

**АПОСТОЛ АПОСТОЛОВ**

**СТРОГО СЕКРЕТНО!**

**ВЪРХОВНИТЕ ТАЙНИ НА**

**ИНТЕРНЕТ БИЗНЕСА**

## **ПОДАРЕТЕ ТОЗИ ПОДАРЪК!**

**Да, имате моето разрешение и моята благословия да  
препращате тази безплатна е- книга на ваши близки,  
познати и приятели!**

**За автора:** Апостол Апостолов е доктор на философските науки.

Автор е на 17 книги и хиляди статии в централния столичен печат.

Той е собственик и мениджър на 3 комерсиални сайта:

[www.Pisaneto.com](http://www.Pisaneto.com)

[www.LudiPari.com](http://www.LudiPari.com)

[www.SuperAstro.net](http://www.SuperAstro.net)

Апостол Апостолов е създател на първия български блог, посветен изцяло на Интернет маркетинга и е- търговията

<http://LudiPari.Wordpress.com>

## ГЛАВА 1

### НЯКОЛКО ВСТЪПИТЕЛНИ СЛОВА...

#### НЯМА ЛЕСНИ ПАРИ! НЯМА БЪРЗИ ПАРИ!

Още в началото искам да развенчая един мит и да уточня следното: аз не съм от онези, които обещават бързо забогатяване от Интернет. Много сайтове щедро предлагат подобни благинки. Човек трябва да е много наивен, за да налапа тази въдица.

Бързото забогатяване, по думите на писателя Христо Калчев, е отколешната “мечта на идиота”.

Интернет бизнесът обаче изисква търпение, упорство и постоянство. Така и само така човек може действително да забогатее.

Ако някой не е достатъчно търпелив, упорит и настойчив, той би могъл все пак да си създаде един приличен ПОМИНЪК от Мрежата.

Това никак не е малко, като се има предвид, че в момента Около 7- 8 % от българите са безработни. Тези хора буквално се чудят КАК да си изкарат ПОМИНЪКА.

Работещите не са в много по- добро положение- 15- 16 % от тях са принудени да вегетират с около 2 долара на ден.

Онези, които припечелват повече, биха могли чрез Интернет бизнес да си създадат един ДОПЪЛНИТЕЛЕН ДОХОД! Кой бяга от допълнителните доходи?...

Иска ми се веднъж завинаги да изясня въпроса за бързото забогатяване. Строго погледнато човек може да забогатее БЪРЗО само по ТРИ НАЧИНА:

1. Чрез наследство
2. Чрез печалба от тотото или някакъв друг вид лотария
3. Чрез престъпна дейност

Повечето хора не наследяват кой знае какво; единици са тези, които печелят от тотото. За престъпната дейност дори не искам да говоря. Тя, по думите на Джон Дилинджър, не си струва труда и риска. А той ги е разбирал тези работи, нали?...

Какво излиза?... Излиза, че **НЯМА БЪРЗИ ПАРИ! НЯМА ЛЕСНИ ПАРИ!**

Жалкото е това, че в Мрежата хиляди шмекери мътят главите на младите хора с подобни празни обещания. Обаче! Интернет така или иначе ни предлага един огромен потенциал и хиляди възможности за печелене на пари. Защото Мрежата не е само най- голямата библиотека в човешката история; тя е и най-

голямото пазарище на този свят, откакто той светува! Интернет е буквално една златна мина. Особено за онези, които имат желанието да разработват тази мина и не обръщат внимание на споменатите вече празни обещания.

Нека сега да погледнем на нещата от един малко по- друг, но далеч по- реалистичен и оптимистичен ъгъл...

Само в Интернет един съвсем обикновен, “средностатистически гражданин” може да натрупа състояние с такива незначителни инвестиции.

Само в Интернет за бизнеса няма никакъв риск- от началото до края.

Само в Интернет целият бизнес може да бъде задвижван и управляван от уюта на собствения дом.

Само в Интернет е възможно да печелиш още от първия ден на деловото си начинание.

Само в Интернет съществуват равни права и възможности за всички- дребният бизнесмен има абсолютно същите шансове за краен успех както мултинационалната корпорация.

Ключът към богатството се състои всъщност в създаването на един солиден бизнес план. Пътят към златната мина не е чак толкова трънлив и труден. Концепцията ви обаче трябва непременно да включва следните 4 елемента:

1. Намерете една многообещаваща пазарна ниша, която по един или друг начин ви вълнува или привлича!
2. Създайте добър комерсиален сайт, който запълва тази ниша!
3. Създайте трафик към сайта си!
4. Превърнете таргетирания трафик в плащащи клиенти!

Ето толкова простичко е всичко. Е, разбира се, че има детайли, но в този мой труд вие ще се запознаете с тях- от игла до конец!

