

<http://www.berestneff-blog.ru>

<http://www.arhivstatev.ru>

<http://www.berestneff.com>

Павел Берестнев

# О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом



© Павел Берестнев, 2005. Все права защищены.

Свободное распространение данной книги разрешается и приветствуется!

**Павел Берестнев – О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом** – Издательство Виртуального Колледжа электронной коммерции (<http://www.berestneff.com>), 2005. — 68 с.

Электронная книга **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** защищена законодательством об авторском праве и смежных правах на всей территории Российской Федерации, Украины, стран СНГ и Балтии, Ближнего и Дальнего Зарубежья.

Воспроизведение всей электронной книги **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** или любой ее части (за исключением печатных копий для личного использования), даже абзаца, сохранение текста электронной книги **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** или всей электронной книги в какой-либо форме и какими-либо средствами (электронными или механическими, включая печатные формы, фотокопирование, запись на магнитный, оптический, иные носители) или обращение любым способом в иную форму хранения информации запрещается без письменного согласия автора электронной книги **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** Берестнева Павла Владимировича.

Электронная книга **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** предназначена для личного использования и поставляется в виде как есть. Она подготовлена для того, чтобы предоставить как можно более точную и достоверную информацию об обсуждаемом в ней предмете, доступную автору на момент ее написания. Она распространяется с пониманием, что автор (Берестнев Павел Владимирович) и издатель (Виртуальный Колледж электронной коммерции) не претендуют на предоставление каких-либо юридических, финансовых или профессиональных рекомендаций и советов. Если необходима юридическая или финансовая помощь по затронутой тематике, следует обращаться к соответствующим официальным службам.

Автор и издатель не несут никакой юридической, финансовой и иной ответственности за действия третьих сторон.

В электронной книге **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** выражено мнение автора по рассматриваемому в ней вопросу. Мнение автора может кардинально отличаться от мнения читателя. Ни издатель, ни автор не несут никакой ответственности за действия, которые будут выполнены читателем после прочтения электронной книги **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** а также за неверную интерпретацию ее содержания. Читатель электронной книги **«О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом»** принимает ответственность за использование всех ее материалов на себя.

**ОГЛАВЛЕНИЕ:**

Кто такой Павел Берестнев и стоит ли читать его книги .....	4
Введение: о чем и для кого эта книга.....	6
1. Онлайн-информационный бизнес: мнимая и подлинная сущность.....	8
2. Сказка про золотой ключик или о том, как все это начиналось. Уроки моего прошлого	14
3. У кого никогда не следует покупать информационные товары, посвященные обучению онлайн-информационному бизнесу.....	20
4. Правда об арсенале онлайн-предпринимателя.....	26
5. К вопросу об информационном онлайн-бизнесе «по-русски» .....	32
6. С чего начинается собственный информационный товар.....	39
7. У Вас есть идея создания информационного товара, но она кажется Вам глупой. ....	43
8. Когда «все равно ничего не получается»... ..	47
9. Пару слов о нашей информационной онлайн-среде .....	53
10. И, напоследок - немного истории великих информационных INTERNET-бизнесменов .....	58
Заключение: Ваше слово, товарищ читатель!.....	65
Рекомендуемые ресурсы:.....	67

## Кто такой Павел Берестнев и стоит ли читать его книги



Здравствуйте!

Позвольте представиться, если мы с Вами еще не знакомы. Меня зовут Павел Берестнев, я являюсь основателем, продюсером и Директором известного в RuNET'е ресурса – Виртуального Колледжа электронной коммерции, который находится по адресу: <http://www.berestneff.com>. Кроме того, мне принадлежит сайт Архива Статей (<http://www.arhivstatey.ru>), а еще я веду собственный блог – интерактивный онлайн-дневник, который расположен по адресу: <http://www.berestneff-blog.ru/> Но это – только одна, внешняя сторона моей профессиональной деятельности. Вас же, конечно, интересуют более глубокие вопросы и ответы на них.

Например, Вам наверняка интересно, откуда я такой умный взялся в RuNET'е, где живу, когда родился и т.п. – верно ведь? Ответы на некоторые из этих вопросов Вы найдете на сайте Виртуального Колледжа электронной коммерции, а точнее – на страничке <http://www.berestneff.com/about.htm>. Здесь же я хочу предоставить Вам хронологию тех событий, которые прочно связали мою жизнь с собственным онлайн-информационным бизнесом.

Впервые вопросами электронного бизнеса я начал интересоваться с 1998 года. Но тогда это было не более чем поверхностное обращение внимания на некоторые статьи в популярных журналах. В середине 1999 года тема онлайн-бизнеса заинтересовала меня самым серьезным образом, и я начал изучать всю информацию по данному вопросу, которую смог найти.

Далее, я смог сплотить группу энтузиастов, заручиться финансовой поддержкой частного капитала и организовать фирму, которой было предназначено владеть серией INTERNET-магазинов. Чем это кончилось – почитаете на страничке, адрес которой указан выше. Проще говоря, эта затея обернулась провалом.

После этого я два года изучал материалы, посвященные электронной коммерции, которые мне удалось отыскать в зарубежном секторе Сети (качественных материалов на русском языке в то время попросту не было). На протяжении этого времени я напряженно и тщательно фильтровал проходившую через меня информацию и постепенно начал понимать, в чем заключалась причина моего первого провала.

В 2002 году я решил попытаться счастья еще раз. Опираясь на накопленные в течение двухлетних исследований сведения и анализ своего предыдущего опыта, я создал экспериментальный сайт на бесплатном хостинге. Он уже тогда носил скромное название «Виртуального Колледжа электронной коммерции», содержал труды зарубежных специалистов в области онлайн-бизнеса в моем переводе на русский язык и несколько информационных товаров, которые я пытался продавать с его страниц.

Совершенствуя свой опыт и пополняя багаж своих знаний, уже через полгода я начал зарабатывать деньги на продажах собственных информационных товаров даже на бесплатном хостинге (никому не рекомендую поступать также – перенос сайта в последующем будет очень болезненным!). В итоге я лишний раз убедился, что онлайн-информационный бизнес – прибыльное дело, которым стоит заниматься. Оставалось только развиваться, чтобы увеличивать размеры своего дохода.

14.12.2003 года, завершив все запланированные эксперименты на бесплатном хостинге, которые длились полтора года, я перенес сайт Колледжа на профессиональный хостинг. Провайдер хостинга два раза менялся, но это практически не отразилось на моем бизнесе. Домен остался тот же – <http://www.berestneff.com>,

01.06.2004 года RuNET увидел первый мой бизнес-тренинг, разработанный на основе имеющихся у меня проверенных сведений и рекомендаций в области организации и развития собственного онлайн-информационного бизнеса. С тех пор этот информационный товар стал бестселлером. Он называется «Построй свой бизнес за три месяца!!!» и Вы можете найти его по адресу: <http://trening.bizzon.info>.

Продажи данного тренинга побили все рекорды. Причина проста: востребованность, качество, проверенность и реальная работоспособность содержащейся в нем информации.

Летом того же 2004 года я уволился с последнего места работы и больше нигде не нанимался. Колледж обеспечил и обеспечивает меня всеми необходимыми средствами к существованию.

26.11.2004 г. я открыл второй свой сайт – Архив Статей (<http://www.arhivstatey.ru>), который был создан как логическое дополнение к сайту Колледжа, содержащему переводы работ зарубежных авторов. Архив статей же содержит работы отечественных специалистов по вопросам домашнего онлайн-бизнеса. Вместе с данным сайтом была открыта бесплатная электронная газета «E-commerce-магистраль»,

05.01.2005 года в свет вышел мой второй интенсивный бизнес-тренинг, посвященный e-mail-маркетингу. Количество записавшихся на него слушателей превысило допустимый лимит в пять сотен мест на моем почтовом сервере, из-за чего он рухнул, и возникли серьезные проблемы с доставкой уроков, которые, несмотря на все препоны, были все же решены.

23.06.2005 года я открыл свой новый сайт – «Лаборатория онлайн-бизнеса», представляющий собой мой онлайн-интерактивный дневник (блог).

Все перечисленные сайты успешно развиваются и приносят мне прибыль.

Я перечислил только основные события, которые происходили в моей жизни и имеют прямое отношение к моему онлайн-информационному бизнесу. Обращаю Ваше внимание: я не даю никакой оценки этим событиям. Я лишь перечисляю факты. Причем факты, известные большому количеству людей.

Надеюсь, тем самым я ответил на Ваш вопрос о том, кто такой Павел Берестнев и стоит ли читать его книги? J

## Введение: о чем и для кого эта книга

Дорогой читатель!

Прежде всего, хочу поблагодарить Вас за то, что Вы скачали данную электронную книгу на жесткий диск своего компьютера и приступили к ее изучению! Выражаю искреннюю надежду на то, что Вы найдете ее для себя весьма полезной.

Для кого предназначена эта книга? Ответ, я думаю, очевиден из названия. Эта книга посвящена всем, кто интересуется вопросами информационного онлайн-бизнеса и раздумывает о том, чтобы всерьез им заняться. Стать INTERNET-предпринимателем, зарабатывающим достаточно неплохие деньги на продаже собственных информационных товаров – весьма похвальное решение! Но вместе с тем, это решение является и достаточно ответственным. Слишком многие, пытаясь заняться собственным онлайн-бизнесом, плохо представляют себе, с чем им предстоит столкнуться, что им следует знать, и каким образом в этом бизнесе на самом деле зарабатываются деньги.

Ответы на многие вопросы, волнующие всех и каждого, кто мечтает стать преуспевающим INTERNET-бизнесменом, каждый из Вас найдет на страницах этой небольшой книги, являющейся в чистом виде кристаллизацией моего собственного опыта и многолетней практики работы в этом направлении.

Данная электронная книга не является ни учебником, ни пособием, ни путеводителем по онлайн-информационному бизнесу. Она – гораздо более ценна! Ее ценность в том, что она покажет Вам правильное направление, в котором следует двигаться и принимать решения. Согласитесь, если Вы не знаете правильного направления и правды о том, что хотите изучить, ни один учебник и ни один путеводитель не приведут Вас к успеху. В конечном счете, с любым путеводителем нужно уметь обращаться.

Прочитав мою книгу, Вы сможете преодолеть многочисленные мифы и заблуждения, в изобилии циркулирующие в RuNET'e, искажающие суть и основы информационного онлайн-бизнеса, и встать на правильный путь. Если после прочтения нескольких десятков страниц печатного текста, составляющих объем данного издания, у Вас существенно прояснится в голове – я могу считать свою задачу выполненной.

Кроме того, я больше чем уверен, что абсолютное большинство новичков информационного онлайн-бизнеса, которые прочитают данную книгу, найдут в ней для себя немало нового. Некоторые моменты, описанные в книге, раскрывают вопросы, о существовании которых Вы, скорее всего, даже и не подозреваете. Что ж, тем полезнее эта книга для Вас окажется.

Пару слов о том, как это электронное издание появилось на свет.

Я достаточно давно занимаюсь обучением новичков информационному онлайн-бизнесу. Основная масса моих публикаций, имеющих бесплатный характер и находящихся в свободном доступе, выполненный в виде статей, которые размещены на одном из моих сайтов – сайте Архива статей, который живет по адресу:

<http://www.arhivstatey.ru>

Я пишу статью за статьей по всем вопросам, о которых меня спрашивают мои посетители, подписчики и слушатели моих бизнес-тренингов. Но абсолютно одни и те же вопросы поступают в мои почтовые ящики снова и снова. Все это наглядно дало мне понять, что разрозненных статей, на каком-то бы большом количестве сайтов они ни были бы перепечатаны, явно недостаточно.

Нужна комплексная публикация, которая могла бы ответить одновременно на массу наиболее часто задаваемых новичками вопросов. По моей задумке такой публикацией должна была стать бесплатная электронная книга.

Я отобрал несколько статей, освещающих наиболее часто задаваемые новичками вопросы, выстроил их в логической последовательности, согласовал между собой. В итоге и получилась та электронная книга, которую Вы в настоящий момент держите в руках.

Я искренне надеюсь, что моя книга поможет Вам глубже, четче, а самое главное – правдиво, без всяких прикрас и преувеличений понять подлинную сущность онлайн-информационного бизнеса и проникнуть в его тайны, от которых Вас так упорно отворачивают многочисленные продавцы различного рода «бизнес-пакетов». Эти люди никогда не расскажут Вам правды об онлайн-бизнесе по одной простой причине: они ее не знают.

Чему Вас может научить человек, который только пару месяцев назад стал интересоваться вопросами электронного бизнеса, а уже через две недели сварганил очередной «убойный бизнес-пакет» собственного сочинения? Откуда у него возьмется опыт, который он мог бы Вам передать?

Я надеюсь, что моя книга поможет Вам научиться ориентироваться в безбрежных потоках информации об онлайн-бизнесе, который буквально захлестнул RuNET. А умея в этой информации ориентироваться, Вы выберете верную стезю. Ради этого и была написана настоящая электронная книга.

И последнее. Эта книга является бесплатной. Вы не имеете права ее продавать! А вот то, что Вы можете делать – распространять ее совершенно бесплатно при условии сохранения ее электронного формата. Если, конечно, найдете ее полезной. Ибо моя практика показывает, что далеко не каждый человек, считающий себя самым умным и подкованным в том или ином вопросе, способен воспринимать прописные истины.

Приятного чтения и удачи Вам в Вашем высокоприбыльном информационном онлайн-бизнесе!

Искренне Ваш,

Директор Виртуального Колледжа  
Электронной коммерции,



Павел Берестнев

## 1. Онлайн-информационный бизнес: мнимая и подлинная сущность

*Exodus, into the future -  
Another world, we fly away.  
Exodus – into the dawn of  
A better world, another day!*

*Exodus: a new horizon,  
Another world - we've just begun!  
Exodus, we face tomorrow!  
A better world, another sun!*

Boney M

Ни для кого не секрет, что в глазах обывателя, начавшего интересоваться онлайн-бизнесом, личность, жизнь и работа успешного INTERNET-предпринимателя окутаны некоей таинственностью и своеобразной харизмой. Таинственность вызывается хотя бы тем, что рядовой пользователь Всемирной Паутины (а тем более, человек достаточно от нее далекий) не понимает, каким образом из сети компьютеров, соединенных многочисленными проводами и спутниковыми станциями можно «выкачивать» деньги. Ведь в сознании широких масс электронная коммерция выглядит именно как выкачивание огромных сумм хрустящих зеленых банкнот буквально из воздуха, при отсутствии необходимости затрачивать какие-либо усилия на данный процесс. Просто нужно знать какую-то таинственную формулу успеха. А найти ее, по мнению новичка, не составляет никаких проблем. Нужно только как следует поискать.

Все непонятное нам всегда кажется жутко таинственным. Это само по себе интригует и разжигает наш интерес. А нечто непонятное, сулящее огромные барыши практически без всяких усилий, привлекает во много раз больше. Вот та единственная причина, по которой сегодня такое большое число людей резко начинают интересоваться электронным бизнесом.

Меня постоянно спрашивают: чем обусловлен такой бурный рост интереса к онлайн-информационному бизнесу в сегодняшнем RuNET'e? Естественно, тут играют далеко не последнюю роль объективные факторы: отсутствие возможности найти нормальную работу с хорошей зарплатой, инфляция, другие «подарки», регулярно преподносимые нам нашим любимым и могучим государством. Но главное здесь, по моему мнению, именно необразованность основной массы русскоязычного населения нашей планеты в вопросах электронного бизнеса. За остальное человечество не поручусь, но с русскоязычной его частью дело, по моему мнению, обстоит именно так.

Что я имею в виду?

Я уже сказал о том, что все, непонятное для конкретного человека, является для него либо пустым и бесполезным, либо привлекательно-таинственным. Причем последнее притягивает гораздо мощнее, нежели четкая и ясная выгода. Так уж устроен человек.

**Свой Высокоприбыльный Онлайнный Бизнес За Три Месяца!!!**

**Пройдите интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли, и Вы гарантированного создадите в течение трех месяцев собственного высокодоходное онлайнное предприятие, выполняя домашние задания к каждому из 36 уроков!**

**Подробности - <http://trening.bizzon.info>**

Поскольку основная масса русскоязычного населения планеты Земля не имеет ни малейшего понятия о том, как во Всемирной Паутине зарабатываются деньги, эта тема их

очень сильно привлекает. Ибо, с одной стороны, онлайнный бизнес – это нечто таинственное и непонятное, а с другой – потрясающе выгодное и способное обеспечить Вас огромными прибылями за считанные дни или недели. Ибо именно так представляют себе онлайнный бизнес большинство тех, кто в последнее время начинает им интересоваться. Ничего удивительного, соответственно, в том, что интерес к подобному явлению растет, нет. Это совершенно закономерно. Ибо нечто таинственное, способное без больших усилий обеспечить на всю жизнь и Вас, и Ваших детей и внуков, причем быстро, не может не привлекать самого пристального внимания.

