раскрывать основной заголовок
- Можно после заголовка поставить изображение диска
- Не делайте заголовок слишком большим
- Описание проблем клиента
 - Проблемы можно взять из описания клиента
 - Читаем мысли клиента, какие проблемы его беспокоят
 - Описываем эмоции клиента, когда он сталкивается с этими проблемами
 - В этой части используйте изображения, которые на которых изображены похожие эмоции
 - Делаем небольшую историю о себе (тоже была такая проблема и вы ее решили)
 - Историю желательно подкрепить доказательствами (скриншотами, фотографиями), если это возможно
 - В начале страницы можно сделать маркированный список с основными проблемами клиента и дальше уже описывать эмоции
 - Опишите проблемы связанные с обучением (чтение книг, посещение семинаров, личные консультации, четвертый метод - обучающий видеокурс)
 - Описываем выгоды видеокурса - экономия времени, можно повторить непонятный момент, обучение в любое время в любом месте
- Решение проблемы
 - Из описания видов обучения плавно переходим в презентацию решения - наш видеокурс
 - Подробно описываем видеокурс по урокам или блокам (модулям)
 - Сделать скриншоты каждого урока и вставить на продающий сайт
 - Можно показать небольшое видео, как выглядит меню курса (или сделать скриншоты меню)
 - Описать бонусы к курсу
- Цена курса и заказ
 - Презентуйте цену курса
 - Сравните цену с ценой на аналогичные книги, живые семинары и тренинги, услуги
 - Обязательно дайте гарантию возврата средств и безопасной доставки (двойная гарантия)
 - Вместо кнопки заказа можно разместить сразу форму
 - Укажите сроки доставки курса
 - Опишите возможные варианты оплаты курса
 - В постскриптумах можно напомнить о гарантии и о возможности снятия бонусов через определенное время или после определенного количества заказов

Пример для моделирования (НЕ КОПИРОВАНИЯ!) - <http://course.firstmac.ru>

Задание:

- Написать продающий текст по формуле, опираясь на пример

6 урок - Регистрация ИП

Зачем нужно регистрировать

- Это закон!
- Работа с контекстной рекламой
- Другое мышление

Что нужно сделать для регистрации:

- Обратиться в специальную фирму (за вас все сделают)
- Код ОКВЭД - 52.61.2
- В течении 5 дней перейти на УСН (доходы)
- Открыть расчетный счет в банке

Что нужно делать после регистрации:

- Декларация по УСН предоставляется до 30 апреля
- Каждый год необходимо платить в ПФР страховые взносы (не зависит от доходов и ведения деятельности)
- По всем вопросам, связанным с налогами, отчетностью, ПФР обращайтесь в налоговую консультацию

7 урок - Планирование курса

В продающем тексте нам необходимо описать наш курс, что в него входит, на какие блоки делится и т.д. В этом поможет общий план курса. Необязательно делать подробный план, можно спланировать основные блоки (модули).

Задание:

1. Отключаем все раздражители
2. Берем лист бумаги и ручку
3. Пишем основные шаги для получения клиентом результата

8 урок - Запись аудио для видеопродажника

Вы подготовили продающий текст. Теперь необходимо определиться, какой продающий сайт будет - текстовый или видео. Если видео, то 8,9,10 и 11 уроки вам помогут записать видеопродажника. Если же текстовый, то эти уроки можно пропустить.

В этом, 8, уроке мы будем записывать аудио для видеопродажника, используя написанный текст. Т.е. просто будет начитывать в микрофон текст.

Для записи аудио используется программа Audacity.

Задание:

- Используя написанный продающий текст, запишите аудио для видеопродажника

9 урок - Запись видеопродажника

Когда у нас на руках есть аудиофайл с начитанным продающим текстом, нам необходимо создать презентацию, содержащую основные тезисы и моменты продающего текста, и совместить ее с аудиофайлом.

Задание:

1. Сделайте в Powerpoint презентацию, содержащую основные тезисы и моменты продающего текста
2. Совместите ее с аудио, используя надстройку Camtasia Studio.

10 урок - Редактирование видеопродажника

После записи видеопродажника в прошлом видеоуроке, нам необходимо отредактировать видеопродажника и правильно его сохранить, чтобы он немного весил и его можно было без проблем загрузить в интернет. Этим мы и займемся в данном уроке.