Трябва да знаете и да помните обаче, че изходна точка за вас е и трябва да бъде концепцията от четири точки, която набелязах по-горе. Всички Интернет милионери са се придържали стриктно към нея. Правете като тях- фокусирайте цялото си внимание, всичките си сили върху тези задължителни четири точки!

И никога не забравяйте, че създаването на един добър комерсиален сайт, който прави хиляди на месец, не става за ден-два. Ако трябва да бъде искрен, това не става и за месец- два.

Няма вълшебни формули, създаващи петцифрен доход за кратки срокове. Мисля, че изяснихме това. Рим не е бил построен за един ден. Животът просто е така устроен, че хубавите неща

стават бавно. Това като че ли е някакъв универсален закон на Вселената.

Повярвайте ми, аз знам какво говоря, защото съм извървял целия този път. Казано е: “Не питай старо, а патило...”

Не се мъчете да нарушавате законите на обществото и на живота. Заживейте с мисълта, че за да забогатеете истински са необходими ПОСТОЯНСТВО, ТЪРПЕНИЕ И УПОРСТВО. Тези три безценни човешки качества със сигурност ще ви направят богати! Но не забравяйте НИКОГА четирите задължителни точки на концепцията!

Струва ми се, че на това място трябва да изясним един основен, глобален въпрос:

## **ЗАЩО ТРЯБВА ДА СЪЗДАВАМЕ УЕБ САЙТ ИЗОБЩО?**

Най-напред трябва да си дадете сметка за следното: създаването на един комерсиален сайт е нещо далеч по-значително и по-важно от създаването и регистрацията на една фирма. Защо ли?...

Създадете ли един път вашия комерсиален сайт, офисът или магазинът на вашата виртуална фирма ще е отворен 24 часа в денонощието и то в продължение на 365 дни! Няма уикенди, няма Коледа, няма Великден! Чудничко, нали?

Има и куп други преимущества, които най- подробно ще изброя...

**Първо:** нямате нужда от продавачи, а това означава, че ще **СПЕСТИТЕ** маса **ПАРИ** от заплати! Тези разходи не са за подценяване, защото в наши дни никой не е склонен да виси по цял ден зад щанда за някакви си жълти стотинки.

Създадете ли един път сайта си, вие нямате нужда всъщност от никого- вие зависите единствено и само от себе си.

И от сайта си, разбира се, защото винаги ще се намерят хора, които по всяко време на денонощието биха могли да поискат нещо от вас, да се осведомят за работното ви време, за продуктите, които предлагате, за цените и т. н. Вашият сайт има винаги готовността да даде отговор на тези и на ред други въпроси.

Сайтът е не само продавач, но и цяла информационна система, виртуален офис, който работи нон- стоп!

**Второ:** няма нужда да наемате помещения, а това отново означава, че ще **СПЕСТИТЕ** още повече **ПАРИ**! И тези разходи не са за подценяване- от ден на ден цените на недвижимите имоти и наемите нарастват главоломно! Общата тенденция говори за това, че с течение на времето те още повече ще нарастват.

**Трето:** В повечето случаи вие не ще имате нужда и от складова база. Всъщност, няма да е нужно да наемате каквито и да било складови помещения. Вие отново пестите ли, пестите!

**Четвърто:** Вие изневиделица ще се сдобите с повече от 6 милиарда потенциални клиенти! Защото всеки жител на планетата Земя ще се превърне във ваш потенциален клиент!

Сами разбирате, че ако предлагате полезен за всичките тези хора продукт, вие много бързо можете да натрупате огромно състояние!

Да, Интернет ни прави много по-ефикасни и ефективни!

**Пето:** Можете лесно, евтино и бързо да си създадете невероятен имидж чрез създаването на професионално изпипан сайт, който отговаря на всички изисквания. А изискванията, правилата на играта ще узнаете от този мой курс.

Няма значение колко малък и незначителен е бизнесът ви-придадете ли на всичко професионален вид, изпълните ли сайта си със съдържание, вие изведнъж ще се превърнете в много важна личност!

**Шесто:** Ще СПЕСТИТЕ огромни суми и от пощенски разноси, защото вие практически няма да имате никакви такива!

В случай, че продавате информационни продукти, софтуеър, електронни книги, брошури и списания, вие ще си СПЕСТИТЕ и транспортните разноски.

**Седмо:** Ще СПЕСТИТЕ и разноските по рекламата, защото Интернет ни предлага десетки начини за безплатна реклама. Аз знам какво говоря, защото от четвърт век се занимавам с реклама и съм много добре осведомен какво струва тя офлайн.