Итак, человека тянет эта харизматичная таинственность информационного INTERNET-бизнеса. Он уверен, что как только он волеется в ряды онлайнных бизнесменов, тут же без проблем начнет «рубить капусту». Все, что для этого нужно – подключить свой компьютер к INTERNET и сделать какой-то нужный шаг. И после того, как этот волшебный шаг будет пройден, посыплются деньги, количество которых ограничено только воображением. А воображение у всех нас во всем, что касается денег, надо признаться, просто потрясающее. Соответственно, люди начинают вести активные поиски этой «секретной формулы».

Спрос, как известно, рождает предложение. Тут же появляется огромное количество разного рода «специалистов», которым даже не нужно «отлавливать» представителей указанной группы интересующихся электронным бизнесом. Интересующиеся плывут к ним в лапы сами. И начинается то, что в современном RuNET'е принято называть «кидаловом».

Вся прелесть данной ситуации заключается в том, что новичкам можно продавать абсолютно любой информационный хлам. Главное – чтобы новичок ровным счетом ничего не понял из купленной им информации и не мог понять в принципе. Тогда «добросовестному продавцу» остается только развести руками и пожать плечами... «Извините, но видимо это не для Вас... если Вы не понимаете даже этого, тогда ничего Вы не заработаете». Красиво и главное вполне правдоподобно.

Думаете, новичок на этом останавливается? Как бы не так! Он тут же бежит к другому «торговцу воздухом» и покупает то, что предлагается ему на этот раз. К своему великому разочарованию, он получает после оплаты примерно то же самое, что и в первом случае. И снова ему говорят: это-де не для тебя, раз ты такой тупой!

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

На сколько покупок хватит такого новичка? Все зависит от конкретного человека. Я знаю людей, потративших сотни долларов на покупку подобной белиберды. Некоторые забрасывают идею онлайн-бизнеса после первой же покупки. Но результат всегда наступает один: человек окончательно разочаровывается в электронном информационном бизнесе и утверждает во мнении, что заработать деньги в INTERNET может лишь мошенник. Если, конечно, случайно не наткнется на что-то действительно стоящее. Но принимая во внимание соотношение мошенников и добросовестных предпринимателей в RuNET'e подобный исход событий является относительной редкостью.

Да, забыл сказать про еще одну категорию «продавцов готовых решений». Находятся такие «умники», которые считают ниже своего достоинства напрягаться и выдавать покупателю после оплаты даже комплект «информационной шелухи». Они просто берут деньги и пропадают. Тут мне даже добавить нечего в качестве комментария.

Таким вот образом рядом и одновременно протекают два взаимоисключающих процесса: с одной стороны, массовый всплеск интереса к электронному бизнесу, с другой – девальвация самой идеи и сущности электронной коммерции в сознании широких масс. Эти два, казалось бы, несовместимых явления, в RuNET'e прекрасно сочетаются, к великому изумлению аналитиков.

В чем причина подобного положения вещей? Причина, друзья мои, в том, что те, кто сегодня начинает интересоваться информационным онлайн-бизнесом, ищут раскрытие тайн INTERNET-прибыли не там, где надо. И если Вы относитесь к данной категории людей, Вам просто повезло, что Вы наткнулись на данную книгу. Ибо сейчас я Вам раскрою три основные тайны онлайн-бизнеса. Знание этих тайн позволит Вам принять единственно правильное решение о том, стоит ли приобщаться к этому благородному занятию или нет.

**Тайна первая. Электронный информационный бизнес – это точно такая же работа, как и на заводе у станка.** Запомните это, друзья мои! Деньги нужно именно заработать. И делать это в Сети зачастую оказывается ничуть не легче, чем стоять на заводе у станка. Если Вы – новичок, желающий создать собственное высокоприбыльное электронное предприятие с нуля, и решили податься в онлайн-бизнес для того, чтобы иметь массу свободного времени и не подчиняться никакому трудовому распорядку – забудьте об этой чуши! Свободу во времени Вы получите лишь после того, как Ваш проект выйдет на самоокупаемость и будет в должной степени автоматизирован! До этого этапа (а на его достижение Вам понадобится минимум несколько месяцев, чаще всего – полгода, год и больше) у Вас не будет свободного времени вообще!

**ВНИМАНИЕ, РУНЕТЧИК!**

**А ВЫ не забыли получить неограниченный БЕСПЛАТНЫЙ ДОСТУП к архиву ЛУЧШИХ коммерческих материалов Рунета?**

Как забыли?

Тогда не теряйте ни минуты => <http://www.free.coolmoney.us>

Ибо все время будет уходить на развитие собственного проекта. Если, конечно, Вы хотите, чтобы он приносил прибыль. Можно, конечно, заниматься им и по часу в день, но тогда Вы будете строить свой бизнес несколько лет и упустите собственную рыночную нишу, отстанете от конкурентов и т.п. Поэтому настраивайтесь на то, что первое время у Вас выходных и свободного времени не будет вообще!

Все, кто обещают Вам, что деньги будет заработать очень легко – запустите схему и гуляйте, за Вас будет работать автоматика – врут! Для того, чтобы за Вас работала автоматика, эту автоматику нужно сначала создать, разработать и настроить, а для этого придется очень долго и напряженно трудиться!

И, в конце-концов, я хочу, чтобы Вы поняли и запомнили: онлайн-бизнес – это такая же работа, как и любая другая. Не более того. Естественно, Ваша прибыль зависит от того, насколько Вы способны заниматься предпринимательством и насколько Вы усердно будете работать (а не только от Вашего воображения, как многие наивно полагают). Практика показывает, что талантливые и усердные предприниматели добиваются гораздо более высокого уровня прибылей, чем может обеспечить любая зарплата. Но чтобы не быть обескураженным, говорю Вам сразу: никаких яхт, вилл и домиков у моря! Забудьте о собственной даче на Багамских островах и своем свечном заводике! По крайней мере, первые десять лет усиленных занятий онлайн-бизнесом у Вас ничего этого не будет. Почему? Потому что еще раз повторяю: электронный бизнес – это альтернативный вариант любой работе. Не более того. Это работа, такая же, как и любая другая, а никакая не схема быстрого богатения!

**Тайна вторая – электронный бизнес отличается от оффлайнового только INTERNET-спецификой и ничем более.** Принято считать, что электронный бизнес совершенно не похож на бизнес традиционный, что онлайн-бизнес – это гораздо легче, проще и прибыльнее. Ничего подобного! Разницы между оффлайновым и онлайн-бизнесом нет практически никакой! Это в любом случае бизнес, и он подчиняется единым законам! Искусство продаж остается тем же самым, вне зависимости от того, где Вы продаете – на обычном или электронном рынке. Просто оно принимает ту или иную форму в зависимости от сферы деятельности. Поэтому зарубите себе на носу: электронный бизнес отличается от бизнеса традиционного лишь техническим исполнением процессов. По большому же счету это точно такой же бизнес, как и любой другой. Он живет и развивается по тем же законам и требует таких же усилий и таких же умений и навыков.

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

Еще один важный момент, касающийся предпринимательской стороны вопроса. Все кричат о том, что как только Вы выходите со своим бизнесом в Сеть, у Вас резко расширяются рынки сбыта. Так-то оно так, но... Почему никто не кричит о том, что у Вас автоматически многократно возрастает конкуренция?! А рост конкуренции с точки зрения падения шансов на успех иной раз не компенсировать никаким расширением рынка сбыта... Почему об этом никто не говорит? Почему этого никто не замечает? Видимо, потому, что мы хотим видеть лишь ту сторону медали, которая выгодна нам. Что ж, не удивляйтесь после этого краху всех своих начинаний! Необходимо видеть все процессы комплексно, во всей их сути и знать не только плюсы, но и минусы. В противном случае Вы обречены на поражение.

**Тайна третья – INTERNET-предприниматели – это всего лишь обычные люди.** Удивлены? А каким Вы представляете себе, к примеру, меня? В виде киборга или терминатора? Может быть, как подобие робокопа? Нет, друзья мои, я – обычный человек, со своими предпочтениями, страстями, мыслями и недостатками. Я такой же, как и любой из Вас. И Вы можете наглядно убедиться в этом, если читаете выпуски моей бесплатной электронной газеты «E-commerce-магистраль», где имеются мои фотографии и специальная рубрика «Страницы из моей жизни».

Точно также и все остальные INTERNET-бизнесмены. Все мы живые и настоящие люди, а не роботы и не таинственные «киберсанты», как стало недавно модным говорить с легкой подачи некоего Анатолия Белоусова.

Если Вы не понимаете, что я живой и настоящий человек, Вы никогда не поймете некоторых моментов, возникающих в моей деятельности. Простой пример из моего опыта. Вот пишет человек мне письмо: «Ты обещал рассылку в четверг, а она вышла в пятницу! Ты – жулик, негодяй и сволочь!» Дальше идут непечатные ругательства. Почему? Он забыл, что я – живой человек со всеми вытекающими последствиями. Да, я задержал выпуск рассылки. Но каковы были причины данной задержки?

В тот вечер, когда я уже собирался выпускать рассылку, мне на сотовый позвонил мой друг (да, у меня, как ни странно, как и у всякого живого человека есть друзья!), у которого серьезно заболела жена. Он живет в деревне, километров за двадцать от моего города. Ему нужно было срочно съездить в город в дежурную аптеку за лекарством, он просил меня найти машину, так как его автомобиль сломался, больше ни до кого дозвониться он не смог, а таксисты в эту деревню ехать отказывались. У меня есть один товарищ, который живет через четыре квартала от моего дома, у него имеется автомобиль, но нет ни обычного, ни мобильного телефона. Я быстро оделся и побежал к нему.

**[i-PROFY.ru](http://www.i-profy.ru) -- стань Интернет-Профессионалом в сфере бизнеса!****<http://www.-profy.ru> e-mail: [admin@i-profy.ru](mailto:admin@i-profy.ru)**

Интернет-портал, I-PROFY.Ru! Надоело кликать на банеры для спонсоров, которые платят мизерную сумму, участвовать в сомнительных партнёрских программах и пирамидах? Тогда этот сайт для вас! Вы сможете скачать море бесплатностей: различные soft(программы), статьи и книги по электронному бизнесу, масса бизнес-пакетов, которые на других сайтах не доступны простому смертному. После прочтения статей и электронных книг на моём сайте, вы сможете открыть свой Интернет-магазин, и зарабатывать минимум 240\$ в день, и я помогу вам в этом! Возможно кто-то другой читает этот текст...поспешите пока вас не опередили другие! Будьте первыми!!!Каждый день промедления лишает Вас возможности положить в свой карман кругленькую сумму US-долларов!!!

На улице было скользко, я торопился и, совершенно понятно, упал и сильно повредил ногу. Итог: хромотал до друга минут сорок, но добрел-таки. Он, даже не дослушав меня, без лишних разговоров (его девиз: «подробности – по дороге!») вывел из гаража свой автомобиль, и мы привезли лекарство и даже врача больной жене моего товарища, которая практически была уже одной ногой в могиле.

Заехав на обратной дороге в травмпункт, где мне сделали рентген поврежденной ноги (к счастью, обошлось без переломов), я вернулся домой, закончил работу над рассылкой и выпустил ее. Но поскольку было уже два часа ночи, рассылка вышла не в десять вечера в четверг, как планировалось, а в два часа ночи в пятницу. Эти несколько часов были так принципиальны моему уважаемому подписчику, что дали ему право обложить меня нецензурной руганью по поводу задержки бесплатной рассылки? Видимо да, если принять во внимание: он забыл, что я – живой человек. И помимо электронного бизнеса у меня есть чувства, мысли, сомнения, моя жена и мои друзья, которым иногда срочно требуется помощь. Точно так же, как и мне.

Кстати, объяснять все это данному подписчику я посчитал ниже своего достоинства.

Вот и все тайны электронного бизнеса. Надеюсь, что данное изложение рассмотренных вопросов поможет Вам сорвать пелену таинственности и непонятности, благодаря которой Вас тянет в INTERNET со страшной силой, и принять верное решение: стоит или не стоит Вам заниматься онлайн-предпринимательством. Чтобы потом Вы не испытали горького разочарования и не внесли свою лепту в девальвацию великого и благородного дела домашнего информационного INTERNET-бизнеса, толком не разобравшись что к чему.

Поэтому, завершая настоящую главу, хочу еще раз подчеркнуть: бросьте тратить время на поиск каких-либо «секретных формул» и «схем быстрого богатения». Вы все равно их не найдете. По одной простой причине: их не существует.

Либо Вы прилежно и упорно трудитесь и зарабатываете деньги, либо Вы продолжаете искать то, чего нет, и только несете расходы. Tertium non datur. Деньги не «генерируются» и не «выкачиваются». Их необходимо заработать. А зарабатывать – это всегда тяжело.

Поэтому если Вы не поймете эту прописную истину, лучше не тратьте понапрасну времени и денег. Все равно ничего у Вас не выйдет. И если Вы сейчас со мной не согласны, пройдет время, и Вы вспомните эту страницу из моей бесплатной электронной книги. Поверьте мне на слово!

## 2. Сказка про золотой ключик или о том, как все это начиналось. Уроки моего прошлого

Эй, старики и молодые!  
За то, что я творю добро  
Гоните ваши золотые  
И не забудьте серебро!!!  
Мы вам покажем представленья!

Песенка Карабаса-Барабаса  
из кинофильма «Приключения  
Буратино»

Вам может показаться странным мое признание в том, что мы с женой очень любим смотреть детские советские фильмы. Странно это или нет, но этот так. И когда за очередным ужином я со своей супругой просматривал всеми нами любимый в детстве фильм «Приключения Буратино», мои мысли внезапно отвлеклись от его содержания и приняли несколько иной оборот.

В моей памяти всплыл тот момент, когда я впервые услышал об электронном бизнесе (это был конец 1998 года), а затем начал изучать весь тот хлам, который подавался в ассортименте под его вывеской. Основные мысли всех этих публикаций, по крайней мере тех, которые мне довелось изучить (а я перелопатил их немало), сводились к одному из двух вариантов достижения успеха в области INTERNET-предпринимательства.

Вариант номер один заключался в том, что существует некая потайная дверца к богатству и процветанию, отпираемая «золотым ключиком». И этот «золотой ключик» находился именно у автора публикации, которую я читал, и он был готов его целиком и полностью вверить в мои руки. Но, в отличие от доброй черепахи Тортилы, не задаром, а за определенную сумму. А дверь... дверь ищите сами.

Вариант номер два описывал некое «поле чудес в стране дураков», где в лунную полночь нужно закопать приличную сумму денег, полить водой, посолить и идти спать, а к утру вырастет дерево, у которого вместо листьев будут золотые монеты. На практике же выходило, образно говоря, так: Вас к этому полю сопровождают, Вы выполняете все требуемые действия и удаляетесь, а на том месте, где Вы зарыли деньги, остается Ваш проводник. Утром, придя на данное место, Вы, очень сильно удивившись, не обнаруживаете ни дерева, ни денег, ни Вашего доброго советчика... и с полной уверенностью могу утверждать, что Вы больше никогда не увидите ни того, ни другого, ни третьего.

Времена были, мягко говоря, безрадостные. Лис Алис и котов Базилио было хоть пруд пруди, повсюду раздавались крики о сумасшедшей прибыльности электронного бизнеса, но я, вкладывая и вкладывая деньги, все время оставался у разбитого корыта. Я накопил целую гору золотых ключиков и буквально усеял поле чудес золотыми монетами, но толку никакого от этого не было. Теперь я понимаю, что меня губило в те годы, но тогда это понять было очень сложно. По крайней мере, для меня.

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

Погорев на большом количестве проектов, в которых я принимал участие, я уже было, собирался поступить точно также как и 99 % пользователей в Сети в моей ситуации: плюнуть на все и твердо уверовать, что электронный бизнес – пустой звук и приносит прибыль только мошенникам. Но... я решил подождать с этим шагом и предпринять последнюю попытку. Я решил обратить свой взор на Запад посмотреть, как обстоят дела с домашним электронным бизнесом у капиталистов. Благо мой уровень знания английского сводил для меня языковой барьер к нулю.

