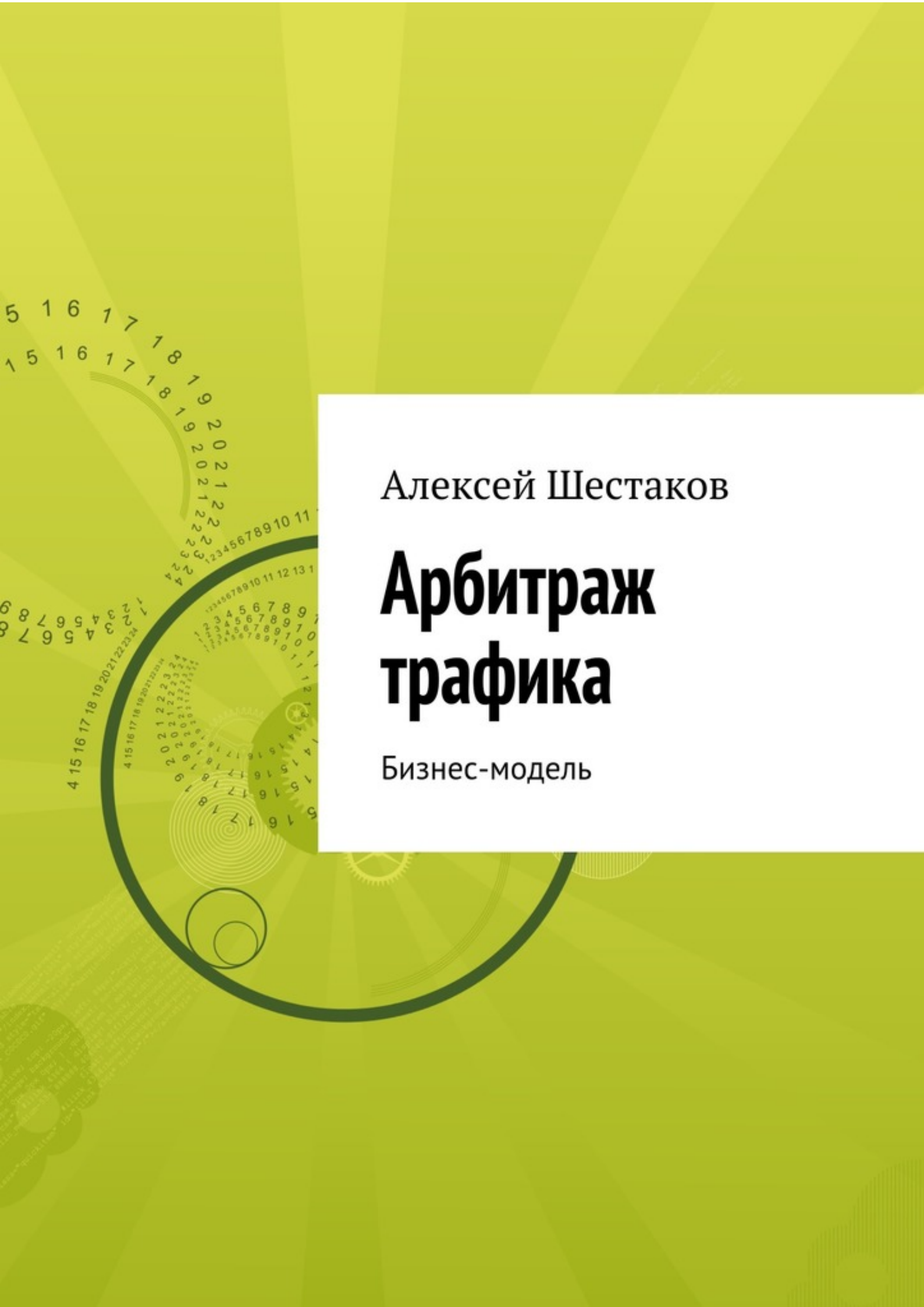




Алексей Шестаков

Арбитраж трафика

Бизнес-модель

Алексей Шестаков

Арбитраж трафика

«Издательские решения»

Шестаков А.