Повярвайте ми- за телевизионни реклами се хвърлят чудовищни суми! А ползата от тях е повече от съмнителна... Защото телевизионните реклами се превърнаха в най- голямата досада на нашето ежедневие.

**Осмо:** Самото ви присъствие в Интернет е много важно, защото при това изобилие на стоки и услуги, от ден на ден става все по-трудно да те забележат. Човек ще си остане никой и нищо, ако в наши дни си няма собствен сайт. Сайтът, казано другояче, е нещо средно между визитна картичка, позив, афиш и търговски представител.

**Девето:** Много хора не обичат да се блъскат из магазините, да стоят на опашки, да се разправят с продавачи... (И аз съм един от тях!) Точно те ще бъдат най- добрите ви клиенти.

За тях ще е безкрайно приятно да поръчат продукта по Интернет, да го заплатят онлайн и да го получат изключително бързо в собствения си дом.

Един полски младеж натрупа състояние от сайта си, който предлагаше... доставка на безалкохолни напитки по домовете. Простичко, но гениално. Защото всеки един от нас знае каква мъка е това влачене на бутилки, кашони и тарги...

**Десето:** Чрез сайта си вие можете да демонстрирате всичко онова, което умеете и предлагате. Независимо от това дали търгувате с недвижими имоти или цветя, вие винаги можете да насочите потенциалния клиент към сайта си, където той ще се запознае с цялата гама от стоки и услуги, които може да закупи от вас.

**Последно, но не най-маловажно:** Рекламният мениджър на “Нисан Моторс” споделя: “Едномесечната ни реклама в Интернет е по-евтина от една единствена обява в специализирано списание!”

Замислете се над това, защото най-добрата новина от всички е тази: не са необходими големи капиталовложения, за да започнете Интернет бизнеса си!

Нужен ви е само един компютър, елементарна компютърна грамотност и връзка с Интернет. А стока, ще кажат някои на това място?

Всеки човек е уникален, всеки има специфични дарби и умения, които може да предложи за продан в Мрежата. Запомнете много добре това: ***ИНДУСТРИАЛНАТА ЕРА ПРИКЛЮЧИ; ЗАПОЧНА ЕРАТА НА УСЛУГИТЕ!***

Това е вашият най- голям шанс- да предлагате уменията и знанията, които притежавате, в Интернет. Знайно е, че за всеки влак си има пътници... Така че за клиенти не берете грижа!

Най- преуспелите в този сектор- Кори Рудл, Марлон Сандърс и Тери Дийн са започнали като кръгли голтаци буквално от нулата. Впоследствие те натрупаха милиони! Пожелавам ви от все сърце да ги настигнете и задминете!

МАЛКА СПРАВКА. Искане ми се да приведа някои доста многозначителни статистически данни. Те не са взети от нашенската „стъкмистика“, а са публикувани от сериозни канадски статистики. Ето ги:

## **ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА МРЕЖАТА В КАНАДА**

Мнозина са се чудили и продължават да се чудят, защо богатите са богати, а бедните- бедни.

Искам да ви запозная, както вече отбелязах, с няколко крайно показателни данни, взети от официалната канадска статистика.

Оказва се, че след като средностатистическият канадец се е трудил прилежно 40 години, с него се случват две неща:

- 28 % от канадците умират след тези 40 години
- 63 % пък зависят изцяло от пенсионните си осигуровки

Казано другояче, 92 % от всички канадци могат да очакват следното: когато навършат 60 години, те или ще са мъртви, или бедни. Защото и там пенсиите не осигуряват охолен живот на старини.

Само 4 % от всички канадци са финансово осигурени. Други 3 % продължават да се трудят. САМО 1 % от всички канадци са богати!

60 % от канадските семейства живеят на или под границата на бедността. Това са 13, 8 милиона души.

74 % от богатите канадци имат собствен бизнес. И сега най-интересната част на тази статистика... 40 % от най- богатите хора в Канада, които са все още под 40 години, са натрупали състоянието си от... Интернет!

Да, Мрежата предлага невероятни възможности! От нас, единствено и само от нас зависи, дали и как ще се възползваме от тях.

## **ГЛАВА 2**

### **ПЪРВИ КРАЧКИ В ИНТЕРНЕТ БИЗНЕСА**

Верни ли са всичките онези приказки, че в Интернет се “търкалят” милиони, са се питали и все още се питат мнозина от вас?...

Верни са, верни са. И още как! Папата на Интернет бизнеса Кори Рудл спечели за няколко години 40 милиона долара от Интернет бизнес. Същият този Рудл каза в едно свое интервю, че негов полски приятел правел по 50 000 долара на месец. Неотдавна списание “Форбс” съобщи, че най- богатата жена в света е Маргарет Уитмън, собственичка на небезизвестния сайт eBay!