Каково же было мое удивление, когда в небольшой бесплатной электронной книжке индийского студента я почерпнул гораздо больше важной практической информации, чем во всех материалах RuNET'а, написанных «экспертами» и «специалистами! Речь идет о книге Вишела Рао «Секреты электронного бизнеса», которую я далеко не случайно включил во вводные материалы к своему интенсивному бизнес-тренингу «Построй свой бизнес за три месяца!!!» (<http://trening.bizzon.info>). Именно ее перевод стал моим первым переводом текстов зарубежных профи на русский язык. Именно с нее и началась история моего Колледжа. Мои глаза открылись, и я стал жадно впитывать живительную влагу заморских знаний по исследуемому вопросу. Главное было взять верный курс, а все остальное стало делом времени.

Прошло два года. Я создал и стал развивать свой проект под названием «Виртуальный Колледж электронной коммерции», не только публикуя на нем переведенные мной материалы, но и внедряя содержащиеся в них советы и рекомендации в практику своей работы. Честно говоря, сначала я хотел назвать проект Виртуальной Академией, но хватило ума выбрать более скромное название.

Проект начал приносить прибыль, вначале весьма скромную, достаточную лишь для того, чтобы оплатить расходы на хостинг и доступ в INTERNET, но с течением времени доходы росли. И в один прекрасный день я уволился с работы и больше никогда ни на кого не работал и не работаю. Получаемый от моей деятельности доход вполне позволяет мне безбедно существовать, занимаясь своим любимым делом. И около года назад я перешагнул порог насыщения бесплатной информацией. Бесплатная информация и то, что в ней содержится, уже не отвечает всем моим потребностям в новых знаниях (а это, естественно, и потребности моего бизнеса).

Появилась необходимость учиться у профессионалов тому, чего они не могут себе позволить раздавать бесплатно. Что ж, в настоящее время я учусь за плату через Сеть у многих иностранных специалистов с мировым именем, покупаю электронные и печатные книги и пополняю свой интеллектуальный багаж. Теперь у меня есть на это средства, и я сам их заработал при помощи собственного электронного бизнеса. А совершенствованию, как Вы сами знаете, пределов не бывает.

**Динамичные сайты –  
меняются вместе с вашим бизнесом.**

**Комплекс для создания и ведения сайтов и интернет-магазинов «e-Gloryon».**

**Закажи всё в одном месте. [www.peshcom.ru](http://www.peshcom.ru)**

Дело еще в том, что мне нравится учиться. Видимо, в свое время это обстоятельство оказалось одним из самых важных залогов моего спасения.

Итак, ситуация с электронным бизнесом в корне изменилась... для меня, но не для миллионов тех русскоязычных пользователей, которые и по сей день верят в золотые ключики и поля чудес.

Давайте еще раз отмотаем образную киноленту, на которой запечатлена моя история и остановимся на точке перелома, когда я готов был все бросить и уйти из электронного бизнеса для того, чтобы не вернуться. Почему я остался? Почему смог развить собственный прибыльный проект? Я понял, что мне не хватает нужных знаний для этого и, несмотря ни на что, не терял веру в успех. Остальное было делом техники. Главное заключалось в том, что я понимал: INTERNET-бизнес – дело прибыльное. Если я терплю убытки, значит, что-то делаю не так. Но что? Не знаю. Мне не хватает знаний. Что делать? Надо искать источники этих знаний. Не у нас, так за рубежом. Не мытьем, так катаньем.

Именно эта установка спасла меня, и я очень благодарен Богу за то, что додумался посмотреть на то, как делают электронный домашний бизнес за рубежом.

Сейчас ситуация в Сети иная. Преуспевающих российских бизнесменов уже немало, есть у кого проконсультироваться, спросить совета, купить хорошую книгу и т.п. Я обратил в указанное время свой взор на Запад лишь по одной единственной причине: в RuNET'е ничего подобного тогда не было. Поэтому больше искать было негде. Ни по какой другой.

И еще раз повторяю всем своим противникам: я не насаждаю в российском секторе Сети буржуазные корни. Я анализирую передовой опыт иностранцев, ушедших далеко вперед в своем развитии с точки зрения электронной коммерции, перелопачиваю огромные пласты информации и отбираю только то, что годится для нас. Именно такие публикации и размещены на моем сайте – <http://www.berestneff.com>. Вы даже представить себе не сможете? сколько страниц подобной информации прошло сквозь меня! А отфильтровалась для применения в RuNET'е примерно 1 / 25 часть.

Простите, отвлекся...

Ситуация изменилась, но не в глобальном масштабе. Эволюция отечественного электронного бизнеса происходит крайне медленно, и в российском (точнее говоря, русскоязычном) секторе Всемирной Паутины до сих пор бушуют указанные выше концепции золотого ключика и поля чудес.

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

И если вторая должна быть отброшена полностью как совершеннейшая чушь, то теория золотого ключика может оказаться очень полезной, если сменить приоритеты и внести в нее соответствующие коррективы.

Торговцы золотыми ключиками утверждают, что все, что нужно для достижения успеха в электронном бизнесе – это их товар, который они предлагают по дешевке. Вне зависимости от того что они пытаются Вам продать, это ложь! Если собрать воедино все то, что нужно для достижения успеха, получится ОЧЕНЬ дорогой пакет. По одной причине: себестоимость подобного пакета будет очень высокой. Ни один здравомыслящий человек не будет продавать дешево то, что стоит слишком дорого. Это просто невозможно.

Торговцы золотыми ключиками утверждают, что добиться успеха в INTERNET-бизнесе можно легко и сразу. Это ложь! Бизнес, вне зависимости от того, электронный он или нет – это тяжелый труд. От начала до успеха трудный, тернистый и долгий путь. И пройти его сложно. Но вполне реально.

Иными словами, все, что говорят указанные торговцы, сводится к одной простой мысли: Вам нужен готовый рецепт деятельности. Ложь! Ложь! Ложь! Готовый рецепт – это путь к провалу, хотя бы по той причине, что, как справедливо подчеркнул Михель Фортин (<http://successdoctor.com>), одни и те же слова для разных людей означают совершенно разные вещи. Рецепт успеха каждый должен выводить для себя сам. Существуют лишь общие алгоритмы работы, которые каждый конкретизирует для себя сам, в зависимости от своей специфики.

Именно поэтому ни в одном из моих рекламных текстов Вы не найдете ни одного утверждения о том, что электронный бизнес – это легкий способ быстро заработать большие деньги, работая по готовому рецепту. Ибо подобные утверждения истине не соответствуют. Если бы я позволил себе говорить подобные вещи, я бы лгал. Я не в состоянии продать Вам успех. Я могу Вам продать лишь указание на правильное направление и снабдить информацией о том, что Вам понадобится для достижения успеха. Чем, собственно и занимаюсь. В этом и состоит мой бизнес. И пусть я зарабатываю гораздо меньше, чем торговцы золотыми ключиками, зато честно.

Но дверца к процветанию и богатству посредством электронного бизнеса реально существует. Для новоиспеченного предпринимателя она заперта. Ему нужен ключ для того, чтобы ее открыть и этот ключ поистине достоин называться золотым. Где же его искать, если торговцы золотыми ключиками нагло врут?

**Приглашаю в новый бизнес-проект "конвейер инвесторов"  
в сфере искусства и омоложения**

- Возможность работать в интернете и офф-лайн.
- Свободный график, возможность работать из дома.
- Доход от 100\$ в неделю, даже если вы не любите продавать

**логин рекомендуемого - srinef (WWW: [www.meredianart.net](http://www.meredianart.net))**

Я Вам на этот вопрос отвечу. Вы с Вашим воображением, Вашими знаниями, умениями, навыками, тягой к постоянному пополнению своих знаний и непоколебимой верой в успех – и есть этот золотой ключик! Для того, чтобы притереться к замочной скважине, втиснуться в нее и повернуть ригель замка в двери к успеху и процветанию, придется постараться. Это трудно, но возможно и добиться этого сможет каждый, если у него есть все необходимые качества. Об этих качествах написано большое количество публикаций, поэтому повторять их здесь я не буду. И эти качества практически никогда не бывают врожденными, но их можно достаточно быстро в себе развить, если прилежно работать над собой. Трудно? Трудно, но вполне реально, тем более что игра стоит свеч.

Хочу дать Вам один хороший совет: как можно больше читайте. Диалектика бессмертна и количество воспринятой Вами информации обязательно трансформируется в качество. Постоянно совершенствуйте собственный уровень знаний, поднимайтесь на новые ступени и выходите на те позиции, на которых Вас не сможет сбить с толку и обмануть ни один мошенник, пытающийся продать Вам за бесценку давно устаревший, закоряченный и мертвый «готовый рецепт» или «все то, что Вам нужно для того, чтобы превратиться в миллионера».

Естественно, моя позиция подвергается в Сети определенной критике, но смею Вас заверить, данная критика исходит именно от торговцев золотыми ключиками. Им невыгодно повышение образовательного уровня в вопросах электронной коммерции у рядового пользователя Сети. Если все станут грамотными и разбирающимися в том, как отличить шило от мыла, никто не будет покупать ту белиберду, которую они пытаются продать. Для них это ужасно, для меня, моих партнеров и Вас, дорогие новички электронного бизнеса – это прекрасно! И я с достоинством отвечаю на подобную критику, ибо мне есть что ответить на вопросы мошенников. Им же на мои вопросы ответить нечего.

И пусть мне в лицо сквозь провода и мониторы Всемирной Паутины смотрят сотни карабасов-барабасов, терпящих убытки от моей публицистической деятельности и шипящих: «Так это ты помешал представлению моей прекрасной комедии?!» Именно я, подобно Буратино, влезаю в разгар данной «комедии» на сцену и размахиваю палками, чтобы никто не трогал бедного Пьеро. Я боролся, борюсь и буду бороться с концепцией «поля чудес в стране дураков» и с ложной «теорией золотого ключика», ибо именно для этого создан мой Колледж.

Мое забрало всегда открыто!

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.**

**[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

---

Что ж, обобщая все сказанное, могу сделать только один вывод. Потайная дверца к богатству и процветанию через электронный бизнес действительно существует. И она действительно отпирается неким «золотым ключиком». Только ключик этот, друзья мои, находится в Вас самих и никто Вам его не даст по той простой причине, что его ни у кого, кроме Вас нет. Ключик этот (и он достоин называться золотым) – Ваша постоянная потребность в совершенствовании собственных знаний и упорство в работе по достижению поставленных целей. Только упорным трудом, непоколебимой верой в успех и постоянным самообразованием можно добиться желаемого результата. Купить все это невозможно, вне зависимости от количества имеющихся у Вас денег или той цены, которую с Вас просят торговцы золотыми ключиками. Успеха добивается лишь тот, кто постоянно работает. Не случайно потайная дверца находилась не где-нибудь, а именно в камерке шарманщика Карло.

### **3. У кого никогда не следует покупать информационные товары, посвященные обучению онлайн-бизнесу**

«...шахматная мысль превратится в прикладную науку и изобретет способы связи с внеземными цивилизациями. И тогда в Васюках впервые в истории человечества состоится межпланетный шахматный турнир! Ура, товарищи!!!»

Остап Бендер

Помните бессмертное произведение И.Ильфа и Е.Петрова «Двенадцать стульев?» В особенности то место, где описывается, как Остап Бендер заморочил голову членам «Клуба четырех коней» в Васюках с целью вытянуть из них деньги, нарисовав совершенно неправдоподобную картину превращения крохотного городка, расположенного в российской глуши, в Новую Москву? Помните. Прекрасно.

Ответьте мне на вопрос: почему васюкинцы купились на уловки Бендера, несмотря на то, что невооруженным взглядом было видно, что описанная им перспектива нереальна? По одной простой причине. Перспектива была настолько заманчивой, что они потеряли голову и поверили каждому слову великого комбинатора. Естественно, что все, смотревшие фильм или читавшие книгу, посмеивались над наивными шахматистами из Васюков и даже в мыслях никогда не допускали, что сами когда-нибудь окажутся на их месте.

Что ж, друзья мои, с революцией цифровых технологий в нашу жизнь прочно вошел INTERNET. И та часть его пользователей, кто относительно недавно стал регулярно его посещать и возгорелся желанием обзавестись собственным онлайн-информационным бизнесом, превратилась по большому счету в один огромный «Клуб четырех коней». В котором регулярно появляются заезжие «гроссмейстеры», читающие подобно Бендеру, лекции о межпланетных шахматных турнирах, мороча голову честным пользователям и прикармливая их кровные денежки.

Но самое страшное заключается далеко не в том, что люди в результате подобного обмана лишаются денег. Самое страшное заключается в том, что они лишаются перспектив стать преуспевающими бизнесменами, делая поспешные выводы о том, что деньги можно заработать только обманом. Самое страшное заключается в том, что обманутые негодьями пользователи в абсолютном своем большинстве перестают доверять честным предпринимателям, полагая, что они также окажутся обманщиками. Негативный настрой и описание отрицательного опыта распространяется в Сети с ужасающей скоростью, закладывая фундамент девальвации идеи электронной коммерции вообще. Люди не склонны разбираться в правых и виноватых, они сразу же объявляют, что все, кто продает в INTERNET – жулики, кидалы и негодяи, электронный бизнес – это синоним мошенничества, а те, кто его проповедует, заслуживают смертной казни.

Я не спорю с тем, что негодяев надо разоблачать. Не спорю с тем, что их надо публично обличать в мошенничествах. Я не против обмена отрицательным опытом, такой обмен необходим. Я хочу попросить всех пользователей, которые понесли ущерб от INTERNET-мошенников только об одном: не надо делать поспешных обобщений.

**Деньги нужны всем, но не все хотят их зарабатывать.**

**Только 5% нуждающихся начинают активно действовать и добиваются успеха.**

**А Вы входите в их число?**

**Если есть огромное желание уйти от сегодняшних проблем - заходите**

**[www.step-breyfing.com](http://www.step-breyfing.com)**

**(ID- рекомендуемого SBC63)**

И Вы, мой читатель, наверняка, в свое время состояли в членстве «виртуального Клуба четырех коней», польстившись на то, что Вам предлагали заработать миллион долларов за пару дней, выслали какому-нибудь мошеннику в каком-нибудь конверте какие-либо пару сотен... Это случается со многими, очень многими. Люди поддаются эмоциям, забывая о том, что во всем, что касается денег, нужно мыслить рационально. А негодяи наживаются на этом. И, конечно же, каждый из сетян хочет избежать подобных силков и заняться серьезным бизнесом. В связи с этим мне постоянно задают вопросы о том, как отличить жуликов и кидал от предпринимателей, предлагающих реальную возможность построить собственный бизнес и извлекать стабильную прибыль. Что ж, попытаюсь на него ответить.

Прежде всего, хочу оговориться, что сделать это навскидку далеко не всегда возможно. Жулики зачастую очень хорошо маскируются под приличных людей, благо возможности для этого в INTERNET существуют огромные. А честные бизнесмены из-за засилья мошенников вынуждены доказывать всем и каждому, что они честные. Поэтому все критерии отличия жуликов от честных людей, изложенные в настоящей главе, не дают Вам стопроцентной гарантии правильной оценки того или иного субъекта предпринимательской деятельности. Окончательно убедиться в том, кто перед Вами Вы сможете, лишь купив у него то, что он предлагает. Вот тогда Вы увидите, кто это такой во всей его красе. Но вместе с тем, изложенные далее информация позволит Вам отличить мошенника от честного бизнесмена с достаточно высокой степенью вероятности, что позволит Вам существенно снизить риск попадания в ловушки, расставленные негодьями, сбросить свое время, деньги, силы и нервы.

Последние, как известно, не восстанавливаются, точно так же, как и первое.

Итак.

Практически всем жуликам свойственны перечисленные далее признаки.

**1. Предлагают заработать ОЧЕНЬ много.** Для того, чтобы завладеть вниманием пользователя, приковать к себе его эмоциональную сферу и разрушить сопротивление разума, негодяи на мелочи не размениваются. Зачем предлагать заработок в \$ 100 в месяц? Зачем мелочиться, предлагая \$ 500? Вот миллион долларов – другое дело!

Не слушать тех, кто предлагает Вам заведомо нереальные суммы – это правило номер один при профилактике попадания в сети мошенников. Для того чтобы заработать миллион долларов, даже процветающему бизнесмену с крупной фирмой потребуется очень долгое время и очень большие усилия. С какой стати заработать миллион долларов сможет тот, кто только недавно освоился в INTERNET и еще толком не знает что к чему?

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

Я согласен, это очень заманчивое предложение, но... это невозможно. Даже для того, чтобы начать зарабатывать тысячу долларов в месяц Вам понадобится проделать трудный и долгий путь, который крут и тернист и никогда, слышите, никогда не похож на тот безоблачный и солнечный «рай без напрягов», который Вам предлагают негодяи!