Арбитраж трафика / А. Шестаков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-04-005064-2

Книга для тех, кто давно желал найти свою нишу для бизнеса в Интернете. Для тех, кто хочет научиться продавать и зарабатывать на своих площадках и ресурсах. Для тех, кто пока не знает, как развить свой поток трафика и монетизировать его. Все это здесь. Для Вас. В одном экземпляре.

ISBN 978-5-04-005064-2

© Шестаков А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
О книге	6
С.Р.А. marketing	7
Я могу всё, если выполнил план!	9
Главная неприятность	9
Притча «Бойцовый петух»	15
Счастливым нужно быть тихо	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Арбитраж трафика Бизнес-модель Алексей Шестаков

© Алексей Шестаков, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

О книге



Я выражаю благодарность своей жизненной позиции под названием «Горит!», за предоставленное вдохновение, силы и время для написания этой книги.

Спасибо за то, что решили уделить мне своё внимание и время. Очень уж не терпится поделиться с вами интереснейшей информацией! В момент начала написания данной книги у меня имелась лишь задумка о бизнесе в интернете. А завершая ее, могу сказать, что все мои запланированные площадки в С.Р.А. маркетинге активны. То, что вы сейчас держите в руках или, скорее всего, читаете в электронном варианте, можно считать «дневником», в котором мы с вами вместе пройдем от начала и до конца.

Вам же желаю приятно, а главное с пользой для себя, провести время и вдохновиться на эту бизнес-идею вместе со мной.

C.P.A. marketing



Си-пи-эй маркетинг – это онлайн ниша бизнеса, суть которой и состоит в арбитраже трафика.

С.Р.А.¹ в переводе на русский язык: «Оплата за действие». Здесь идет речь об оплате за целевое действие привлеченного человека.

Существует огромное количество С.Р.А. сетей, которые сотрудничают с рекламодателями и веб-мастерами.

Рекламодателями являются интернет-магазины, онлайн-займы, игры и всё тому подобное. Иными словами, продавцы товаров и услуг через Интернет.

Веб-мастером является человек, продвигающий эти товары и услуги путём вовлечения трафика на партнерские ссылки.

Вы заключаете партнерство с рекламодателем и продвигаете его услуги или товары, а он вам платит процент от продажи или фиксированное вознаграждение за целевое действие. Это может быть покупка товара или услуги, регистрация на сайте, или регистрация и активное посещение ресурса.

Да, эта разновидность бизнеса уже давно существует, но многим, судя по мнениям, представляется дымовой завесой, либо пустой тратой времени.

Чем же я смогу поделиться с вами?

Находясь в поисках информации, которая помогла бы мне в развитие, когда так нужны были ответы на важные вопросы, я пришел к выводу, что её просто нет в интернете. Тогда я стану первым, кто раскроет все тонкости и ответы на возникающие в будущем вопросы.

Я расскажу, где брать клиентов для партнёров, если у вас нет собственной площадки с хорошим трафиком, а так же, как грамотно выбрать этого самого партнёра для сотрудничества.

Мы поговорим о бизнесе в режиме онлайн. Разберем полностью нишу С.Р.А. маркетинга, где я поделюсь всеми методами дохода, которыми занимаюсь и сам. В итоге, вместе научимся работать с контекстной рекламой, развитием собственных площадок, продвиже-

¹ Cost per action

нием партнерских товаров и услуг в сети, а закрепим все это открытием своего Интернет-магазина. Став полноценным веб-мастером, обратимся к другим веб-мастерам в С.Р.А. сетях для продвижения уже нашей торговой площадки. И, тем самым, захватим возможный максимум в этой сфере.

Сразу скажу, что по определению веб-мастер – это человек, создающий, продвигающий и администрирующий сайты и площадки на отдельных и арендованных ресурсах. В нашем общении не будет разговоров об алгоритмах создания профессиональных сайтов, так как тематическое направление здесь немного иное.