Мога да приведа още много такива примери. Защото в IT-сектора от край време се търкалят не милиони, а МИЛИАРДИ!

Излишно е да пиша за богатството на Бил Гейтс, тъй като и децата знаят, колко пари има той. Мнозина знаят също така какво невероятно състояние натрупаха хората, които създадоха Google. В тази връзка ми се иска обаче да кажа само това: през последното тримесечие на 2006 година търсачката е генерирала печалби в размер от 733 милиона долара! За сравнение: печалбите на Google само за миналата година са от порядъка на 391 милиона долара.

Казано другояче, приходите на тези две феноменални, гениални момчета са се увеличили с цели 70 % ! Да, но този свят всеки получава точно това, което заслужава! Ни повече, ни по-малко...

Иска ми се да се спра и на няколко други знаменити Интернет бизнесмени, за които се знае сравнително малко...

Компютрите Dell се ползват съвсем оправдано с една много добра репутация. Собственикът на "Dell Computers" Michael Dell притежава едно състояние от 21.49 милиарда долара! И той си ги е заслужил, нали?

Jeff Bezos е друга Интернет легенда. От своя прочут сайт amazon.com той е спечелил цели 5.74 милиарда долара.

Не мога да не спомена и собственика на Yahoo- David Filo. Той притежава 3.12 милиарда долара.

Накрая искам да се спра и на Pierry Omidyar. Кой е той ли?... Хубава работа! Не сте ли чували за eBay?! Стана вече дума за този невероятен сайт. Да, Omidyar е неговият създател и притежава 3. 69 милиарда долара.

Най- интересното в случая май е това: гореспоменатите милиардери са на възраст между 32 и 35 години!

Интернет е една гигантска машина за пари. Който не може да се възползва от възможностите, които ни предоставя Мрежата, е достоен за съжаление!...

Откъде и как все пак би трябвало да започнем с бизнеса си в Мрежата?...

Повече от ясно е, че трябва да имате някакъв продукт за продан. Но какъв да е той?...

Отговорът на този въпрос е пряко свързан с търсенето и намирането на прословутата пазарна ниша. Посветил съм цяла една глава на този проблем. От нея ще разберете кои са най-търсените продукти в Интернет.

Трябва обаче да си давате сметка за това, че големият, печелившият продукт разрешава големи проблеми! Това е правилната постановка на въпроса. Така и само така трябва да подходите към тази щекотлива проблематика. Не бива да

мислите единствено и само за пари и печалби. Търсете и намерете най-напред някакъв наболял проблем и предложете разрешение за него. Тогава парите ще потекат от само себе си...

Ако влезете в моя сайт [www.Otslabni.net](http://www.Otslabni.net), вие веднага ще разберете какъв гигантски проблем атакува той.

Не е речено, че продуктът трябва да е изцяло ваш. Вие можете да вземете примерно чужд продукт, доказал се на пазара, и до го подобрите.

По-добре би било обаче да откриете “вашия” продукт. Можете да го направите чрез една най-обикновена анкета. Задайте на всичките си познати само един единствен въпрос: “Какъв е най-големият ти проблем в момента?” Така лесно ще надушите някоя пазарна ниша...

Търсете упорито и настойчиво “вашия” продукт, защото истински големи пари можете да направите само с ваш собствен продукт или услуга.

Един пример: изобретателят, сътворил значим и необходим на много хора артикул, вече няма нужда да търси фирма, която да го продава. Той може да върши това и сам чрез свой собствен комерсиален сайт.

Стигнахме и до сайта... Един комерсиален сайт трябва преди всичко да е чист, прост, прегледен и добре структуриран. Създайте прост, но ефектен сайт!

През последните години с учудване и тъга забелязвам, че сайтовете на отделни фирми стават все по- сложни и претоварени. Човек се стъписва пред объркващата навигация и заплетените текстове. При това смисленият текст, който доставя информация на потребителя, е далеч по важен от “засукания” дизайн. Защото в крайна сметка потребителят на Интернет търси в Мрежата ИНФОРМАЦИЯ!

Трябва да знаете и да помните, че не дизайнът, а текстът продава стоката. Комерсиалният сайт трябва да бъде изграден около един примамлив, неустоим текст! За това ще стане дума малко по- късно. На този проблем съм посветил цяла една глава.

Съзнавам, че за неподготвения човек е много трудно да състави съблазнителен комерсиален текст, но следните 12 правила са просто задължителни:

1. Привлечете внимание (най- вече чрез заглавието)!
2. Набележете проблема!
3. Предложете разрешение!
4. Представете продукта!
5. Изтъкнете ползата от продукта!