**2. Предлагают заработать сразу.** Зачем трудиться, ждать надеяться и верить? Зарабатывать нужно моментально! Сегодня начал, завтра – получил огромный доход! Или не завтра, а через месяц. Главное – сразу, через очень непродолжительное время.

Друзья мои, необходимо понимать, что для того, чтобы Ваш бизнес поднялся до уровня самоокупаемости и затем начал приносить прибыль, должно пройти время, иной раз очень значительное. Мне потребовалось четыре года для того, чтобы мой Колледж стал приносить мне такой доход, что я позволил себе уволиться с последнего места работы и заняться онлайн-бизнесом профессионально. Естественно, обладай я нужными знаниями в самом начале, это время бы значительно сократилось, но... как показывает опыт успешных предпринимателей, раньше, чем через полгода (в самом лучшем случае, при колоссальной работе, наличии нужных знаний и финансовой поддержке) хороших прибылей не начнет приносить ни один INTERNET-проект. И хотя исключения, бесспорно, бывают, можете считать, что Вас это не касается. Сразу Вы не начнете зарабатывать в Сети никогда, запомните это! На развитие бизнеса нужно время и в большинстве случаев – весьма немалое.

**3. Предлагают заработать легко.** Действительно, если рассказывать потенциальному клиенту о том, что ему придется долго и упорно трудиться для того, чтобы добиться хорошей прибыли, можно распугать всех покупателей. Вот поэтому жулики и говорят Вам: зарабатывать в Сети – это очень легко! Таковы, мол, ее особенности! Вот что я Вас скажу: бизнес в INTERNET на самом деле немногим отличается от бизнеса в оффлайне, разве что тем, что рынок более обширен и географических барьеров в онлайн не существует. И для того, чтобы построить и развить свой бизнес придется очень сильно попотеть. Вне зависимости от того, какой вид бизнеса Вы выберете, и чем будете заниматься, предпринимательская деятельность в Сети потребует от Вас мощной самоотдачи и кропотливого, напряженного и тяжелого труда. Поэтому, с полной уверенностью могу заявить: те, кто декларируют легкость заработка денег в INTERNET, не обосновав такую позицию четкими, ясными, понятными и исчерпывающими доводами – врут. Не слушайте их! Это – жулики!

**Нужны статьи собственного сочинения?**

**Обучающий фильм "Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью!" в течение ровно 52 минут гарантировано сделает из Вас заправского писателя, если Вы будете слушать то, что Вам будут говорить и повторять действия, которые Вам покажут на мониторе Вашего компьютера!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/film/ebook/>**

**4. Предлагают заработать совершенно без наличия каких-либо знаний и умений.** Все без исключения мошенники утверждают, что заработать большие деньги в Сети можно, не обладая никакими специальными познаниями. Все, что Вам понадобится – это компьютер и какая-нибудь еще другая мелочь, которая у Вас, естественно, окажется под рукой. На самом деле, естественно, негодяи, когда это говорят, в мыслях посмеиваются: «Все, что Вам нужно, чтобы попасться на мою удочку – это отсутствие мозгов и толстый кошелек!»

Без наличия специальных знаний создать свой высокоприбыльный INTERNET-бизнес невозможно. Необходимо учиться всему: маркетингу в Сети, копирайтингу, промоуингу, работе со специальным программным обеспечением, проведению различного рода исследований и т.п. Специфических знаний, которые Вам потребуются для достижения успеха, нужно много. Лично я в этом убедился, когда с треском провалился мой первый самонадеянный (и я бы даже сказал, наглый) проект по организации сети INTERNET-магазинов. Идея была хорошей, но я не знал, как правильно воплощать ее в жизнь, но что самое страшное – был уверен, что подобные знания вовсе не нужны. В итоге погубил молодую фирму с весьма неплохими перспективами.

Больше подобной ошибки с моей стороны никогда не повторится. Прежде чем за что-то взяться, я тщательно изучаю суть вопроса, проникаю в самые его глубины, затем провожу серию планировочных мероприятий и только тогда начинаю реализовывать идею. Я постоянно работаю над пополнением своего багажа знаний, трачу \$ 150 - \$ 300 ежемесячно на приобретение различных книг (печатных и электронных), обучающих материалов на CD, видеокассетах и т.п. И все это только для того, чтобы совершенствовать свои знания в области электронного бизнеса. И чем дальше я учусь, тем отчетливее понимаю, как много еще предстоит постичь! Поневоле вспоминается знаменитая фраза Сократа: «Все знание, которое у меня есть – это знание о моем незнании».

Так что с полной уверенностью могу Вам заявить: для достижения успеха в онлайн-бизнесе Вам понадобятся специфические знания и немало. Все, кто утверждает обратное – лгут!

**5. Предлагают заработать, не вкладывая денег.** Парадоксально, но факт. В начале своего рекламного предложения, жулики Вам скажут, что Вы ничем не рискуете, и вкладывать никаких денег Вам не придется. Не расслабляйтесь, подобные заявления делаются лишь для того, чтобы усыпить Ваш разум. Ни для чего более. В конце же Вам мягко укажут на то, что необходимо для начала всего лишь перечислить туда-то (или переслать в конверте и т.п.) рублей сто-двести, а то и поболее, но разве это деньги?

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.**

**[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

Друзья мои, бизнеса без инвестиций не бывает. Даже электронного, я всегда это говорил, говорю и буду говорить. Любой бизнес требует инвестиций. Судите сами: для того, чтобы начать электронный бизнес, неважно какого вида, Вам понадобится доступ в INTERNET (который стоит денег), доменное имя для сайта (которое стоит денег) и место под сайт (которое тоже стоит денег). Если Вы считаете, что коммерческий сайт можно разместить на бесплатном хостинге, то ошибаетесь: так дело не пойдет. Никто не будет покупать товары и услуги у бизнесмена, который даже за хостинг заплатить не может. Бесплатной коммерции не бывает, разве что для жуликов. Именно их сайты размещаются чаще всего на бесплатном хостинге.

Так что Вам в любом случае придется вкладывать деньги. Сколько и с какой периодичностью – зависит от типа и направления Вашего бизнеса и проекта. Но без инвестиций Вы не обойдетесь никогда.

**6. На сайте жулика отсутствует личная информация.** Это и неудивительно: какой дурак будет размещать полную информацию о себе, если собирается провернуть аферу или серию афер?

Все рекомендации, связанные с профилактикой мошенничества в Сети, прежде всего предписывают тщательно изучить информацию о том или ином предпринимателе, расположенную на его сайте. Всем же предпринимателям для завоевания доверия со стороны потенциальных клиентов, рекомендуется выкладывать подробную личную информацию о себе. Я согласен и с той и с другой рекомендацией. Поэтому если на сайте отсутствует информация, достаточная для того, чтобы ответить на большую часть интересующих Вас вопросов о том, с кем Вам предстоит иметь дело, значит, есть повод для сомнений. Чего бояться честному предпринимателю? Честные размещают на своем сайте подробные сведения о себе, некоторые – краткие, но достаточные для доказательства того, что данный предприниматель является добросовестным. Если же сайта у предпринимателя нет, у него должен быть другой источник сведений о себе. Поэтому внимательно эти сведения изучите, если они есть. Если же их нет – лучше не связывайтесь с такими дельцами.

Естественно, описывая отличительные признаки жуликов, я говорил о невозможности их отражения в честном бизнесе. Вместе с честным, есть и нечестный бизнес, где возможно заработать много, сразу и не напрягаясь. Я этой теме не касался и говорить об этом не хочу, ибо с самого начала развития своего проекта всячески открепивался от недобросовестных методов предпринимательской деятельности и по сей день считаю, что каждый должен зарабатывать деньги честным способом. Хотя, конечно, это только мое мнение.

**Автоматизированный прием платежей на Вашем сайте!**

**Специальный доклад "Российские платежные INTERNET-системы" на 350 страницах расскажет Вам все о 24 платежных системах RuNET'a и научит с ними обращаться!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/reports/paysystems/>**

Спешу оговориться, что применять перечисленные критерии оценки нужно в комплексе. К примеру, есть честные предприниматели, предлагающие зарабатывать очень много, легко и сразу, но при условии вложения солидных капиталов и наличия нужных знаний (например, в некоторых инвесторских комбинациях). Также на сайте некоторых предпринимателей отсутствует подобная личная информация, но вовсе не потому, что они прячут голову в песок, скрываясь от справедливого возмездия, а потому, что не понимают важность этого момента для выработки доверия со стороны посетителей. И так далее. С другой стороны, многие жулики подходят к своему черному делу с умом и подгоняют свой дьявольский проект под соответствие внешнему виду честного бизнесмена. Так что имейте в виду: из всех правил бывают исключения.

Но если в том, кто Вам что-то предлагает, Вы увидите все перечисленные выше критерии, можете быть уверены: перед Вами – мошенник!

#### 4. Правда об арсенале онлайн-предпринимателя

«- Здорово, Никодим!  
- Здорово, Егор!  
- Откуда идешь?  
- С Кудыкиных гор.  
- А как у вас, Егор, поживают?  
- На босу ногу топор надевают,  
Сапогом траву косят,  
В решете воду носят...»

Фрагмент диалога из  
мультфильма «Небылицы в лицах».

Когда мне было около десяти лет, я обожал книги Анатолия Маркуши. Я и сейчас их люблю. Помню, в одной из них я прочел полезный совет – если Вы хотите, чтобы Ваши ботинки потрясающе блестели после чистки – добавьте в крем несколько капель сахарного сиропа... Когда я пришел в школу в ботинках, начищенных «усовершенствованным кремом», учительница музыки сказала мне, что они сверкают как крышка пианино в ее классе, а директор, поморщившись, заметил, что, глядя на мои ботинки, подумал о том, что ему не помешали бы солнцезащитные очки.

Что общего между книгами Анатолия Маркуши, этого бессмертного детского «учителя труда» и онлайн-информационным бизнесом? Хотите – верьте, хотите – нет, но взаимосвязь имеется. И она является самой непосредственной.

Те, кто читал книги Маркуши, прекрасно осведомлены о той основной его мысли, которая красной нитью проходит через все страницы его произведений. Заключается она в том, что каждый инструмент (будь то, если говорить словами Анатолия, «молоток, либо клещи, либо другие нужные вещи») предназначен для выполнения строго определенной задачи. Его нужно брать в руки только и только тогда, когда нужно решить ту задачу, которую он призван помочь решить. Во всех остальных случаях этот инструмент становится бесполезным, а может оказаться и вредным.

Не следует забивать рубанком гвозди. Вы только испортите инструмент и можете пораниться. Точно также как не стоит и пытаться вытаскивать гвозди при помощи отвертки. Отвертка может запросто сорваться и проткнуть Вам глаз. И так далее.

Гвозди надо забивать молотком. Вытаскивать клещами. Рубанок предназначен для обстругивания поверхностей (причем только деревянных!), а отвертка – для закручивания (откручивания) винтов. Верстак надо содержать в порядке, каждый инструмент имеет свое строго определенное место и свою строго определенную роль в производственном процессе. Только в этом случае процесс будет приносить результаты.

Вижу, Вы не понимаете, какое все это имеет отношение к домашнему онлайн-бизнесу. Что ж, позвольте объяснить.

Возьмем типичную ситуацию, описанную Джоном Карлтоном на его телесеминаре с Михелем Фортиным, слушать который мне посчастливилось несколько месяцев назад.

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

«Один из моих знакомых купил компьютер, самый мощный, который только существовал на тот момент времени. Этот компьютер он подключил к INTERNET на самом высокоскоростном и стабильном кабельном соединении. После этого он позвал меня к себе и сказал: Джон, вот я создал все условия для того, чтобы заняться онлайн-бизнесом. Ну-ка в двух словах расскажи мне, как мне начать вытаскивать из этого компьютера через Сеть немерянные бабки...»

Вам смешно? Мне – нет. Не смешно было и Карлтону. Потому что эта ситуация наглядно иллюстрирует отношение большей части новичков к собственному домашнему онлайн-бизнесу. Они почему-то уверены, что если у них есть компьютер и доступ в INTERNET, им больше ничего не надо для того, чтобы зарабатывать в Сети приличные деньги. Они считают, что достаточно нажать пару клавиш и компьютер сам будет все делать за них, принося им астрономические прибыли, в то время как они сами будут лежать на диване или читать газету... либо нежиться под пальмой в лучах солнца где-нибудь на Багамах...

Именно так представляют себе онлайн-бизнес абсолютное большинство начинающих INTERNET-предпринимателей. Сталкиваясь с реальностью этого бизнеса, они оказываются к ней не готовы, быстро испытывают разочарование и уходят.

Почему? Потому что, оказывается, здесь нужно работать, чтобы заработать деньги. Также, впрочем, как и везде.

Компьютер, подключенный к INTERNET, сам по себе никогда не заработает Вам никаких денег, каким бы мощным он ни был, на каком бы канале он ни был к Сети подключен. В то же время, я знаю огромное количество предпринимателей, зарабатывающих весьма приличные деньги в онлайн, используя достаточно слабые компьютеры (P II – не более) и GPRS-канал выхода в Сеть.

Почему имеет место такое положение дел?

По одной простой причине. Что нужно для того, чтобы заработать деньги, занимаясь, допустим, информационным бизнесом?

В общих чертах:

— создать информационный товар (написать электронную книгу, специальный доклад, создать аудиофайл, видеофайл и т.п. – информационный товар в любой форме);

— сделать свой сайт и загрузить его в Сеть;

**Вам больше не нужно ничего читать!**

**Достаточно сидеть и слушать! Первый в истории RuNET'a массовый телесеминар - "Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки "E-commerce-статья недели" - 6 часов 12 минут 08 секунд живого звука и ответов на самые злободневные вопросы онлайн-бизнеса!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/seminar/ebook/>**

- добиться репутации специалиста и профессионала на своем участке рынка;
- написать рекламный текст;
- обеспечить страницы с рекламными текстами целевым трафиком;
- обработать заказы и отгрузить товары и т.п.

Сделает ли за Вас всю эту работу сам компьютер?! Или все-таки главное здесь заключается далеко не в компьютере?

Компьютер – это лишь инструмент работы онлайн-бизнесмена, не более того! Сам по себе компьютер никогда Вам никаких денег не заработает. Деньги должны заработать именно Вы сами с помощью компьютера! Как метко заметил мой заместитель и руководитель Службы технической поддержки Колледжа Алексей Фатеев (<http://www.webmasterra.ru>), «компьютер – этот тот же молоток, только со своей спецификой».

Небольшой пример для наглядности излагаемой мысли.

Допустим, у Вас в стене дома торчит куча гвоздей, которые необходимо забить в стену, чтобы они не мешались. Вы пошли в магазин и купили там самый навороченный, крутой и дорогой молоток. Идете домой, радостно думая: ну все, теперь все гвозди сразу будут забиты! Пришли домой, положили молоток на стол и смотрите на него в ожидании, когда же все Ваши гвозди займут положенное место. Но ничего не происходит, несмотря на всю навороченность и дороговизну молотка...

Но почему?!

По одной простой причине. Молоток сам по себе – не решение проблемы. Это лишь инструмент ее решения. Для того, чтобы загнать гвозди в стену, Вам придется взять этот молоток и с его помощью забить их. Только так и никак по другому. Сам по себе молоток ничего для Вас и за Вас сделать не сможет.

Точно также и в информационном онлайн-бизнесе. Компьютер и все остальное – прекрасные инструменты! Но не более того! Работать должны Вы с помощью данных инструментов, а не инструменты сами по себе! К тому же с ними нужно уметь обращаться, чтобы работа была результативной и безопасной. А этому в свою очередь нужно учиться.

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

Теперь посмотрим на проблему с несколько иной стороны. Допустим, некий онлайн-бизнесмен, вычитав, предположим, в книгах и статьях Терри Дина мысль о том, что главный инструмент INTERNET-предпринимателя – почтовая рассылка, решил сколотить собственное состояние с ее помощью.

Он знает, что рассылка – это лишь инструмент. Он понимает это. И желает, используя этот инструмент в своей деятельности, извлечь прибыль. Но что он делает?!

Он открыл свою рассылку и, набрав тем или иным способом пару тысяч подписчиков, начал рассылать им рекламу своего товара. Но что происходит? Мало того, что его товары никто не покупает, его подписной лист сокращается на глазах!

Но почему?!