Не будем превращать информацию в голове в кашу и обо всем станем говорить по порядку.

Хочу быть максимально полезным для вас. Представьте, что вы не читаете это, а смотрите на Youtube вебинар. Цель нашего с вами знакомства – четкая картина бизнес модели, которая грамотно «укомплектована» в голове. Эта модель – ваша опора и шпаргалка, способствующая созданию бизнес плана и очередности действий.

Вся собранная информация здесь – результат опыта и работы, что проделывалась в момент написания книги. Именно поэтому вы можете быть уверены в информации, описанной тут.

Была вероятность, что эта книга не выйдет. Это означало бы провал и безуспешность очередного проекта. Но раз мой продукт вышел в свет, стирать этих строк не стану. Важной и отличительной частью своей работы в данном сегменте, а именно в создании этой книги, я считаю – стремление к выпуску качественного, полезного и даже необходимого материала для читателей, заинтересованных в построение своего бизнеса в интернете. И главное – никаких тайн и недомолвок.

Я могу всё, если выполнил план!

Главная неприятность



Главная неприятность, постоянно преследующая не состоятельного человека – ощущение себя «не в своей тарелке», среди дорогих вещей и материально обеспеченных людей.

К примеру, человек, имеющий свободную возможность приобрести автомобиль, заходит в автосалон BMW. Там он будет чувствовать себя хозяином, ведь у него имеются средства для покупки автомобиля и он не станет бояться задавать вопросы про каждую имеющуюся в наличии модель. Он будет уверенно садиться за руль понравившегося авто и продолжать выбирать более подходящий кар. Пусть даже и не совершит покупку сегодня.

Скованность многих людей, которые пока не могут себе позволить солидную покупку, заключается в подсознании. Эти люди не считают себя достойными для обладания дорогими вещами. Таким образом, опытные продавцы (тех же автомобилей) прекрасно различают, кто перед ними стоит: любопытный и зажатый прохожий или человек, готовый совершить покупку. При чем факт того, где именно он совершит покупку зависит только от продавца. Либо здесь и сейчас продавец завоюет внимание покупателя, а так же его доверие и желание владеть товаром, либо упустит к конкурентам. Это прекрасно все понимают, но 80% покупателей – лишь на уровне подсознания.

Начинаю эту книгу речами о психологической мотивации, для вашей уверенности в себе, не просто так. Что тут такого? Все знают: поставь себе цель, да иди к ней. Это так. Но для того, чтобы добиться желаемого результата, необходимо настроиться на максимум. Максимум работы, максимум положительного результата. Это должно стать вашим внутренним металлическим стержнем. Даже не так, металлический – слабо сказано, стержень должен стать нерушимым.

Кстати, о подсознании. Наш мозг не слышит частицу «не». Утверждая: «не смогу сделать!» – ваше подсознание слышит совсем другое значение этих слов. Говоря, «я постараюсь это сделать» – вы обманываете себя или того, кому это говорите. Можно либо сделать, либо не сделать и объяснить почему. А стараться – значит пытаться увильнуть от поставленной задачи.

Почувствуйте то, что вы, как и другие, достойны большего, чем есть у вас сейчас. Не нужно бояться обладать дорогими вещами и общаться с людьми, имеющими статус «богачей».

Быть богатым в финансовом плане означает и богатство внутреннего мира. Речь о богатых людях, которые всего добились сами, а не про наследников миллионов. Наследникам-счастливчикам никогда не понять, что такое дойти самому и до конца, отказывая себе практически во всем в начале и даже в середине пути. И соответственно о силе их духа вряд ли можно говорить с уверенностью.

Никто никогда вам не скажет, когда будет «выхлоп». Никто кроме вас не сможет этого спрогнозировать. Слабые духом сдаются на первых шагах, думая «Это не для меня». Поэтому, чтобы не потерять дух «войны», советую вообще не задумываться над такими вещами, как моё или не моё. Когда начнется оборот и вы выйдете на выгодную дистанцию, спортивный азарт сам вам и подскажет ваше это или нет. И, скорее всего, это будет положительный ответ.