Задание:

1. Отредактировать видеопродажника
2. Экспортировать его для загрузки в интернет

11 урок - Загрузка видеопродажника в интернет

Видеопродажник у нас полностью готов. Теперь его необходимо загрузить в интернет для последующей вставки на сайт. Загружать мы будем на сервис Vimeo.com - <http://vimeo.com>

Задание:

- Загрузить видеопродажника на Vimeo.com

12 урок - Создаем 3d-обложку

Для выгодной презентации курса в продающем сайте, нам необходимо создать 3d-обложку, которая показывает, как будет выглядеть курс, когда его получит клиент.

В этом видеоуроке я покажу вам, как создать 3d-обложку в программе Adobe Photoshop CS4.

Задание:

- Создать 3d-обложку для вашего будущего курса

13 урок - Создание сайта

Теперь настало время объединить все созданные в прошлых уроках элементы - продающий текст, возможно, видеопродажника, обложку курса. Т.е. настало время создать продающий сайт. Для многих данный вопрос является самым актуальным. Но в этом ничего страшного и сложного нет.

В данном видеоуроке я покажу вам, как создать продающий сайт.

Задание:

- Создать продающий сайт

14 урок - Прием заказов

Одновременно с созданием сайта нам необходимо настроить прием заказов. Для этого мы будем использовать сервис приема и оплаты заказов E-autopay.com - <http://e-autopay.com>

В этом видеоуроке я покажу вам, как зарегистрироваться в сервисе, добавить товар, настроить прием заказов наложенным платежом.

Задание:

1. Зарегистрироваться в сервисе
2. Добавить товар и активировать оплату наложкой
3. Добавить ссылку для кнопки заказа или добавить форму заказа на сайт

15 урок - Покупка хостинга и домена

Чтобы наш сайт был доступен в интернете, на него могли заходить люди, нам необходимо купить хостинг и домен и загрузить сайт на хостинг. В этом видеоуроке я вам покажу процесс покупки хостинга и регистрации домена.

Задание:

1. Купить хостинг
2. Придумать и протестировать на занятость доменное имя
3. Зарегистрировать доменное имя

16 урок - Закачиваем на хостинг

Теперь нам необходимо загрузить сайт на хостинг, чтобы на него могли заходить посетители и заказывать курс. Для загрузки файлов мы будем использовать программу Filezilla.

Задание:

- Загрузить сайт на хостинг

17 урок - Знакомство с Яндекс.Директ и поиск ключевых слов

Наш сайт работает. Теперь необходимо его раскручивать. Для раскрутки мы будем использовать системы контекстной рекламы Яндекс.Директ, Google AdWords и также баннеры на тематических сайтах.

В этом видеоуроке я покажу вам, как найти ключевые слова (фразы по которым люди будут искать ваш продукт, информацию по вашей теме) для использования их в рекламной кампании.

Какие могут быть ключевые слова:

- уроки (по вашей теме) - уроки фотошоп
- обучение (вашей теме) - обучение фотошоп
- инструкция по (по вашей теме)
- руководство (по вашей теме)

- как решить проблему (в вашей теме) - как освоить фотошоп
- Специализированные фразы по которым люди могут искать ваш продукт, информацию по вашей теме

Задание:

1. Составить список ключевых слов
2. Рассортировать его на группы

18 урок - Создание рекламной кампании

После составления списка ключевых слов, нам необходимо настроить рекламную кампанию в Яндекс.Директ и оплатить ее.

В этом видеоуроке я покажу вам, как создать рекламную кампанию, как составить объявления и т.д.

Задание:

- Создать рекламную кампанию в Яндекс.Директ

19 урок - Google AdWords

Теперь создадим рекламную кампанию в Google AdWords. Принцип создания похож на Яндекс.Директ.

Я покажу вам, как зарегистрироваться в системе, как создать рекламную кампанию и т.д.

Задание:

1. Зарегистрироваться в системе
2. Создать рекламную кампанию

20 урок - Что делать дальше?

В этом обзорном уроке мы поговорим о дальнейших наших планах и действиях. Все зависит от того, получили ли вы заказы или нет.

Если есть продажи:

1. Завершаем рекламные кампании
2. Переходим к созданию мини-курса (Второй блок)
3. Создаем рекламную кампанию для мини-курса
4. Набираем подписчиков
5. Принимаемся за создание продукта (Третий блок)

Если продаж нет:

- Переходим к другой теме

До встречи во втором блоке!