По одной простой причине: он прочитал в трудах Терри Дина только то, что его интересовало, опустив все остальное. Если наш гипотетический бизнесмен – человек разумный, то он с удивлением обнаружит, перечитывая книги и ища причины своего поражения, что перед тем, как рассылать подписчикам свою рекламу, их нужно сначала приучить к себе, создать в их глазах нужную репутацию, вызвать интерес к своему проекту, сформировать отношения с ними и т.п.

Иными словами, для обращения с данным инструментом существуют свои правила. Терри Дин называет их «культивацией и возделыванием подписного листа», Ральф Ф. Вильсон – законом «притяжения и подбрасывания». Вне зависимости от терминологического обозначения, суть остается той же самой.

С рассылкой нужно уметь работать, чтобы она принесла Вам нужный результат. Иными словами, знать правила обращения с данным инструментом. И что самое главное – неукоснительно их соблюдать.

Рассмотренный выше горе-издатель собственной «рассылки» уподобился в своей работе человеку, который берет молоток, но вместо гвоздя постоянно бьет по пальцу и при этом возмущается: мало того, что, несмотря на все усилия, гвоздь остается там же, где и был без малейшего намека на движение, так еще и пальцы разбиты в кровь до невыносимой боли!

Странно, не правда ли? Работает человек, работает, а кроме прогрессирующей травмы ничего получить не может. Почему?!

**Наконец-то!**

**Вот уже девять лет как я успешно веду собственный домашний бизнес по компьютерному набору и распечатке текстов, но только сейчас я решил поделиться с Вами всем своим опытом и всеми своими тайнами по превращению Вашего компьютера в неиссякаемый источник личной финансовой свободы!**

**Подробности - <http://nabortexta.bizzon.info/berestneff/>**

Потому что надо бить не по пальцам, а по гвоздю. И бить правильно. Знать и соблюдать правила работы с инструментом.

Теперь подведем итоги.

Что из всего этого следует? Два простых вывода.

**Во-первых, Вы должны раз и навсегда уяснить, что компьютер, рассылка, сайт, рекламные тексты и все остальное – это не более чем инструменты для Вашего бизнеса!** Сами по себе они никогда не дадут никакого результата, точно также как и молоток, клещи и другие нужные вещи. Инструмент облегчает выполнение той или иной задачи, но отнюдь не решает ее сам по себе вне зависимости от человека. Если Вы этого не понимаете – советую Вам не связываться с электронным бизнесом вообще, чтобы самому не попадать в неприятные ситуации и не рассказывать другим людям небылицы о том, чего Вы сами не знаете.

**Во-вторых, со всеми без исключения инструментами онлайн-бизнеса нужно уметь обращаться.** Если Вы до сих пор не умеете – необходимо этому учиться. Данные инструменты, точно также как и любые другие, приносят результат лишь в том случае, если Вы используете их по назначению и пользуетесь ими правильно. Иначе Вы наживете себе лишних проблем совершенно без какой либо в этом необходимости.

Сколько я ни пытаюсь доказывать эти две совершенно элементарные мысли во всех своих публикациях, меня мало кто слушает. Люди скорее поверят в сказку о волшебной палочке и золотой рыбке, нежели в суровую быль домашнего электронного бизнеса, которая требует умения работы с инструментами и затрат достаточно существенных усилий.

Радует тот факт, что здравомыслящие люди все-таки есть. В основной массе сетях их меньшинство, но это меньшинство извлекает 99.9 % всей прибыли, которую можно заработать в Сети. Особо радует тот факт, что внушительная часть этих людей – мои ученики, студенты Виртуального Колледжа электронной коммерции.

Им не нужны журавли в небе, волшебные палочки и воздушные замки, которых никогда не было, нет, и не будет. И они на правильном пути. Если они решают что-то предпринять – я за них спокоен, потому что знаю: они ориентируются в инструментах своего бизнеса и умеют с ними работать. А если сегодня не умеют – завтра научатся, т.к. у них имеется ясная и здравомыслящая голова на плечах, свободная от сказок, пустых заблуждений и призрачных иллюзий.

**Служба спасения сайтов.**

**Лечим больные и умирающие сайты. Даем жизнь новым.  
Помогаем Вашему сайту жить и приносить нужный Вам результат.**

**Получите бесплатный анализ Вашего сайта, подписавшись на нашу рассылку.**

**Служба спасения сайтов ждет Вас и Ваши сайты.  
[http://www.agency-legion.ru/?ber\\_book1](http://www.agency-legion.ru/?ber_book1)**

В основной же массе РуNET'а до настоящего времени ситуация остается более чем печальной. Подавляющее количество начинающих предпринимателей парят в облаках иллюзий, не отдавая себе отчета в том, что все средства и методики ведения онлайн-бизнеса – не более чем инструменты, с которыми необходимо уметь обращаться. Надо знать, какой инструмент для чего предназначен, и как им пользоваться. И очень важно постоянно держать свой верстак в стройном порядке.

Нужно отдавать себе отчет в том, чего Вы хотите добиться и как именно Вы будете это делать. Но основная масса новичков не может решить этой задачи по одной простой причине: для успешного ее решения нужно учиться и работать сначала головой, а уже потом – руками.

В итоге постоянно выходит так, что мы забиваем гвозди рубанком, а вытаскиваем их отверткой, а потом – жалуемся на то, что ничего не получается или получается из рук вон плохо, с травмами и без результатов. Одним словом – сапогом траву косим, в решете воду носим...

## 5. К вопросу об информационном онлайн-бизнесе «по-русски»

*В каждом из нас что-то есть,  
Но я не могу взять в толк:  
Почему мы стоим,  
А места вокруг нас пустуют?!*

*Виктор Цой*

Данную главу я написал с единственной целью: ответить на один из самых наболевших вопросов, который постоянно задают мне представители моей целевой аудитории: подписчики моих рассылок, посетители моих сайтов, слушатели моих тренингов. Хотя, с последними несколько проще: они мало-помалу начинают понимать сущность информационного электронного бизнеса. Хотя и не так быстро, как мне хотелось бы. Между тем основная масса населения RuNet'a находится во власти некоего порочного круга, который я и собираюсь здесь развенчать. Но больше чем уверен, что с этим недоразумением мы будем бороться еще очень долго.

Речь идет о так называемой «концепции электронного бизнеса по-русски». Этот маразматический стереотип уже достаточно прочно утвердился в сознании широких масс русскоязычных сетян и вставляет палки в колеса всем без исключения добросовестным предпринимателям, работающим в сфере обучения INTERNET-бизнесу и имеющим моральное право этим заниматься. В первую очередь мне.

Как-то раз я получил от одного из подписчиков своей рассылки «E-commerce-статья недели» письмо примерно такого содержания:

«В сегодняшнем RuNET'e домашний онлайн-бизнес почему-то сплошь и рядом выглядит таким образом. Некто пишет книгу, посвященную тому, как зарабатывать в INTERNET и продает ее. Те, кто ее купили, начинают писать собственные книги на ту же тему и продавать их. Соответственно далее – покупатели уже этих книг начинают зарабатывать на том, что обучают других людей заработку в Сети. Это и есть «электронный бизнес по-русски?!» Такое впечатление, что заработать в RuNET'e можно только на этом».

На данное письмо я дал весьма обстоятельный ответ в очередном выпуске указанной рассылки в ее рубрике «Диалог с подписчиком». И проблему можно было бы считать решенной, если бы подобные письма не продолжали мне приходить снова и снова. В дополнение к моему монологу в указанной рубрике я и решил написать то, что Вы в настоящий момент читаете.

Не устану повторять опять и опять: этот порочный круг ничего общего с онлайн-информационным бизнесом не имеет! Кто сказал, что заработать можно только на обучении других заработку в Сети?! Эта чушь, которой сегодняшний RuNET зарос подобно болоту, затянутому тиной, меня лично приводит в бешенство. Данный идиотизм имеет в своей основе, с моей точки зрения, две причины.

**ВНИМАНИЕ, предприниматель!**

**Если Вы хотите быстро овладеть мастерством создания непреодолимых для покупателя рекламных текстов, гарантированно обеспечивающих 9.3 продаж из 10 возможных, то это - самая важная для Вас ссылка из всего того, что Вам подалось на тему копирайтинга до настоящего времени и попадетя в будущем!**

**Подробности - <http://copyrack.bizzone.info/>**

Причина первая – люди в основной своей массе слишком склонны делать поспешные обобщения, и слишком ленивы для того, чтобы разобраться в том, что им говорят. Если абсолютное большинство предпринимателей RuNET'а сегодня продает информационные товары, посвященные обучению онлайн-бизнесу, это еще совершенно не означает, что других возможностей и направлений для создания информационных товаров не существует. Но этого почему-то никто не желает понимать.

Причина вторая: люди не понимают сущности информационного бизнеса и INTERNET. Не понимают одной простой истины: зарабатывать надо на продаже информационных товаров, созданных на основе имеющихся у Вас знаний, умений, навыков и опыта в той сфере, работой в которой Вы долгое время с удовольствием занимаетесь. Ибо это проще, интереснее и эффективнее.

Ветеран информационного INTERNET-бизнеса Терри Дин подчеркивает эту идею во всех своих публикациях по данной теме. Вне зависимости от того, чем Вы любите заниматься или увлекаетесь: дрессировкой собак, выращиванием цветов, приготовлением пищи – у Вас есть отличный багаж знаний, из которых можно сделать потрясающий товар, который затем продавать в соответствующей рыночной нише, не будучи притесненным конкурентами и быстро утвердившись в глазах широких масс в качестве специалиста своего дела.

Но вместо этого все кидаются обучать других онлайн-бизнесу, хотя сами весьма далеки от сколько-нибудь глубоких познаний в этом самом бизнесе. Чтобы Вы во всей наглядности увидели идиотизм такого подхода к организации собственного предприятия в Сети, приведу пример.

Допустим, есть человек, который более тридцати лет занимается ремонтом радиоприемников и аудиотехники (если Вам интересно, то этот человек – мой отец J, которого я так и не смог заставить создать собственный информационный товар и приобщить к онлайн-бизнесу L). Согласитесь, что за это время он накопил массу знаний и опыта в данной области, узнал столько «народных секретов» и повидал столько ситуаций неисправностей, что вряд ли кто-нибудь способен с ним потягаться знаниями в области такого ремонта.

Теперь ответьте мне на следующие вопросы:

— сложно ли ему будет утвердиться в качестве специалиста на онлайн-рынке ремонта радиоэлектроники? Ответ: предельно легко;

**Раскрыта тайна Лохотрона XXI века !!!**

**Если Вы до сих пор думаете, что электронный бизнес - это написание и продажа электронных книг о заработке в Сети - значит, Вы не сможете заработать ни цента до тех пор, пока не прочтаете того, что написано на указанной странице!**

**Подробности - <http://nichespack.bizzon.info/>**

— сможет ли он написать массу полезных статей, при помощи которых раскрутит свой сайт, посвященный ремонту радиоприемников? Ответ: без проблем;

— сможет ли он написать потрясающую электронную книгу, содержащую мощнейшие секреты этого непростого ремесла (естественно, если ему показать, как создается электронная книга)? Ответ: не напрягаясь;

— сможет ли он записать на аудионосителе курс лекций по ремонту радиоприемников? Ответ: не испытывая ни малейших трудностей;

— сможет ли он создать отличные обучающие видеоматериалы по ремонту радиоприемников? Ответ: глупый вопрос, естественно!

— сможет ли он при условии всего вышеперечисленного продавать названные информационные товары с большим успехом, обладая репутацией непревзойденного профессионала (а кто будет в силах составить ему конкуренцию?) своего дела, при правильной маркетинговой работе, извлекая потрясающую прибыль? Ответ: легко!!!

И последний вопрос из данной серии: какой смысл этому человеку писать книгу про заработок в INTERNET и пытаться извлечь прибыль из ее продаж? Не глупо ли это? Не идиотично ли?

Каков будет Ваш ответ?

Естественно, этому человеку понадобятся определенные знания по разработке своих информационных товаров, по маркетингу, копирайтингу и т.п. Эти знания ему дадут, например, мои бизнес-тренинги. Все остальное у него уже есть!!! У него есть такой багаж знаний, которого нет больше ни у кого! У него имеется такой потенциал позиционирования своих информационных товаров по ремонту радиоприемников, который и не снился большинству современных онлайн-бизнесменов. У него есть востребованная рынком информация, и это – самое главное! Как сделать из этой информации потрясающие товары – я его научу, это само по себе вторично. Как продавать эти товары – я его научу. Как написать хороший рекламный текст – я его научу. Основной же источник прибыли – его знания, умения и навыки в области ремонта радиоприемников! Все остальное, еще раз подчеркиваю, вторично.

Наши же жители RuNet'a упорно не хотят ничего этого понимать. Вместо того, чтобы идти по пути наиболее вероятного успеха, становясь INTERNET-экспертами в сфере своей специализации, они пишут книги о заработке в Сети и пытаются утвердиться в качестве подобных учителей. У меня не хватает слов комментировать такое их поведение.

**Кто еще хочет быстро и сразу получить все необходимое для моментального старта настоящего информационного INTERNET-бизнеса, приносящего настоящую четырехзначную (\$ 1234) прибыль, и начать формировать свой доход сегодня же, даже если раньше Вы не могли заработать ни доллара?!**

**Подробности - <http://profitpack.bizzon.info/>**

Но Вы можете задать мне закономерный вопрос: а почему ты, Берестнев, сам-то занимаешься разработкой информационных товаров по INTERNET-бизнесу? Что же не пишешь книги о том, как делать то, что сам любишь делать и не зарабатываешь на их продаже? Критикуешь поголовное обучение электронной коммерции, а сам что творишь?!

Я Вам на это отвечу. Без каких-либо гвоздей. Дело в том, что мое хобби и та сфера, в которой я накопил огромное количество знаний, а также опыт, умения и навыки – это как раз INTERNET-бизнес. Я занимаюсь электронной коммерцией со своей первой попытки в 1999 году и по сегодняшний день. То есть уже более шести лет. Электронный бизнес стал самой большой моей страстью и самым большим увлечением. За эти годы я прочитал более 30 коммерческих книг, по электронному бизнесу, купленных за доллары в зарубежных INTERNET-магазинах, прослушал более 72 часов аудиолекций, интервью и телесеминаров, просмотрел более 48 часов обучающих фильмов. Извел более 20 общих широкоформатных тетрадей на конспекты и распечатал более 30 пачек офисной бумаги, по 500 листов каждая. Про количество статей, которые я прочитал, лучше промолчу. Только на сайте Колледжа их в моем переводе около трех сотен, а еще четыре сотни избранных и отобранных в огромном количестве других прочитанных мной публикаций, послужили основой для разработки тренинга по e-mail-маркетингу. Общее их количество, которое мне довелось прочитать, описывается в буквальном смысле слова астрономическими цифрами.

Электронный бизнес – это мое хобби, моя страсть и та сфера, в которой лежит большинство тех моих знаний, которые меня на самом деле интересуют и которые я действительно ценю. Естественно, у меня есть и практический опыт, и хорошие результаты. Накапливая и обобщая все это, я и разрабатываю свои информационные товары.

Поэтому то, что я занимаюсь обучением тому, что сейчас принято называть «заработком в INTERNET» - не более, чем совпадение. Если бы я, таким образом, увлекался ремонтом радиоприемников, я бы писал на тему ремонта радиоприемников. Если бы обожал выращивать цветы – писал бы на тему выращивания цветов. Но так уж получилось, что моя страсть – электронный бизнес. Поэтому я о нем и пишу.

Вы можете мне сказать: я тоже увлекаюсь электронным бизнесом. И поэтому буду о нем писать и учить ему других. О'кей. Нет проблем. Если Ваше увлечение настолько же серьезно, насколько и мое, и Вы можете со мной потягаться в затраченных на INTERNET-предпринимательство времени и усилиях (про деньги умолчу). Или можете похвастаться тем, что проделали хотя бы половину из того, что проделал за шесть с лишним лет я, и добились хотя бы наполовину тех результатов, которых добился я.

**Свой Высокоприбыльный Онлайнный Бизнес За Три Месяца!!!**

Пройдите интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли, и Вы гарантированного создадите в течение трех месяцев собственного высокодоходное онлайнное предприятие, выполняя домашние задания к каждому из 36 уроков!

**Подробности - <http://training.bizzon.info>**

Можете похвалиться тем или другим? Без комментариев.