Всегда следует напоминать себе: я – это я. Такой же, как и все, но стремящийся к большему, а значит достоин лучшего. Просыпаясь, говорите себе: **«Я могу всё, если выполню сегодняшний план!»** И так каждый день. Поверьте, трудно только первый месяц-два без выходных, ведь мы предоставлены сами себе. А потом привычка становится оптимизированной рабочей схемой, влекущей за собой продуктивность проделанных действий на длительной дистанции. И что самое интересное в этом – полезный результат растет, а уж его воспринимаешь как в порядке вещей разумеющий факт, данность. Хотя, начиная, даже и мечтать о таком не приходилось.

У вас нет и не бывает проблем. Есть трудности, которые либо решаются, либо не решаются. Если они не решаются, то и думать о них нечего. А если решаются, то и думать о них не имеет смысла. Успех человека, привыкшего плакаться и утверждать, что у него проблемы, а не трудности – обречен на провал в 99% случаев. Я знаю очень много людей, которые считают, что их не-успех обусловлен плохими вакансиями, кризисом, отсутствием начального капитала. Я же считаю, что это их трудности из-за привычки называть неприятности проблемами, а также дешевое и доступное спиртное в магазинах, натканых целой сетью в нашем городе. Это банальный алкоголизм и лень. Легче с грусти пить, чем работать, рассуждая о трудностях бытия, а для успеха, как известно, нужно именно обратное. Благо, мы не собрание анонимных алкоголиков, а люди, устремлённые к достижению своей цели.

Есть очень много возможностей сделать бизнес минуя вложения крупных сумм. Да что смеяться: в нашем изучаемом проекте и тысячи рублей хватит на первый месяц. Не белорусских, конечно, а российских – деревянных. И то не факт, что они полностью израсходуются. Ну, а во втором месяце уже будут средства для вложений, с отдачи первой, инвестированной суммы.

Главное – желание!

Ваша цель должна гармонировать в первую очередь с вашим внутренним миром. Ваша цель – это вы в будущем. Трудности, которые нам будут встречаться – попадают все. Никто не добивается положительных результатов быстро и легко. Да, зачастую приходится работать «в слепую», не зная когда ожидать результата. Нередко результат так и не приходит. Вернее сказать, результат есть всегда, но тот, которой не может нас порадовать. Этот расклад по началу очень расстраивает. Конечно! Столько усилий и в пустую... Но потом от таких

случаев будет самая малость досады и только за этим следует то, что и вовсе перестаешь реагировать на такие мелочи, ведь за спиной уже выстроена целая рабочая система, которая конвертирует трафик в деньги, а нам остается только заниматься мониторингом и добавлять новых партнеров. В общем, поэтому мы с вами уже и познакомились, чтобы в начале пути не случилось досадных промахов.

Я искренне надеюсь, что каждый человек способен перебороть себя во всем, ради своей же пользы. Сейчас нет вас и еще кого-то. Есть вы и вы в будущем. Вы и ваша цель. Помните – отдача есть во всем. Во всех поступках и делах. Порой она замедленного действия, а иногда чрезвычайно быстрая. Но бывает и так, что отдача остается холостым выстрелом с синеватым дымком. Кстати, этот дымок – не правильно вложенные деньги. Необходимо принять это и быть готовым к любому повороту событий. Напомню, что ненужный нам поворот – это не проблема, а всего лишь неприятность.

От сиюминутного настроения своего внутреннего потенциала и желания достичь поставленные перед собой цели будет зависеть практически весь исход и результат проделанной работы. Причём работы не только вашей, но и моей. Для создания книги, как и для её прочтения, тоже необходим мощный заряд энергии, вдохновения и внимания. Признаться, никогда бы не подумал, что я буду писать. Конечно же, присутствует подоплека личной финансовой выгоды. Какой именно, я расскажу чуть позже.