6. Дайте социални гаранции (чрез доволни клиенти)!
7. Направете предложението си!
8. Създайте желание за покупка!
9. Дайте гаранции!
10. Призовете към действие (т. е. към покупка)!
11. Набележете някакъв краен срок!
12. Завършете с напомняне! (P. S.)

Ако все пак се съмнявате в собствените си възможности, вие бихте могли да наемете професионалист. Във всяка една рекламна агенция има поне един такъв човек. Наричат го с английската дума *copywriter*.

От изключително значение е и интерактивността, защото чрез нея ще можете да създадете списък на своите клиенти. Той ще ви е крайно необходим, тъй като едно желязно правило на маркетинга гласи: “Парите са в списъка!”

Затова е много важно да имате един така наречен “Opt- in Box” на вашата начална страница. Какво ще рече това?...

Предложете безплатен абонамент за някаква ваша услуга-информационен бюлетин, курс и пр. Когато потребителят се абонира за нея, той попълва своето име и и-мейл адреса си. Така тези сведения автоматически попадат в една база данни, от която вие ще изградите списъка на бъдещите си клиенти.

Влезете в моя сайт [www.Otslabni.net](http://www.Otslabni.net), и веднага ще забележите в лявата му част споменатия “Opt- in Box”.

В тази връзка трябва непременно да спомена още нещо.

Става дума за така наречените аутореспондери. И по-точно за цикличните аутореспондери, които през известен интервал от време автоматично разпращат вашите бюлетини на различните абонати. Тъй като прилагането им не е масова практика в България, вие ще трябва сами да си намерите фирмата или лицето, което може да ви разработи тази система. Защото големите продажби, запомнете това добре, започват едва след ПЕТИЯ контакт с потенциалния клиент! А още по-добре е, ако осъществите СЕДЕМ контакта с него.

Напоследък се появиха мнения, че продажбата ви е в кърпа вързана при 12 контакта. Това идва да рече, че цикличният ви аутореспондер трябва да разпрати 12 безплатни бюлетина на потенциалните ви клиенти, за да ги превърне в истински клиенти.

Не на последно място трябва да решите по какъв начин ще получавате парите си. Най- добре е, ако създадете на клиентите си няколко възможности за разплащане- по банков път, чрез пощенски запис и пр.

Да не забравяме и промоцията, рекламата, популяризирането на сайта... Един комерсиален сайт трябва да се рекламира и то доста интензивно. Както онлайн, така и офлайн! Защото в противен случай той ще си виси самотен във виртуалното пространство и никой никога няма да го забележи...

Джей Левинсън, бащата на така наречения “герил маркетинг”, е казал по този случай следното: “Създаването на един сайт не означава нищо. Все едно да махаш на непознати хора в условията на непрогледна тъмнина.”

Има една такава поговорка: “Каквото и да ти говорят, винаги става дума за пари.” Да, така е. Досега не съм споменал нищо за пари, т. е. за стартов капитал, за инвестиции.

Не мислете, че нещата в Интернет са безплатни или евтини. За започването на бизнес в Мрежата е необходим първоначален капитал. Изработването на сайта ще струва пари; необходими са пари и за закупуването на домейн, за хостинг и т. н.

Добрата новина е тази: за да започнете успешен бизнес в Интернет не са необходими огромни суми. Въпреки това вие трябва да сте подготвени във финансово отношение. Не мога и не искам да се спирам на точни цифри, защото те винаги варират, но ще бъде разумно, ако заделите поне 2000 лв. преди да се втурнете в авантюрата, наречена “дот ком бизнес”...

### **ГЛАВА 3**

#### **ОСНОВНИ ПРАВИЛА НА ИГРАТА**

Ако действително решите да се захванете с Интернет бизнес, вие трябва да се подготвите предварително много добре за това великолепно и много доходно приключение. Нужно е да се придържате към някои правила, защото в противен случай провалът ви е в кърпа вързан. Така де, футболят например не се играе с ръце. Започнеш ли да пипаш топката, веднага ще те изгонят от терена.

Така е и с Интернет бизнеса- през последните 12- 13 години (един много голям срок в Мрежата) изкристализираха железни

правила, към които всячески трябва да се придържате. В противен случай „ще ви изгонят от терена“...

Първото и най-важно условие за успешен Интернет бизнес е това:

## ПРАВИЛНО ОТНОШЕНИЕ

Третирайте вашия Интернет бизнес като бизнес, а не като някакъв вид развлечение или начин за убиване на времето. Колкото повече се съсредоточите върху вашия бизнес, колкото повече фокусирате вниманието и енергията си върху него, толкова по-големи успехи ще отбележите. Финансови успехи, разбира се, защото само те имат значение. А не мнението на тоя или оня!