Убивает меня еще один момент. Львиная доля слушателей моих дистанционных онлайнных тренингов воспринимает обучающую информацию, которую я им даю, совершенно неправильно. Вместо того, чтобы черпать из данной информации руководства к действию по созданию собственного информационного товара в той сфере, в которой они являются специалистами, мои слушатели изучают тренинги как источник контента для создания своих электронных книг по заработку в Сети!!! Я был в шоке, когда до меня это дошло. Я потратил чудовищное количество сил и времени для того, чтобы разработать эти тренинги и научить людей, как из имеющихся у них опыта и знаний сделать потрясающий бестселлер, а получил голодную ораву, жадно ловящую каждое мое слово для того, чтобы записывать все эти идеи и обучать им же других людей, зарабатывая на этом!

Дело не в том, что мне «жалко» этих идей. Берите на здоровье, сколько влезет! У меня они появляются по сто штук на дню, я даже не успеваю их фиксировать. Кроме того, я и так раздаю ценнейшие сведения практически задаром, мои западные коллеги в этом отношении надо мной смеются! И дело не в том, что я «боюсь конкуренции», как доказывал мне один мой подписчик, когда я пытался разъяснить ему то, о чем пишу в настоящей статье. Если кто-то способен составить мне реальную конкуренцию, я буду только рад, ибо конкурентная борьба способствует укреплению бизнеса и подхлестывает к его совершенствованию, а этого мне очень часто не хватает в той мере, в какой хотелось бы.

Дело совершенно в другом. Дело в том, что люди в основной своей массе не понимают того, чему я их учу. А это для любого учителя обидно до слез.

Другой вариант проблемы. Человек покупает у меня электронную книгу с правами перепродажи и тут же кидается ее продавать. При этом совершает те ошибки, которые подробно в данной книге разобраны. Так и хочется одернуть его: подожди продавать! Сначала прочти то, что ты продаешь!!! Научись тому, о чем там говорится! А уже потом двигайся дальше!

Куда там! Ведь все уверены в том, что продать электронную книгу в несколько десятков страниц куда как проще, чем прочитать ее. Но главное: зачем ее читать? Ведь коммерческие книги, с точки зрения обывателей Сети пишутся не для того, чтобы их читали, а для того чтобы их продавать! Меня лично эта позиция приводит просто в исступление.

**Нужны статьи собственного сочинения?**

**Обучающий фильм "Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью!" в течение ровно 52 минут гарантировано сделает из Вас заправского писателя, если Вы будете слушать то, что Вам будут говорить и повторять действия, которые Вам покажут на мониторе Вашего компьютера!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/film/ebook/>**

Но самое кошмарное – это, конечно, ситуация, когда недавний пользователь INTERNET ухватив несколько мыслей об электронном бизнесе, тут же сломя голову несетя обучать этому бизнесу других, совершенно не понимая, что он делает и надо ли ему это.

Элементарный пример из моего опыта. Прослушал человек мой интенсивный бизнес-тренинг «Построй свой бизнес за три месяца!!!» Пишет мне: я буду писать электронную книгу, руководствуясь Вашими инструкциями, можете? Естественно, я помогу! Спрашиваю, про что будет книга, отвечает – про танки. Хобби у него такое, есть много знаний по данному вопросу. Я навскидку прозондировал почву на электронном русскоязычном рынке: если сузить тему и правильно определить тематический фокус – спрос есть. К примеру, книга с историями экипажей немецких танков «Тигр» по моим данным пошла бы на «ура»! Ну и другие варианты были. Ищут люди эту информацию, готовы платить за нее. А товара такого нет. Вот тебе и карты в руки! Дай рынку то, что он хочет – и в твоих карманах зашуршит! Это аксиома любого бизнеса, не только электронного.

Только вдруг куда-то пропал мой «танкист». Пишу ему письмо: что с книгой? Хорошая задумка ведь! Приходит ответ, прочитав который, я рухнул со стула. Автор пишет: «Да нет, глупости все это – танки... Я лучше напишу книгу про то, как зарабатывать в INTERNET, благо Вы меня научили, как это делать и у меня есть основа. Остальное доработаю и напишу книгу. И буду Вашим конкурентом!»

Как сейчас помню тот момент. На глаза – слезы. Неужели я такой плохой преподаватель? Основа прекрасной коммерческой книги на корню загублена. Такая потрясающая идея! Все есть: и информация, и инструменты работы, и голодная рыночная ниша! Нет – будем писать книгу про INTERNET-бизнес!

Немного успокоившись, отправляю письмо: «А сколько у тебя опыта в этом самом электронном бизнесе, чтоб других учить? Кроме моего тренинга-то что-нибудь хотя бы изучал? Какие практические результаты есть?» И т.п. Может действительно реальный конкурент будет и зря я так, может, действительно, человек силен в онлайн-бизнесе? В ответ – тишина. Прошел год. С тех пор я про него ничего не слышал, хотя стараюсь отслеживать историю деятельности всех своих выпускников.

Еще раз повторяю: мне не жалко того, что мои слушатели начинают учить других людей зарабатывать в INTERNET. Ради Бога! Вопрос в другом: если человек всю жизнь занимался ремонтом квартир, накопил солидный опыт и знания, превратился в ходячую энциклопедию по данному вопросу – зачем ему писать книги про электронный бизнес?! Почему бы ему не написать отличную книгу про ремонт квартир, приложив к ней аудиолекции, видеоматериалы и т.д. и т.п.?! Это же потрясающий информационный

товар, с огромным потенциалом уникальности, а, сузив тему, можно занять пустующую нишу и грести деньги на продаже данных информационных товаров! Можно разработать огромные их пакеты по данному вопросу, возможности тут неисчерпаемы! Но он почему-то вместо разработки информационного товара по предмету своей специализации, где ему не было бы равных, «учит» других зарабатывать в INTERNET. Работая в своем направлении, создав тематический центр по ремонту квартир, написав кучу статей и т.п., он бы моментально завоевал репутацию профессионала на своем участке рынка. Он бы разработал огромное количество потрясающих бестселлеров. Он был бы на вершине успеха при правильном подходе к делу! Вместо этого он зачем-то пытается втиснуться в ряды «обучателей онлайн-заработку» и занять среди них хоть какое-то место.

Я этого не понимаю. Вот не хватает у меня мозгов, чтобы уразуметь, почему люди так поступают, после того, как я им все это на пальцах объяснил, разжевал и в рот положил. Бьюсь лбом в стену, лоб, конечно, железным становится, это радует, только стена не пробивается...

И после этого получаю саркастические письма от посторонних людей: чему, мол, ты учишь? Как зарабатывать на обучении других? Нью-нью... знаем мы весь Ваш бизнес – надувательство и кидалово сплошное...

Наберу в грудь побольше воздуха, подержу его, затем выдохну и работаю дальше. Ради 0.01 % тех, кто действительно понимает, о чем я говорю и чему учу. Тех, кто действительно способен заработать на тех знаниях, которые у них есть, в которых они – специалисты и профессионалы и в которых им нет равных. Их успех меня радует ежедневно, проливая бальзам на мои душевные раны. А крах тех, кто, прослушав мои тренинги, решил «стать моим конкурентом» я давно воспринимаю как неизбежное зло.

Я показал человеку путь к свету. Но он не пошел по этому пути, а полез в трясины. Я пытался его удержать, но он посмеялся надо мной. Он ведь уже целых полгода матерый интернетчик, и целых четыре месяца занимается электронным бизнесом! Куда уж там до него Берестневу с его шестилетним опытом?! Сиди, Паша, и не высовывайся, пока «конкуренты» не задавили!

Нет, друзья мои, я буду «высовываться» постоянно, причем для Вашего же блага. И вместе с бессмертным Виктором Цоем петь его песню из альбома «Ночь», процитированную в эпиграфе к данной главе.

И в заключение: как только у меня появится свободное время, я займусь тем, о чем говорил в настоящей статье. Помимо электронного бизнеса у меня есть и другие увлечения. Они, конечно же, в тени, ибо все время и все силы у меня уходят на развитие собственного INTERNET-предприятия. Но как только я буду посвободнее, я обязательно создам информационные товары на тему, не относящуюся к электронной коммерции, и буду успешно их продавать. Ибо рыночная ниша мной уже исследована. Она голодна и пуста. И буду ссылаться на данный пример, чтобы не быть голословным. Если за редким исключением никто не хочет понять эффективность того подхода, которому я учу на своих тренингах, придется сделать все самому и продемонстрировать успех в иных сферах на собственном опыте. Может, хотя бы тогда люди начнут понимать настоящий смысл информационного INTERNET-бизнеса.

## 6. С чего начинается собственный информационный товар

Один глупый лесоруб  
(знаете такого?)  
Захотел себе тулуп  
Сделать без портного,  
Положил он свой топор  
Далеко на полку  
И не может до сих пор  
Нитку вдеть в иголку...

Один глупый капитан  
В бурю-непогоду  
Взял и сел на барабан  
Вместо парохода,  
В это время град пошел  
Покрупней гороха,  
Барабану – хорошо!  
Капитану – плохо...

Шили плотники штаны –  
Вот тебе и брюки!  
Пели песенку слоны –  
Вот тебе и звуки!  
Лили воду в решето –  
Вот тебе и здрасте...  
Лучше все же делать то,  
Что ты делать мастер!

Песенка из кинофильма  
«Про Красную Шапочку»

Большое количество новоиспеченных предпринимателей, желающих заняться продажей собственного информационного товара, зачастую сталкиваются с неразрешимой для них проблемой, на которой весь их онлайн-бизнес угрожает закончиться, даже не начавшись. А между тем решение этой «сложной» проблемы находится буквально у них под носом!

О чем идет речь?

Приобщается человек к великому, могучему и благородному делу электронного паблишенга (именно этим словом и обозначается у зарубежных профессионалов онлайн-информационный бизнес). Он сделал собственный сайт, открыл и успешно издает собственную рассылку, количество подписчиков которой изо дня в день растет. Почитал материалы по копирайтингу и чувствует в себе силы к написанию сногсшибательных рекламных текстов. Вот только одна трудность на пути к успеху: нет собственного товара. Участвовать в партнерских программах он не хочет. Хочет торговать своим информационным товаром и удерживать сто процентов прибыли. Что ж, похвально!

**Автоматизированный прием платежей на Вашем сайте!**

**Специальный доклад "Российские платежные INTERNET-системы" на 350 страницах расскажет Вам все о 24 платежных системах RuNET'a и научит с ними обращаться!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/reports/paysystems/>**

Но вот как создать этот товар он не в курсе. То есть, техническая сторона вопроса для него не существует: он в совершенстве владеет всем необходимым программным обеспечением. Нужен контент для собственного информационного товара. А вот с ним проблема.

Короче говоря, вопрос возникает такой: о чем мне писать?

В поисках решения и ответа на данный вопрос, как правило, начинается изобретение велосипеда. Не находя нужного варианта, несмотря на то, что этот вариант лежит у него под носом, что бы Вы думали, делает человек? Он начинает писать электронную книгу о том, как зарабатывать деньги в INTERNET!

Во всех подробностях данный синдром «электронного бизнеса по-русски» разобран мной в предыдущей главе. Здесь же я хочу сосредоточить свое внимание на ином аспекте проблемы: как найти то, о чем следует писать Вашу электронную книгу, если Вы уж так хотите создать собственный информационный товар именно в этом виде.

Очень хороший пример приводит в своих публикациях один из корифеев электронного паблишенга Кен Эвой. Он описывает такую ситуацию.

Однажды ему позвонила женщина, которая купила и прочла его книгу «Заставь свои знания продаваться!» Она, естественно, прониклась идеей создания собственной электронной книги и ее продажи. Но у нее был вопрос, который она изложила следующим образом: «Кен, а о чем мне писать? Дело в том, что у меня есть несколько увлечений, но я не могу вплотную ими заниматься, так как у меня уже десять лет практически все время уходит на то, чтобы ухаживать за моими престарелыми родителями». Эвой пишет: «Услышав это, я буквально рухнул со стула! Она имеет 10-летний опыт данного рода деятельности и не знает о чем ей писать! Она может сварганить такую энциклопедию по теме ухода за престарелыми людьми, что ни один публицист не составит ей конкуренции! Боже мой! И она говорит, что ей не о чем писать!!!»

Пример из моего личного опыта.

Один очень талантливый потенциальный предприниматель проходил обучение на моем интенсивном онлайн-бизнес-тренинге «Построй свой бизнес за три месяца!!!» И точно так же, как и подопечная Эвоя, проникся идеей написания собственной электронной книги. И прислал мне письмо следующего содержания.

«Здравствуйте, Павел!

**Вам больше не нужно ничего читать!**

**Достаточно сидеть и слушать! Первый в истории RuNET'a массовый телесеминар - "Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки "E-commerce-статья недели" - 6 часов 12 минут 08 секунд живого звука и ответов на самые злободневные вопросы онлайн-бизнеса!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/seminar/ebook/>**

Спасибо за Ваши бесценные материалы! Я обязательно напишу какую-нибудь электронную книгу, только, видимо позже, т.к. в настоящее время у меня нет возможности подобрать нужную тему для моего информационного товара. Видите ли, в чем дело: я уже около семи лет усиленно занимаюсь пошивом детской одежды – надо как-то сводить концы с концами. Поэтому, как только я буду посвободнее, обязательно пристально изучу какую-нибудь тему и напишу по ней электронную книгу».

Если Вы не поняли смысла письма, перечитайте его еще раз. Ситуация один-в-один, как в примере Эвоя! И человек не знает о чем ему писать?!

Вот что я Вам скажу, друзья мои: искать тему для собственного информационного товара надо внутри себя, а не за пределами собственного мозга! Составьте список собственных умений, знаний, опыта и увлечений, причем как можно более подробный. Я гарантирую Вам, что при надлежащем приложении усилий в этой области вы без труда увидите, где «спряталась» тематика Вашего бестселлера! Если, конечно, Вы не вчера появились на свет.

Не надо, бегло пробежавшись по собственным познаниям, заявлять: но я ничего не знаю и не умею, и писать мне не о чем! Данный вывод сделать проще всего, но он никакой пользы Вам не принесет. Что-то Вы обязательно знаете и умеете лучше других. Надо найти это что-то. Если Вы отнесетесь к данной задаче более внимательно, то обязательно успешно ее решите.

«Но я не знаю, как найти в себе то, о чем я мог бы писать!» Вот опять: я не знаю! Говорить «я не знаю» - проще всего! А что Вы предприняли для того, чтобы узнать это?! Или вы сидите и ждете, пока озарение снизойдет на Вас как манна небесная?! Смею Вас заверить, этого не будет. Поэтому, если Вы действительно желаете узнать, каким образом все это делается – ищите необходимую литературу по данному вопросу, хотя бы в INTERNET. Вы же собираетесь создать свой товар и извлекать прибыль из его продажи? Так действуйте! Само ничего за Вас не сделается. И если Вы будете только сидеть, сложа руки и причитать о том, что Вы не знаете, о чем Вам писать – никаких денег Вы никогда точно не заработаете!

И потом: кто Вам сказал, что для создания собственного информационного товара нужно обязательно писать? Кто сказал, что единственная форма существования информационного товара – это электронная книга?! Одумайтесь, друзья мои, это же совершеннейшая чушь!

Главное – наличие качественной и востребованной рынком информации. А вариантов ее оформления (то есть оболочки, в которую эту информацию можно заключить) существует масса. Вот только некоторые из них:

**Наконец-то!**

**Вот уже девять лет как я успешно веду собственный домашний бизнес по компьютерному набору и распечатке текстов, но только сейчас я решил поделиться с Вами всем своим опытом и всеми своими тайнами по превращению Вашего компьютера в неиссякаемый источник личной финансовой свободы!**

**Подробности - <http://nabortexta.bizzone.info/berestneff/>**

— звуковые файлы с записью лекций или иных обучающих материалов, подаваемых голосом. Количество форматов многообразно: wma, mp3, gm и т.п.;

— аудиокассеты с записью лекций или иных обучающих материалов, подаваемых голосом;

— аудио компакт-диски с записью лекций или иных обучающих материалов, подаваемых голосом;

— PC-диски с записью аудиофайлов, в которые «зашиты» лекции или иные обучающие материалы, подаваемые голосом;

— видеофайлы различного формата, содержащие обучающие видеоматериалы;

— видеокассеты, содержащие обучающие материалы;

— PC-диски, содержащие обучающие видеоматериалы;

— DVD-диски, содержащие обучающие видеоматериалы;

— и так далее. Я перечислил лишь те варианты, которые сейчас мне пришли в голову. При проявлении на должном уровне творческого предпринимательского мышления Вы обязательно найдете нужный вариант оформления своего информационного товара. Если Вы действительно создадите хороший информационный контент, поверьте мне, выбор нужной оболочки не будет для Вас проблемой!