Хочу поделиться и тем, что я автор многих, неудавшихся проектов. К примеру, Единая служба услуг в моем городе, где я пытался захватить весь рынок услуг. Представляете какой получился бы размах? На одном номере телефона есть всё, что клиент пожелает. А толпы фирм оплачивают проценты за каждого приведенного к ним клиента. Говоря между делом, С.Р.А. маркетинг имеет ту же самую структуру, только в интернете. Мы даём партнеру клиента, партнер отчисляет нам процент. Пробовал я и доставку, и свой магазин, и тому подобные проекты, так сказать оффлайн-бизнеса, так и не получившие должного результата. Хотя жалеть об этом уже давно нет смысла потому, что ни делается – всё к лучшему. Возвращался на основную работу и нигде по долгу не мог удержаться: мысль, что я зарабатываю деньги «чужому дядьке» не давала покоя. И знаете, что самое смелое я смог сделать? Это уволиться за месяц до рождения своего первого ребенка. Потому что только я могу решать как мне жить и что делать. Потому что я смог настроиться на путь к успеху и перебороть неуверенность в себе. Многие, конечно, осудили меня, мол, зачем подобные глупости в такой период жизни. Но так уж устроен человек, если он хочет что-то – ищет возможность, а если не хочет – ищет отговорки.

Еще одну из важнейших ролей играет и постоянное самообразование. Это литература, вебинары, статьи и новые знакомства. Необходимо быть открытым для нового всегда. Да, это бардак в голове, да это мысли, мешающие уснуть, но главное – это новая перспектива: быть еще лучше, добиться еще большего! Большинство попросту ленится узнать что-то новое для себя. Это же нужно вникать! А нам легче пойти на завод, вкалывать с понедельника до пятницы. Еще же нужно придумать чем закусывать водку, если на неё хватит денег с зарплаты. А я тут про какое-то самосовершенствование! Умственный труд всегда оценивался, оценивается и будет оцениваться выше, чем физический. Для физического труда, простите, много ума не надо. Откладывая на завтра дела из-за головной боли или плохого настроения, результатом станет тупик. Используйте потенциал ракеты, которая тратит 80% топлива, что бы оторваться на несколько десятков километров от земли, а на оставшиеся 20% парите в космосе и наслаждайтесь его видом!

То, с чем мы будем работать, то, о чём я буду вам рассказывать, потребует некоторого времени для укладки информации в голову. Конечно же, вы сделаете все по-своему и это правильно. Но, надеюсь, без моих ошибок и быстрее в разы. Быстрее добьетесь и нужных результатов. Главная моя цель – донести суть и тонкости по нашей сегодняшней теме.

То, что мое творение оказалось в ваших руках или в электронном устройстве – это явный знак того, что вы на верном пути. Верный знак, что случайности не случайны и что совпадения имеют смысл. Есть прекрасное выражение для построения своего дела: «Рискуйте! Если вы выиграете, то будете счастливы, а если проиграете – опытни!» В нашем случае это можно отнести к неудачным тестам в работе с новыми партнерами, результаты которого, отобьют часть вложенных средств и все. К счастью, на первых стадиях сотрудничества, напомним, вложений более тысячи рублей не требуется. Так что всем неудачам с нами будет не сладко.

Перед началом работы организуйте удобное рабочее место. Организуйте свой фен-шуй для гармонии души и тела во время труда. А с первого дохода арендуйте офисное помещение, если вам легче и приятнее работать наедине с тишиной. Уверяю, это дает массу заряда, а главное полный порядок в действиях.

Вам очень повезло, если у вас есть свои площадки для работы с партнерами, а с рекламодателями трудности. А что же делать тем, у кого нет ничего, кроме пары тысяч рублей? Если я завлек ваше внимание и вам уже интересно, значит мы добьемся положительных результатов.