Погледнато от чисто техническа гледна точка, това означава, че трябва да си осигурите добър компютър и още по-добър провайдер. Не искам да подценявам вашия интелект, но ще спомена и това: нужна ви е много добра антивирусна защита. Качете на компютъра си две програми, обновявайте ги редовно и прочиствайте компютъра си ежедневно.

В момента могат да се намерят фантастични антивирусни програми и то напълно безплатно. Ще изброя три от тях: avast, AntiVir, AVG.

Никак няма да е зле, ако си набавите и програма срещу adware и spyware. И в тази област можете да намерите безплатно редица полезни неща...

Трябва, разбира се, да си подсигурите предварително още няколко дреболии. Ще ги изброя накратко тук...

## РАБОТНА СРЕДА

Тя трябва да ви стимулира и насърчава. Добре би било, ако упражнявате и управлявате вашия бизнес от тихо и спокойно място в дома си, където никой няма да ви пречи и да ви разсейва.

Осигурете си освен това всички необходими канцеларски материали предварително. Така няма да губите ценно време впоследствие.

## МАРКЕТИНГ ПЛАН

Много често този маркетинг план направо се обожествява, но колкото и стриктни и дисциплинирани да сте, вие никога няма да можете да се придържате към предварително набелязания план. Поради простата причина, че човек не може да контролира всички обстоятелства. Въпреки това вие трябва да нахвърлите един реалистичен маркетинг план. Трябва винаги да знаете накъде отивате и за колко време ще стигнете до там.

## ОТКЪДЕ И КАК ЩЕ ДОЙДАТ ПЕЧАЛБИТЕ

Тъй като се занимавам преди всичко с така наречения Home business, аз мога да се изказвам само по тази тема. Не мога и не смея да изказвам мнение за така наречените Интернет магазини например. Знам обаче със сигурност, че повечето от тях правят по 100 000 лв. на месец.

Наблюдавам статистиките и от тях разбирам, че двата най-големи портални сайта са прибрали от реклами в тях някъде към 2 300 000 лв. само през 2005 година. Но и това, както казват, не е “моята бира”.

Има теоретици, които твърдят, че вече всичко може да се продава по Интернет. Може и да е така, защото един полски младеж прави по 50 000 долара на месец, като продава по Интернет алкохол и то само на територията на Варшава.

Ще кажа само това- открийте една пазарна ниша, една човешка потребност и я задоволете с качествен продукт. Ако намерите продукт, който разрешава един значим човешки проблем, вие със сигурност ще направите доста сериозни пари от Мрежата. Това е и правилната постановка- мислете за продукта, който разрешава даден проблем, а не преди всичко за пари и печалби.

При търсенето на нишата трябва да имате и още нещо предвид. Бягайте от конкуренцията! Не се „навирайте между шамарите”! Вие трябва да се прочуете с някаква специфична, рядка стока или умение. Тогава успехът няма да закъснее...

## ИМЕ НА ДОМЕЙНА

Изборът на домейн може да ви помогне неимоверно, но може и да ви провали. Ще ви призная честно- месеци наред търсех подходящи наименования на моите 4 комерсиални сайта

[www.LudiPari.com](http://www.LudiPari.com)

[www.SuperAstro.net](http://www.SuperAstro.net)

[www.Otslabni.net](http://www.Otslabni.net)

[www.Pisaneto.com](http://www.Pisaneto.com)

Търсите ли достатъчно упорито и настойчиво, вие със сигурност ще намерите подходящо име. То трябва да е кратко, да се помни лесно и още по- лесно да се изписва на латиница. Освен това името на домейна малко или повече трябва да е свързано със същността на бизнеса ви.

## ЗАПЛАЩАНЕ

Нашите банки все още не ни предлагат разплащане с кредитни карти. Затова пред сериозния бизнесмен се изправя проблемът със заплащането. Ние не можем да чакаме примитивните български банки да въведат съвременни форми на разплащане. То на тях по правило не може и не бива да се разчита. Но така или иначе без тях не може.

Препоръчвам ви да дадете две възможности на клиентите си. Те могат да ви преведат парите предварително с добрия стар пощенски запис, но и... по банков път. Това засега са двете най-сигурни възможности. По този начин прибирам и аз парите си и то от моите ТРИ комерсиални сайта.

Едва след като свършите набелязаната по-горе работа, можете смело да се втурнете към същинския, истинския Интернет бизнес. Но не забравяйте горните препоръки, защото успехът на повечето човешки начинания зависи до голяма степен от предварителната подготовка.

Нещата могат да се погледнат и от един малко по различен ъгъл. Всички съвременни проучвания на Мрежата доказват недвусмислено, че 98 % от всички комерсиални сайтове просто не функционират- те не могат да продадат нищо и собствениците

им фалират. Ще се спра на някои от причините, които предизвикват тези фалити.