Поэтому прекращайте изобретать велосипед и начинайте создание собственного информационного товара немедленно!

## **7. У Вас есть идея создания информационного товара, но она кажется Вам глупой.**

*Смотрите, Шура, что может получиться из обычной швейной машинки Зингера: небольшое приспособление спереди и получилась прелестная колхозная сноповязалка!*

*Остан Бендер*

В последнее время я начинаю все чаще и чаще получать от своих подписчиков, посетителей и студентов письма, содержащие один и тот же общий вопрос. Этот вопрос возникает у каждого, кто решил перейти от изучения теории онлайн-бизнеса к практической реализации своей задумки.

То обстоятельство, что количество таких писем растет, естественно, не может не радовать. Ибо этот рост означает, что все больше и больше интересующихся INTERNET-бизнесом устают терять попусту свое время и стремятся перейти к практическому воплощению собственной мечты. Как известно, счастливчика от неудачника отделяет всего одна черта: действие.

Ибо успеха добивается только тот, кто начинает работать, переходя от созерцания к конкретным действиям. Как говорится, дорогу осилит лишь идущий.

В связи с проявлением этой тенденции, как я уже отметил, в мои ящики все чаще и чаще приходят письма примерно следующего содержания.

«Здравствуйте, Павел!

Пишу Вам вот с чем. Решил заняться собственным информационным онлайн-бизнесом, да вот нужен Ваш совет.

Моя идея заключается в следующем: [далее излагается суть задумки].

Как Вы думаете, будет ли это пользоваться спросом? Стоит ли этим вообще заниматься? Ибо все, кому я рассказывал о своей идее, считают, что это полная чушь.

И т.д. И т.п.

С уважением, такой-то».

Вот мой типичный ответ на подобные письма.

Вопрос, который задается мне авторами таких писем, можно разделить на две части. Первая часть – что я думаю об описанной в письме идее и вторая – как быть с тем, что друзья, соратники, родственники и знакомые автора письма считают его идею полным бредом.

Лично я уверен, что первая часть вопроса имеет неверную формулировку. То, что могу думать лично я, или кто-то другой, не имеет ровным счетом никакого значения для обеспечения успеха или провала того или иного проекта.

**ВНИМАНИЕ, предприниматель!**

**Если Вы хотите быстро овладеть мастерством создания непреодолимых для покупателя рекламных текстов, гарантированно обеспечивающих 9.3 продаж из 10 возможных, то это - самая важная для Вас ссылка из всего того, что Вам подалось на тему копирайтинга до настоящего времени и попадетя в будущем!**

**Подробности - <http://copyrack.bizzon.info/>**

Значение имеет только один показатель – наличие спроса на конкретном участке рынка.

Если Вы провели исследование рынка и пришли к однозначному выводу о том, что товар или услуга, которую Вы собираетесь предложить, будут пользоваться спросом – можете смело начинать планирование проекта. Подчеркиваю: не осуществление, а планирование! Ибо, прежде чем переходить к практической части, необходимо продумать все мелочи, подготовить основу и только после этого начинать работу.

Если рынок желает получить то, что Вы хотите ему предложить – не имеет совершенно никакого значения мнение кого бы то ни было по поводу Вашего проекта. Если он объективно должен быть успешным и это подтверждается реальными фактами, цифрами и данными маркетинговой статистики – можете пренебречь всеми издевками и колкостями в свой адрес.

Лучше начинайте работать!

В свое время смеялись над Биллом Гейтсом. Кому нужно программное обеспечение для компьютеров, тем более – кто станет за него платить?! Но, несмотря на подобные насмешки, Билл Гейтс стал самым богатым человеком планеты.

В свое время смеялись над Джоном Ризом. Кто станет покупать пакет по раскрутке сайтов, стоимостью 1000 долларов, когда пруд-пруди бесплатной информации на данную тему?! Итог: за 18 часов на продаже данного пакета Риз заработал миллион долларов.

Подобных примеров можно привести массу. Но двух названных (и с моей точки зрения – самых ярких) вполне достаточно, чтобы Вы поняли ту мысль, которую я хочу до Вас донести.

Конечно, у Вас наверняка возникает вопрос о том, каким образом следует проводить исследования онлайн-рынка с целью выяснения востребованности Вашего коммерческого предложения. Друзья мои, данный вопрос – тема отдельной публикации и не одной. Маркетинговые исследования – слишком сложная работа и описать ее в рамках одной главы невозможно. Тем более, что у данной главы предмет несколько иной, чем проведение маркетинговых исследований.

Кстати говоря, основы исследования онлайн-рынка с целью выяснения того, будет ли Ваша задумка пользоваться в Рунет'е спросом или нет, излагаются в моем интенсивном бизнес-тренинге «Построй свой бизнес за три месяца!!!», который Вы можете найти по адресу:

<http://trening.bizzon.info>

**Кто еще хочет быстро и сразу получить все необходимое для моментального старта настоящего информационного INTERNET-бизнеса, приносящего настоящую четырехзначную (\$ 1234) прибыль, и начать формировать свой доход сегодня же, даже если раньше Вы не могли заработать ни доллара?!**

**Подробности - <http://profitpack.bizzon.info/>**

Из сказанного логично вытекает ответ на вторую часть вопроса.

Вне зависимости от того, кто что думает относительно Вашей идеи, отталкиваться следует не от мнения друзей (тем более если они в вопросах онлайн-бизнеса некомпетентны!), а от реальных показателей, описывающих состояние рынка и прогнозы развития спроса на то, что Вы хотите рынку предложить.

Если налицо наличие спроса на предлагаемый Вами товар (услугу) – какая разница, считают ли Ваши знакомые идею чушью или шедевром INTERNET-мысли?! При наличии спроса и грамотной формулировке коммерческого предложения прибыль извлекается в любом случае при соблюдении важнейших условий развития собственного предприятия (оптимизация расходов, отслеживание результатов и т.п.).

И не имеет равным счетом никакого значения, что Ваш супруг (супруга), друзья или родственники смеются над Вашей идеей! Если на рынке она окажется востребованной, Ваш бизнес очень быстро пойдет в гору. Вне зависимости от сторонних субъективных оценок.

Небольшой пример из моего собственного опыта для наглядности изложения.

Когда я принимал решение об открытии новой линии производства информационных товаров – компьютерных файлов в формате WMA с записью моих телесеминаров – я исходил из результатов анализа собственного рынка и данных, полученных в ходе обобщения анкет, заполненных подписчиками моей бесплатной электронной газеты «E-commerce-магистраль».

Выполнив указанный анализ, я пришел к выводу о том, что информационные товары подобного вида будут пользоваться устойчивым спросом на том участке рынка, на котором я работаю. В однозначности данного вывода я не сомневался, тем не менее, подавляющее большинство онлайн-предпринимателей, с которыми я поделился данной идеей, восприняли ее как полный бред.

Они смеялись надо мной. Заверяли меня, что это полная чушь. «Кто станет качать 25 мегабайт из Всемирной Паутины, а тем более – платить за это, причем немалую цену?!» Ибо цена записи моего первого телесеминара под названием «Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки «E-commerce-статья недели», представляющего собой первый информационный товар данного вида, была для RuNET'a относительно высокой и составляла \$ 20. Сейчас она поднялась до \$ 25 и видимо будет расти дальше.

**Раскрыта тайна Лохотрона XXI века !!!**

**Если Вы до сих пор думаете, что электронный бизнес - это написание и продажа электронных книг о заработке в Сети - значит, Вы не сможете заработать ни цента до тех пор, пока не прочитаете того, что написано на указанной странице!**

**Подробности - <http://nichespack.bizzon.info/>**

Итог? В течение двух недель с момента вывода на рынок данного товара я извлек прибыль, превышающую в полтора раза прибыль от продажи своего обучающего фильма по написанию статей в течение месяца!

Почему так получилось? Почему около десятка «профессионалов» электронного бизнеса обозвали сущим бредом проект, который на поверку оказался потрясающе прибыльным, причем принес приличные прибыли достаточно быстро?

Потому что я опирался на данные маркетинговых исследований. А те, кто надо мной смеялись, руководствовались своими домыслами, взятыми «с потолка». А «потолочные» методы в бизнесе не работают. Для принятия правильных решений необходимы факты, а не субъективные суждения некомпетентных людей!

Вот так. Поэтому определяющее значение имеет лишь наличие или отсутствие спроса на Вашем участке рынка. Субъективные же мнения не говорят ровным счетом ни о чем и способны погубить прекрасный проект в самом зародыше, еще задолго до того, как он получит шанс появиться на свет.

Поэтому изучите рынок и принимайте решение! Не слушайте никого, кто станет смеяться над Вашим проектом, не имея под рукой маркетинговых данных. Ибо в девяти случаях из десяти чушь – это не Ваша задумка, а рассуждения Ваших друзей и знакомых о ее бесперспективности.

## 8. Когда «все равно ничего не получается»...

*И был пробит последний лед,  
И путь открыт, осталось лишь идти вперед,  
И тут ты встал, не сделал шаг,  
Открытый путь страшнее был, чем лютый враг...*

*Андрей Макаревич*

Снова и снова, просматривая форумы, блоги и сайты различных «тематических центров», посвященных онлайн-бизнесу, я натываюсь на многочисленные однотипные высказывания желающих приобщиться к сообществу INTERNET-предпринимателей.

«Все это красиво, здорово и прекрасно, но... хотелось бы зарабатывать!»

Я уже поднимал проблему этих людей в своей статье под названием «Сказка о потерянном времени», но, видимо, осветил ее недостаточно. Пришла пора к ней вернуться и поговорить об этом снова.

Информации о том, как создать собственный онлайн-бизнес и извлекать прибыль от продажи различных товаров и услуг через INTERNET, так сказать, в домашних условиях, в Сети великое множество. Информация самая разноплановая не только в плане содержания, но и с точки зрения качества.

Но как бы то ни было, качественные учебные материалы по созданию и развитию собственного бизнеса имеются. Имеются и талантливые люди, которые их читают в надежде обрести финансовую свободу и контроль над своей жизнью через INTERNET-предпринимательство.

Они тщательно все изучают. Очень прилежно учатся. Но ничего создать не могут. Что-то им мешает...

В чем бы Вы думали их проблема? Новички, желающие заниматься онлайн-бизнесом, собирают массу информации на данную тему, покупают большое количество информационных товаров, самым пристальным образом их изучают, но... никакого бизнеса (и соответственно – никаких доходов) у них, тем не менее, не появляется. Почему?

Я долго пытался это выяснить и когда выяснил, поначалу думал, что ошибся. Но, анализируя результаты работы слушателей моих тренингов, обнаружил, что эта тенденция проявляется вновь и вновь. И заключается она в том, что...

Абсолютное большинство желающих заняться INTERNET-предпринимательством не делают ровным счетом ничего, чтобы на практике воплотить то, чему они учатся или уже научились!

Иными словами, прочитав и изучив самым тщательным образом массу материалов по вопросам онлайн-бизнеса, они не предпринимают совершенно никаких действий! Вместо этого они сидят, сложа руки, и вздыхают: «Все это красиво, здорово и прекрасно, но... хотелось бы зарабатывать!»

**Свой Высокоприбыльный Онлайнный Бизнес За Три Месяца!!!**

Пройдите интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли, и Вы гарантированного создадите в течение трех месяцев собственного высокодоходное онлайнное предприятие, выполняя домашние задания к каждому из 36 уроков!

**Подробности - <http://trening.bizzon.info>**

Я лично этой логики понять не могу. Хочется создать собственный бизнес – создавайте! Действуйте, пытайтесь, работайте, но не сидите, сложа руки! Ибо само ничего за Вас не делается, сам товар из воздуха без каких-либо усилий с Вашей стороны не появится. Ваш коммерческий сайт в INTERNET самостоятельно без Вас не образуется, и деньги, которые Вам будут платить Ваши клиенты за покупку товаров и услуг, сами на Ваш счет не потекут! Кстати говоря, счет этот в платежной системе также нужно открывать. «По щучьему велению», увы, он не возникнет...

Простой реальный пример из моего опыта. Прочитал слушатель моего интенсивного бизнес-тренинга «Построй свой бизнес за три месяца!!!» потрясающую книгу Терри Дина «101 вид высокодоходного онлайнного бизнеса, который можно начать с минимальными затратами или с нуля» в моем переводе. Кстати говоря, книгу, являющуюся для меня настольной с того самого дня, как я ее первый раз увидел.

Дальше события развиваются следующим образом.

Я получаю письмо такого плана: «Да, спасибо, книжка хорошая. Я ее прочитал. Но хотелось бы зарабатывать, а не просто читать книжки. Как мне это сделать?»

Содержание дальнейшей переписки: «Из 101 видов бизнеса, перечисленных в книге, все для Вас понятны?» «Да!» «Нашли для себя что-нибудь подходящее среди этих видов?» «Да!» «Знаете, как все это организовать и развивать?» «Да, знаю, в книге написано, да и Ваш тренинг об этом рассказывает, спасибо!» «Так в чем проблема? Работайте!» «Не понял, что делать?» «Выполняйте все, о чем говорится в книгах, статьях и тренинге! Что Вы предприняли, для того чтобы организовать выбранный бизнес?» «Ничего пока». «Почему?» «А... э... у... э... ну хотелось бы зарабатывать!» «Ну, так создайте собственный бизнес, Вы знаете, как и что делать. Верно ведь?» «Да, знаю!» «Так делайте! Работайте!» «Пока ничего не делал» «Почему?!» «Хотелось бы зарабатывать!»

.?!

Думаете, это один единственный клинический случай? Ничего подобного! Я бы назвал это явление эпидемией, настолько глобально оно охватывает 90 % всех начинающих онлайнных предпринимателей.

И повсюду в RuNET'е на форумах, блогах, в гостевых книгах и в комментариях к различным публикациям пестрят диалоги следующего плана.

«Да, книжки и статьи красивые! Но они бесполезные, ибо не научили меня, как зарабатывать!»

**Вам больше не нужно ничего читать!**

**Достаточно сидеть и слушать! Первый в истории RuNET'a массовый телесеминар - "Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки "E-commerce-статья недели" - 6 часов 12 минут 08 секунд живого звука и ответов на самые злободневные вопросы онлайн-бизнеса!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/seminar/ebook/>**

Что ты сделал для того, чтобы начать зарабатывать деньги посредством онлайн-бизнеса?

«Я прочитал массу книг, статей и других материалов. Купил то-то и то-то. Все детально изучил!»

Отлично! Появились идеи для собственного бизнеса?

«Я над этим не думал...»

Почему?!

«Хотелось бы зарабатывать...»

Из материалов, прочитанных и изученных, стало понятно, как организуется и развивается бизнес в Сети?

«Да. Все понятно. Красиво и интересно. Но хотелось бы зарабатывать...»

А что ты сделал для того, чтобы создать собственный бизнес? Нашел идею для товара? Может быть, нашел товар другого предпринимателя, который сам бы смог продавать? Провел исследование рынка? Открыл собственную рассылку? Сделал собственный сайт? Какие другие действия предпринял?

«Никаких. Ничего я не делал».

Почему?!

«Хотелось бы зарабатывать...»

Убейте меня, но я не пойму подобного хода мыслей. Если Вам хочется создать собственный товар, продавать его в Сети и извлекать из этого прибыль – начните создавать товар, создайте его, создайте все необходимые инструменты и начинайте продавать этот товар! Кто Вам не дает?!

Вместо этого новички, не делая ничего, сидят и ноют: «Хотелось бы зарабатывать...» Нужно действовать! Делать хоть что-то! Ведь предпринимая по одному шагу в день, Вы будете приближаться к успеху гораздо быстрее, чем ничего не делая!

Неужели это так трудно понять?!

**Наконец-то!**

**Вот уже девять лет как я успешно веду собственный домашний бизнес по компьютерному набору и распечатке текстов, но только сейчас я решил поделиться с Вами всем своим опытом и всеми своими тайнами по превращению Вашего компьютера в неиссякаемый источник личной финансовой свободы!**

**Подробности - <http://nabortexta.bizzon.info/berestneff/>**

Очень хорошо очертил эту концепцию Джон Риз, назвав свой подход к делу «принципом чуши». Формулировка его такова: самая, что ни на есть чушь, которую Вы запустили в Сети с коммерческой целью, принесет Вам больше прибыли, чем самый совершенный в мире, но не запущенный в работу проект!

Создайте чушь, выложите эту чушь в Сети и начните пытаться ее продать! А по ходу работы совершенствуйте как саму эту чушь, постепенно превращая ее в потрясающее коммерческое предложение, так и все аспекты своей деятельности.