Результаты дохода и результаты вашей работы в целом, зависят на 50% от элементарных математических анализов и мониторинга, на 30% от опыта, терпения и усердия, на 20% от обстоятельств. Ежедневный труд – это тестирование, это эксперименты, это повторение одних и тех же действий до восьмиста раз, хотя доходило и до тысячи. Наш бизнес – это покупка трафика за более низкую стоимость, чем полученная сумма с проданного. Либо использование своего трафика для получения прибыли, иными словами его монетизация. Наш бизнес – это внедрение в используемые нами потоки трафика товаров и услуг партнеров, востребованных именно на площадке с целевой аудиторией. Согласитесь, продавать чай для похудения глупо на площадке со статьей по борьбе с сахарным диабетом. Отнеситесь к этому как к игре. Играли в монополию? Это увлекает сильнее и сильнее. И чем выше оборот, тем интереснее! Если негде рекламировать партнеров, мы пройдем главу по рекламе и вы разберетесь с этим. А у кого, повторюсь, есть свои площадки с высокой посещаемостью – тогда и вкладываться на первых этапах не нужно. Но в любом случае придется потрудиться, дабы получить трафик и продажи с него. Более того, мы будем полностью работать не только над покупкой трафика у сторонних владельцев крупных веб-ресурсов, но и созданием, а так же продвижением собственных площадок, чтобы иметь бесплатный поток трафика.

Еще один плюс из того, что мы имеем на данный момент: доход практически не ограничивается, как вы сами понимаете. Необходимо всего лишь поставить задачу ускорить «круговорот» денежных средств. Ведь если нам одна тысяча рублей будет вырабатывать из себя две тысячи целый год или два, вряд ли нас это сможет устроить. Поэтому ускорение движения средств – это ещё одна наша серьезная задача. Единственное ограничение, которое коварно сидит в каждом из нас, – это голова. То есть все планки, потолки – лишь в нашем сознании, а по факту их нет.

Я, в один момент по чистой случайности, попал на с.р.а. сеть admitad. К слову, я не являюсь их пиар-менеджером. Мы сотрудничаем, как веб мастер с с.р.а. сетью и не более. Тем не менее, я рекомендую именно эту сеть, как независимый веб-мастер. Так вот, перейдя по ссылке и зарегистрировавшись, я был удивлен: активная регистрация в онлайн играх от 0.30\$ (курс: 1\$=78 руб.), выданный онлайн заем на карту: 700 рублей отчисление партнеру и т. д. Первая мысль: фейковый сайт, сайт – мошенник, который не платит, но не тут то было! Соединение – защищенное стоит. Отзывы, что платит – есть. Стал «копать» дальше и только тогда все стало понятно. Трудности и подводные камни, о которых мы с вами поговорим, не дают легко «нажиться». Даже имея огромный опыт «накрутки» и мультиаккаун-

тинга, (Создание огромного количества аккаунтов на одном ресурсе, преследуя коммерческие цели) можно было бы ежедневно «рубиться» в продвигаемые игры и получать деньги... Но все это быстро пресекается, как и любое другое нарушение правил. Конечно, я расскажу и о черном трафике, который поможет нам в развитие этого проекта, но как его использовать, да и использовать ли вообще – дело и решение каждого.

Подразделяются с.р.а. Сети на две категории: брендовые партнеры и товарники. Как раз брендовых партнеров и предоставляет сеть admitad. Если вы хотя бы раз пользовались онлайн займами на карту или киви кошелек, покупали что то на Aliexpress, Wildberries и тому подобных, раскрученных, магазинах, то вы со 100% вероятностью найдете их в сети admitad. Что же касается товарников. Хорошим примером могут послужить сеть kma.biz и arilead. Они предлагают в партнеры те товары, которые «взрывают» интернет. Зачастую, проводя время в социальных сетях, можно стать свидетелем рекламы: портмоне, часы, лосины для похудения, ножи-кредитки и все тому подобное. Именно в этой сети можно выбрать перспективный товар и начать его рекламировать. Именно с этого и начнется наша практика, но чуть позже.