В България много дървени философи разтягат локуми за Интернет маркетинга, но тези хорица никога нищо, нищичко не са продали, а и не могат да продадат. Точно те трябва много внимателно да четат моите лекции!

Всичко започва със създаването на продукт, който удовлетворява някаква необходимост, който запълва определена пазарна ниша. Без такъв продукт вие изобщо не можете да започнете бизнес в мрежата.

Не е речено, че това непременно трябва да е някаква стока. Вашите умения и дарби също така могат да се продават с голям успех в Мрежата. Помислете и над такава една възможност.

След това трябва да си изберете собствен домейн. Непременно! В никакъв случай не използвайте така наречените поддомейни. Та кой ще повярва на човек, който не може да прежали някакви си 20 лева за собствен домейн?... Не забравяйте освен това, че личният домейн е нещо като недвижима собственост. След време, ако пожънете достатъчно успехи, могат да се появят хора, които да поискат да закупят вашия домейн. Това вече се е случвало дори и в нашата малка България. Собствениците на Spectrum Net

продадоха бизнеса си на американска компания за цели 6 000 000 долара!

От изключителна важност е и името на домейна. То трябва да е кратко, да се изписва лесно и да се запомня още по- лесно.

Няколко примера. Преди време много нашумя едно електронно издание, което се казваше [www.mediapool.bg](http://www.mediapool.bg) Думата media комай всеки може да изпише, но колцина са тези, които знаят как се пише pool?... Възниква освен това и друг въпрос. Заедно ли се пишат тези две думи или отделно?

През лятото отседнах в един малък частен хотел, който се казваше “Вила Елфи”. Открих го случайно в Мрежата. Сайтът на този хотел се изписва така: [www.villaelfi.com](http://www.villaelfi.com). Повече от сигурен съм, че малцина са тези, които ще изпишат думата villa с две l. И отново мнозина ще се питат- заедно ли се пишат тези две думи или поотделно?...

Има и още по- големи парадокси. Хора, които се представят за експерти по Интернет маркетинг, са си избрали домейни, които са обозначили по следния начин: [www.lifeconsult.info](http://www.lifeconsult.info). Да се смееш ли, да плачеш ли?...

Питам се, невежество ли е това или до болка познатото ни чуждопоклонничество? Моят съвет към вас: не правете като тях; не подражайте на тези “експерти”.

Ще повтора: изберете си прост, ясен, кратък домейн, който се изписва лесно и се запомня още по- лесно. Като [www.Otslabni.net](http://www.Otslabni.net) например...

Иска ми се да се спра и на още няколко причини, които предизвикват масовите фалити...

**ПЪРВО:** Има едно фундаментално правило на Интернет-маркетинга: един комерсиален мини- сайт трябва да продава **САМО ЕДИН ПРОДУКТ!**

**ВТОРО:** Всички проучвания показват, че добре планираната и опростена навигация може да повиши с цели 50 % печалбите от сайта. Потенциалният клиент не бива да бъде объркван с графики, финтифлюшки, музика, емотикони и пр. и пр.!

Имайте предвид, че най- често срещания бутон в българското Интернет пространство- „ЗА НАС”, е напълно излишен. Никой не се интересува от вас и от вашата фирма. Клиентът е ужасно себичен. Той се интересува единствено и само от ползата, която може да извлече от вас и от вашия сайт. Така че не усложнявайте допълнително навигацията с това идиотско „ЗА НАС”. И изобщо, избягвайте употребата на думата „ние”. Подменяйте я винаги, когато това е възможно, с думата „вие”!

**ТРЕТО:** Необходима е прегледност! Посетителят на вашия сайт винаги трябва да знае как се е озовал на дадена страница и как може да излезе от нея. Освен това той трябва да знае къде се

намира тази страница по отношение на другите и накъде би могъл да поеме оттук нататък.

Не на последно място той винаги трябва да знае как би могъл да се върне на първоначалната страница (мразя чуждиците и затова на използвам термина “хоумпейдж”).

Мъдрият Конфуций ни е завещал следния афоризъм: “По-добре е един път да видиш, отколкото хиляда пъти да ти го обяснят.” Затова влезте в моя сайт [www.Otslabni.net](http://www.Otslabni.net) и го разгледайте добре. Така най-добре ще разберете какво имам предвид.

**ЧЕТВЪРТО:** Комерсиалният сайт трябва да съдържа колкото се може по-малко страници. Установено е, че 30- 60 % от посетителите на един сайт отпадат след всяко допълнително кликване!

Не карайте посетителите да щракат с мишката повече от три пъти! Доказан факт е, че най-много пари са спечелени от така наречените “мини-сайтове”. Те се състоят в най-общи линии само от две страници- една главна, начална, от която се отива пряко към страницата за поръчки. Всичките мои комерсиални сайтове са изградени на този принцип. И ако трябва да бъда честен докрай, ще ви призная, че за печалбите, които ми носят тези сайтове, дори не бях и мечтал.

ПЕТО: Щом ще продавате един продукт, той непременно трябва да е изобразен на вашата начална страница (на “хоумпейджа”, де). Не се правете на срамежлива селска невеста- не крийте продукта на 17- 18 страница (майтап бе, Уили).

ШЕСТО: Менюто навсякъде трябва да е на едно и също място. Макар че не съм голям привърженик на традициите, в този случай ще ви кажа с чиста съвест: придържайте се към вече създадените традиции и разположете менюто или отгоре или вляво. Менюто навсякъде трябва да има един и същ цвят, едни и същи бутони и т. н. Освен това то трябва да е максимално опростено!

СЕДМО: Не забравяйте, че сайтът ви е комерсиален. Затова менюто ви трябва да подтиква към конкретни действия. При това вие доста ясно трябва да давате указанията си. Например: “Натиснете този бутон, за да научите повече за...” Или: “Влезте тук и поръчайте...”

ОСМО: Задоволявайте нуждите и очакванията на вашите клиенти. Всички изследвания сочат, че 50 % от продажбите се провалят, защото посетителят не намира това, което търси. Направете си труда и влезете в моя сайт [www.Otslabni.net](http://www.Otslabni.net). Сигурен съм, че веднага ще откриете продукта, който предлагам.

**ДЕВЕТО:** Тествайте своя сайт върху непознати хора. Не върху близки и приятели, защото те със сигурност ще ви заблудят. Когато напълно непознат човек влезе във вашия сайт, наблюдавайте изражението на лицето му!!! То няма да ви подведе, докато думите почти винаги са лъжовни. Още древните римляни са го казали: “Omni homini mendax”, т. е. “Всички хора са лъжци”.

Надявам се, че въоръжени с тези съвременни прозрения, вие ще съумеете да направите вашия сайт печеливш.

## **ГЛАВА 4**

### **КАКВО СЕ ТЪРСИ В МРЕЖАТА**

29 % от закупените в Интернет продукти спадат към категорията “софтуер”.

17 % от потребителите на Интернет са предпочели да купят книгите си онлайн.

16 % от тях са изхарчили парите си за музика.

16% са закупили компютрите си онлайн.

10 % са предпочели да изберат и заплатят почивката си чрез Интернет.

12 % от потребителите на Мрежата са закупили разни дребни нещица онлайн.

Вгледайте се внимателно в челната тройка! Прави ли ви нещо впечатление? Нямам никакво намерение да ви измъчвам, затова ще ви го кажа направо: и трите категории могат да се закупят под формата на софтуерни продукти.

Ако се спрете на една от тези възможности, вие ще направите един много добър избор! Защо ли?...

Решите ли да продавате една от тези три категории и то под формата на софтуерен продукт, вие ще си спестите много пари, време и главоболия.

Преимствата за вас са направо очевадни:

1. Вие ще разпращате платените поръчки чрез електронната си поща.
2. Производствените ви разноски ще са направо нищожни.
3. Крайната цена на продукта ще определяте самите вие. Единствено и само вие!
4. Така можете да реализирате изключително големи печалби.

Защото всички проучвания говорят за това, че най-големите пари в Интернет са направили онези, които продават собствени продукти.

Според една актуална студия на „Ernst and Young”, в Мрежата се купуват най-вече продукти, свързани по един или друг начин с компютрите. За този вид продукти са дадени 40% от парите, похарчени в Мрежата. 20% са отишли за книги, 16% за пътувания и ваканции, 10% за дрехи, а 6% за музика. 6% са дадени за абонаменти, 5% за подаръци и 4% за инвестиции.

За платено съдържание се харчат също така много пари и то главно в следните три категории: бизнес и инвестиции; развлечения и лайфстайл; запознанства и срещи. Цели 62 % от похарчените в Интернет пари са били насочени към тези три области.

Съветвам ви да се замислите сериозно над всичко това! Предоставя ви се една невероятна възможност и вие в никакъв случай не бива да я пропускате!

**КРАЙ**

**ТОВА Е НАЧАЛОТО НА КУРСА ПО ИНТЕРНЕТ  
МАРКЕТИНГ „КАК ДА ЗАПОЧНЕМ УСПЕШЕН БИЗНЕС В  
ИНТЕРНЕТ”.**

**ЗА ЦЯЛОСТНИЯ КУРС МОЖЕТЕ ДА СЕ ЗАПИШЕТЕ ОТ  
САЙТА**

[www.LudiPari.com](http://www.LudiPari.com)