Если хотя бы 90% из тех, кто прочел эту книгу сможет использовать с пользой полученную информацию, я стану счастливее в тысячи раз потому, что сделаю огромное количество людей счастливыми, вместе со мной. Конечно, я не утверждаю, что деньги – это счастье. Деньги – это ресурс, исполняемый желания, а исполненные желания, в свою очередь – это не малая составляющая доля счастья.

Кто-то скажет, что я выражаюсь «шаблонно», повторяюсь и рассказываю прописные истины банальным языком. Пусть это в чем-то и так. К слову, я не пытаюсь отличаться и ничем не отличаюсь от любого другого человека. Не нужно изобретать велосипед, придумывая «гениальные» проекты. Торговля – это двигатель любого существующего бизнеса. Это двигатель всего! Любые проекты подразумевают торговлю, только ассортиментом продаваемого товара может послужить все, что угодно: информация, услуги, аренда. Даже воздух можно продать. Даже сигареты – это проданный дым. В любом бизнесе все продается и все покупается. Но на этом не нужно заикливаться. Важно знать, что продавать и как.

Успешные люди – это необязательно везунчики. Успешный человек – это человек, который умеет продавать. Который знает как это сделать и где. Знает как предоставить, преподнести и соблазнить купить то, что покупателю и вовсе не нужно, на самом деле. Торговля – это целая наука, которую нам придется изучить вместе. Пусть отчасти, но все же изучить. Начиная с нуля, вникнуть в рынки разных сегментов, научиться с ними работать, так как мы будем сотрудничать не только с «Одеждой из Италии», а с финансовыми организациями, магазинами программного обеспечения, магазинами аксессуаров, магазинами электроники, ювелирной продукции и т. д. Не исключаю, что кто-то остановится, «подняв на ноги», одного партнера и будет довольствоваться стабильным доходом в двадцать тысяч рублей в месяц, подрабатывая дополнительные двадцать с товарников в kma и схожих. Такое может произойти, если на одном партнере вы выработаете весь свой потенциал, но если в борьбу вступит страсть и азарт, то вы обречены на гораздо больший успех!

Прежде чем мы перейдем к углубленному общению, сделайте кое-что для себя. Возьмите листок или создайте документ word и запишите, сколько вам нужно зарабатывать, что бы уволиться с работы. Не нужно писать «один и, до бесконечности нулей», долларов. Запишите ту сумму, которую вы получаете сейчас или чуть выше. Например, у нас нормальная заработная плата считается от двадцати пяти тысяч рублей. И первое, что я сделал, когда уволился – это написал себе эту цифру. Теперь необходимо решить для себя сроки, когда вы придете к этой цифре стабильного дохода с нашего бизнеса. И запишите сколько времени вы можете себе позволить расходовать ежедневно на продвижение проекта. У меня получилось вот что: 25.000 рублей. 3 Месяца. 16 часов в сутки. Так получится и ваша фактическая

цель на срок, который вы записали. Будут ли эти цифры воплощены или нет на 99% уже зависит от вас.

Смотрел недавно бизнес – вебинар, где рассказали притчу «Бойцовый петух». Думаю и для нас она сможет послужить отличным мотиватором к действию.

Притча «Бойцовый петух»



Син-цзы растил бойцового петуха для государя.

Прошло десять дней, и государь спрашивает:

– Готов ли петух к поединку?

– Ещё нет: ходит заносчиво, то и дело впадает в ярость, – ответил Син-цзы.

Прошло ещё десять дней, и государь снова задал тот же вопрос.

– Пока нет, – ответил Син-цзы. – Он всё ещё бросается на каждую тень и на каждый звук.

Минуло ещё десять дней, и царь вновь спросил о том же.

– Пока нет. Смотрит гневно и силу норовит показать.

Спустя десять дней государь снова спросил о том же.

– Почти готов, – ответил на этот раз Син-цзы. – Даже если рядом закричит другой петух, он не беспокоится. Посмотришь издали – словно из дерева вырезан. Жизненная сила в нём достигла завершенности. Другие петухи не посмеют принять его вызов: едва завидят его, как тут же повернутся и убегут прочь.

Тоже самое и у каждого начинающего предпринимателя. Замечали как ходят, гордятся собой, называются «бизнесменами»? Замечали, как сердятся, когда их пытаются поучать?

Отличаются особой нетерпимостью. Хватаются за все «без головы», вкладывают средства в невыгодное русло. Впоследствии, из-за этого грустят, но пытаются еще что-то, кому-то доказать. И вот **ключевой момент**, который приводит к двум результатам:

1) Мы научились быть сдержанными и сильными, работать головой правильно. Принимать верные решения, в большинстве случаев. Выслушивать критику других людей, которые, на первый взгляд, не понимают в этом ничего.

2) Мы все бросили и вернулись в свой второй дом: к дяде, который дает оклад в виде полутора минимальных, за «прописку» на рабочем месте.

Все хотят быть акулой. Но есть люди, которые «не предназначены» для предпринимательства. Развитие для них существует, как источник лишней и пустой информации. Они ищут инструкцию подобного рода: Купить разбитую машину, отремонтировать, продать, считать прибыль. Или: купить газель, посадить в нее водителя, поставить на маршрут, жить богато. Не могу удержаться, что не привести и еще один пример: поставить кофе машину-автомат в торговом центре и ежедневно приезжать за миллионами.

В чем здесь схожесть? Шаблон действий, который никогда уже не будет источником высокого дохода. Те, кто успел, те живут. А тот, кто опоздал и не понимает, что он опоздал – вкладывает впустую средства, взяв кредит, который никогда не погасит. Есть виды бизнеса, которые и приносят прибыль, за счет мотивации и ввода в заблуждение человека, что их вклад будет прибыльным. А когда все рушится, даже не успев построиться, уныние от последствий и жизненная ситуация заставляет их вертеться так, как они должны были вертеться до того, как загнали себя в это положение. Собственно, что касается кредитов. Если у вас нет стартового капитала для глобальных вложений в развитие – начинайте с нуля! Кредит на старте – строго противопоказан! Лишь разобравшись, научившись анализировать рынки, прогнозировать доход и оборот средств можно оформить заявку, но все же, жить по средствам – означает жить свободно.

Я уверен, что, человек не созданный для бизнеса, это не вы. Тот, кто не создан для этого, не купил бы эту книгу или не взял бы ее почитать у друга. Значит у вас есть потенциал для развития. Но зачастую, любители «Инструкций по наживе» вам все же будут попадаться. Правда, попадаться они будут в интернете.

Что касается нашего бизнеса – тут нельзя опоздать или успеть. Начинать никогда и никому не поздно. И на это есть ряд причин:

1) Построение стабильного дохода занимает от полугода до двух лет. В зависимости от уделяемого времени и правильности его использования. Поэтому если вам 14 или 70 – ничего страшного, начать можно в любом возрасте и добиться положительного результата.

2) В сети постоянно растут продажи, потому что жизнь не стоит на месте и все динамично развивается. Люди привыкают покупать товары в интернете, бронировать отели и оплачивать билеты на самолеты и поезда через компьютер. А так же, учиться, заказывать обеды и, даже отдыхать, за монитором.

3) В сети всегда будут продавцы товаров и услуг, а значит всегда будет с кем работать.

Счастливым нужно быть тихо



Страдая излишней болтливостью, постоянно рассказывал всем о своих новых планах и затеях. Результат – ноль успеха, масса неприятных последствий. Эту маленькую часть белой бумаги в своей книге я считаю своим обязательством, использовать для того, чтобы рассказать об одной закономерности жизни.

Ваш проект – это ваш секрет. О нем знаете вы и максимум парочка близких вам людей. Если узнает посторонний – провал. Почему? **О счастье не кричат**, а секреты не рассказывают. Любая мелкая зависть человека может привести к движению «невидимого» механизма Вселенной, которая даст ход событий в ненужную для нас сторону.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.