Именно таким образом и появился на свет прогремевший на весь мир пакет «Traffic Secrets», принесший этому самому Джону Ризу в течение 18 часов миллион долларов чистой прибыли. «Traffic Secrets» - ничто иное, как усовершенствованная и отшлифованная в течение определенного времени первоначальная «чепуха», придуманная Ризом.

И пусть Ваши первоначальные действия будут казаться сущим бредом и ничем иным, как чушью, главное – чтобы они были и постоянно совершенствовались, не стояли на одном месте! Главное, подчеркивает Риз снова и снова – чтобы были именно действия, а не бездействие!

Ибо, сидя, сложа руки, Вы никогда ничего не заработаете – это закон рынка, в том числе и онлайнового! Предприниматель, пытающийся продать самый чепуховый товар, заработает гораздо больше, чем новичок, ничего не делающий, а только вздыхающий о том, что ему хотелось бы зарабатывать.

И чем больше бизнесмен, выводящий на рынок то, что всем остальным кажется чушью, совершенствует собственную работу, тем больше он будет извлекать прибыли. И то, что поначалу казалось сущим бредом, станет золотым прииском, разработка которого принесет гораздо больше, чем первоначально ожидалось.

Джон Риз называет это «принципом чуши». Терри Дин апеллирует к японскому термину «кейдзец». Гари Хэлберт говорит о «поступательности развития». Ральф Ф. Вильсон именует такой подход «постепенной кристаллизацией».

Но, несмотря на разницу в терминах, все они говорят об одном. Об одном и том же. Победителей от неудачников отличает одна-единственная черта: деятельность! Активная деятельность. А не сидение со сложенными ручками и вздохами о том, что хотелось бы зарабатывать, без малейших попыток осуществить задуманное или прочитанное.

**Кто еще хочет быстро и сразу получить все необходимое для моментального старта настоящего информационного INTERNET-бизнеса, приносящего настоящую четырехзначную (\$ 1234) прибыль, и начать формировать свой доход сегодня же, даже если раньше Вы не могли заработать ни доллара?!**

**Подробности - <http://profitpack.bizzon.info/>**

Многих останавливает то обстоятельство, что их коммерческая идея им самим кажется бредовой, а все, кому о ней рассказывали, над ней смеются. Друзья мои, поверьте: это не показатель! И Ваша идея (если, конечно, она напрямую не противоречит всем известным правовым и экономическим законам) обязательно нуждается в апробации, какой бы бредовой она не казалась.

В свое время смеялись над Генри Фордом с его идеей о массовом производстве автомобилей. Все были уверены, что это полный бред, и никто за это платить не будет.

В свое время смеялись над Биллом Гейтсом с его идеей о разработке программного обеспечения. Все были уверены, что это полный бред, и никто за это платить не будет.

В свое время смеялись над Джоном Ризом с его идеей о разработке дорогостоящего комплекта обучающих товаров по раскрутке коммерческого сайта в Сети. Все были уверены, что это полный бред, и никто за это платить не будет.

Кстати говоря, когда я разрабатывал свой первый обучающий фильм «Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью», надо мной тоже все смеялись. Кому нужен обучающий фильм по написанию статей? Тем более объемом более чем в 10 мегабайт? Кто его станет скачивать и уж тем более – платить за него?

Но фильм был сделан и пущен в продажу. И знаете что? В течение месяца этот фильм принес мне в полтора раза больше прибыли, чем мой специальный доклад «Российские платежные INTERNET-системы», который пользуется солидным спросом и продается уже более полугода!

Еще нужны примеры?! Или сказанного достаточно, чтобы Вы поняли то, что я пытаюсь донести до Вас?!

Поэтому, мой друг, прекращайте тупо смотреть в монитор, тупо читать книги и другие материалы по онлайн-бизнесу! Начинайте действовать, хватит заниматься созерцанием! Созерцание Вам никогда не принесет никакой прибыли! За то, что Вы сидите на своей пятой точке и вздыхаете, Вам никто никогда денег не заплатит!

И прекращайте бояться реализации своих идей. Ибо еще раз повторяю: смех над Вами всего остального окружения и уверения в бредовости – это не показатель. Показатель – практическая проверка Вашей коммерческой идеи на основе проверенных методик ведения онлайн-бизнеса!

**Вам больше не нужно ничего читать!**

**Достаточно сидеть и слушать! Первый в истории RuNET'a массовый телесеминар - "Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки "E-commerce-статья недели" - 6 часов 12 минут 08 секунд живого звука и ответов на самые злободневные вопросы онлайн-бизнеса!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/seminar/ebook/>**

Если Вы сами не сломаете этот барьер на пути к Вашему успеху, никто этого за Вас не сделает. И в этом случае Вы рискуете просидеть, сложа руки и вздыхая о том, что хотелось бы зарабатывать, до Второго Пришествия нашего Спасителя. После которого, кстати говоря, будет поздно что-либо предпринимать.

И последнее. Если, прочитав данную главу, Вы снова скажете: «Все это правильно, книжка твоя хорошая и красивая, но она не дает мне ничего, а мне хотелось бы зарабатывать», могу Вас поздравить. Вы неизлечимы! И Вам никогда не создать собственного успешного бизнеса!

А раз так, отпишитесь от моих рассылок и забудьте о существовании моих ресурсов и меня самого. Убирайтесь вон с моих сайтов и из моих подписных листов! Не тратьте попусту ни моего, ни своего времени. Это все равно бесполезно.

## 9. Пару слов о нашей информационной онлайн-среде

*Если каждый человек на куске своей земли  
сделал бы все, что он может сделать -  
как прекрасна была бы наша Земля!*

*А.П. Чехов*

Как Вы, наверное, уже давно поняли, абсолютное большинство моих публикаций представляют собой развернутые ответы на определенные категории регулярно получаемых мною писем, объединенных какой-либо общей темой. Точно также была написана и данная глава. Но вопрос, затронутый в ней, носит, скорее, этический, нежели непосредственно «манмейкерский» характер.

На сей раз типичное письмо из рассматриваемой категории выглядит примерно следующим образом.

«Здравствуйте, Павел!

Вопрос к Вам несколько необычен. И я, в принципе, не рассчитываю получить на него ответ. Просто хотелось бы поделиться определенными мыслями. А мысли следующие: какая же все-таки клоака этот наш РуNET! Сколько хамства, злобы, грязи и ханжества!

Лично мне противно работать в такой среде. Не знаю, как Вам. Но, видимо, мы все на это обречены. Что ж, будем терпеть».

Это письмо было написано женщиной. Но что самое интересное – эта же женщина день назад по недоразумению (в котором, кстати говоря, она сама была виновата) облила меня ушатом таких помоев, что даже глухой выдавшей виды бабушке станет дурно, если встать у нее за спиной и произнести шепотом хотя бы половину фраз из письма, которое я от этой женщины в указанный день получил.

Потом, конечно, она извинилась, когда поняла, что произошло, и кто на самом деле виноват. Но... проблема-то осталась!

И проблема очень серьезная. К тому же, созданная нами же самими. Мы поступаем, следуя популярному сравнению, как китайская молодежь: сначала создаем себе проблемы, а затем начинаем думать о том, как нам их решать.

Не знаю, как Вы, а я уверен на сто пятьдесят процентов: то, как выглядит сейчас РуNET – общее дело наших же рук. И то, что русскоязычный INTERNET сегодня на самом деле в основной своей массе представляет собой сливную канализационную яму – наша с Вами вина и ничья более.

Ибо мы сами делаем среду, в которой общаемся и работаем, такой, какой мы ее в итоге получаем. Мы и никто другой. Поэтому, смею Вас заверить: после того, как Вы нагрубите всем подряд только потому, что Вам не понравилось то, что Вам написали, то, что о Вас сказали и т.п., а затем еще и разошлете оскорбления в адрес этих людей куда только можно – не стоит удивляться тому, что грязь, ханжество и пошлость множатся и распространяются в РуNET'е со скоростью света.

**Свой Высокоприбыльный Онлайнный Бизнес За Три Месяца!!!**

Пройдите интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли, и Вы гарантированного создадите в течение трех месяцев собственного высокодоходное онлайнное предприятие, выполняя домашние задания к каждому из 36 уроков!

**Подробности - <http://training.bizzon.info>**

Ибо Вы сами так пожелали. Вы это сами сделали. И после этого смеее жаловаться на то, что постоянно сталкиваетесь с грубостью и хамством?!

Вижу, Вы не понимаете, о чем я говорю, и не верите ни одному моему слову. Хорошо, чтоб не быть голословным, добавлю в изложение немного фактов.

Простой пример.

Известно, что абсолютное большинство предпринимателей, занимающихся продажей электронных книг, предпочитают устанавливать на них ту или иную форму защиты от несанкционированного копирования. И уж практически каждый из них считает своим долгом убрать из интерфейса книги опцию печати. Зачем? Естественно, чтобы распечатки не шли под сканер, а затем – в несанкционированный доступ.

Покупатели таких электронных книг (сами в свою очередь предприниматели, ибо книги-то по обучению бизнесу, не так ли?) постоянно жалуются: один потерял пароль, у другого глаза устают читать с монитора и т.п. Что и говорить, неудобно изучать информацию, представленную в такой оболочке. Но почему оболочка выбрана именно такой?

Ответ предельно прост. Открой доступ к информации, и она тут же разлетится по всему RuNET'у, причем в девяти случаях из десяти – в бесплатном доступе. Вот и приходится придумывать все новые и новые формы борьбы с информационным пиратством. Но мало кто знает о том, что работа с системой защиты является для предпринимателя таким же неудобным делом, как и чтение покупателями информации в оболочках данного вида.

А какова причина такого положения вещей? Она совершенно элементарна. Люди вначале бессовестно попирают авторские права, а затем начинают «скулить» о том, что им неудобно изучать информацию в том виде, в каком ее стали предоставлять, чтобы предотвратить появление несанкционированных копий. Не кажется ли Вам, друзья мои, что мы сами роем себе яму, а затем удивляемся: как это нас угораздило в нее упасть и переломать себе все кости?

Вы мне можете возразить: «Но вот я-то уважаю авторское право и никогда не буду заниматься несанкционированным копированием! Дайте мне открытую информацию!!!»

**Раскрыта тайна Лохотрона XXI века !!!**

**Если Вы до сих пор думаете, что электронный бизнес - это написание и продажа электронных книг о заработке в Сети - значит, Вы не сможете заработать ни цента до тех пор, пока не прочитаете того, что написано на указанной странице!**

**Подробности - <http://nichespack.bizzon.info/>**

Вот что я Вам скажу, друзья мои, отталкиваясь от своего личного опыта. 90 % из тех, кто клятвенно уверяли меня в том, что они не будут тиражировать коммерческие сведения и просто на коленях умоляли меня предоставить им информацию в открытом виде (у одного катаракта, другой только в автобусе читает и т.п.) – нарушили свое слово. И так было всегда – все шесть лет, что я занимаюсь онлайн-бизнесом. Поэтому давайте не будем впустую сотрясать воздух.

Ибо моя практика работы свидетельствует о том, что человек, стоит ему только получить то, о чем он просил, тут же забывает об условиях предоставления того, что получил. И о правах того, кто ему это предоставил. В девяти случаях из десяти!

Более конкретный пример, опять же из собственного опыта. Когда летом 2004 года начал обучение на моем интенсивном бизнес-тренинге «Построй свой бизнес за три месяца!!!» первый набор слушателей, поначалу уроки выходили в HTML-формате. Пожалуйста, дорогие студенты, печатайте, не ломайте глазки, читайте – все для Вашего удобства. Единственное требование, которое предъявлялось – не распространять информацию, использовать ее только для личного пользования. И что? Уроки в те же дни появлялись на десятках сайтов в свободном доступе!

И это были не просто посетители моих сайтов, а подписчики моей рассылки «E-commerce-статья недели»! Если подписчики так наплевательски отнеслись к моей единственной просьбе, чего мне оставалось ждать от всей остальной массы сетян?! А теперь студенты охают: «Ой, неудобно с Вашими кодами и паролями, ой как неудобно!» Мне самому неудобно рассылать эти коды и пароли, а что мне, как говорится делать? Изначально я пошел навстречу всем, но на это наплевали. И я просто вынужден был установить систему защиты.

И после этого меня обвиняют в том, что я «издеваюсь» над слушателями, нагромождая одну форму защиты информации на другую? Друзья мои, одумайтесь! Не я вырыл Вам эту яму. Вы вырыли ее себе сами. Я в этом отношении лишь своего рода зеркало. Знаете ли, глупо на зеркало обижаться, когда у Вас проблемы с лицом.

Подобные примеры я могу Вам приводить сутками. Этот просто более других мне запомнился.

Вы хотите, чтобы я Вас понял и пошел Вам навстречу. Я всегда готов это сделать. Но для того, чтобы предприниматель пошел на уступки, понимания мало. Необходимо еще и взаимопонимание. Об этом постоянно забывают. Проще говоря: Вы просите, чтобы я понял Вас. Но поймите и Вы меня! Ибо без взаимопонимания ни о каких «человеческих лицах» бизнеса говорить не приходится. Все, что мы получим в итоге будет чистой воды лицемерием.

**ВНИМАНИЕ, предприниматель!**

**Если Вы хотите быстро овладеть мастерством создания непреодолимых для покупателя рекламных текстов, гарантированно обеспечивающих 9.3 продаж из 10 возможных, то это - самая важная для Вас ссылка из всего того, что Вам попалось на тему копирайтинга до настоящего времени и попадетя в будущем!**

**Подробности - <http://copyrack.bizzon.info/>**

И бесполезно лицемерно кидать в мой (или чей-нибудь еще) адрес патетические выкладки типа: «А я-то думал, что Вы – хороший человек!», «Бизнес должен иметь человеческое лицо!» и т.п. Я говорю здесь не о тех случаях, когда Вас обманули, а о том, что слишком часто наши соотечественники пытаются получить то, что им нужно, отталкиваясь от лжи, лицемерия, хамства и корысти, лишь бы только не платить деньги. Им наплевать на то, что у меня есть семья, которую нужно кормить. Им наплевать на то, что мне самому нужно что-то есть, поддерживать в себе силы и отдыхать для того, чтобы создавать те же самые товары, которые они пытаются у меня вырвать любым способом.

«Глядишь, обругаю его – он и помягче будет» - с этой позицией я сталкиваюсь ежедневно. И не только я, но и практически все предприниматели. И все это происходит, естественно, в ущерб человеческим отношениям. «Какие могут быть человеческие отношения, когда дело касается денег?!» - заявил мне один из потенциальных клиентов. Меня передергивает, когда я вспоминаю эти слова. И этот же человек (потребитель) тут же заявляет: «Бизнес должен иметь человеческое лицо, поэтому дайте мне всего побольше и бесплатно! Не дадите – значит, Ваш бизнес бесчеловечен и отвратителен!»

Принцип «тебе надо платить деньги – значит ты жулик, ханжа и вор» на рынке не работает. Ибо на рынке всегда надо платить деньги. Делать это или нет – решать Вам, это бесспорно. Но кто дал Вам право издеваться над бизнесменом, забрасывая его патетикой вперемешку с оскорблениями только для того, чтобы любой ценой, лишь бы не платить денег, вырвать предмет удовлетворения своей корысти, начисто забыв при этом о человеческих взаимоотношениях?

Я-то к этому давно привык, и подобные выпады меня практически не трогают. Но вот начинающие бизнесмены попадают в тупиковые ситуации, лишаются прибылей, обесценивают свои товары и в итоге даже гибнут как предприниматели.

И если Вы за что-то заплатили, это еще не дает Вам права беспочвенно обливать грязью продавца, а затем просить у него извинения а-ля: «Поймите меня правильно...» А Вы-то его в свое время правильно поняли?!

«Поймите меня правильно, в Сети столько мошенников!» - обычная фраза потенциального клиента. Он думает, что эта отговорка его оправдывает. А Вы, господин потребитель, не задумывались над тем, что предприниматель точно также думает о Вас?! Откуда ему знать, что Вы – не мошенник?! Вы его правильно поняли, чтобы требовать от него понимания?!

**Кто еще хочет быстро и сразу получить все необходимое для моментального старта настоящего информационного INTERNET-бизнеса, приносящего настоящую четырехзначную (\$ 1234) прибыль, и начать формировать свой доход сегодня же, даже если раньше Вы не могли заработать ни доллара?!**

**Подробности - <http://profitpack.bizzon.info/>**

Что и говорить: в RuNET'е взаимопонимание между предпринимателями и их клиентами сегодня отсутствует напрочь. Да и между бизнесменами редко встретишь нормальные человеческие отношения. А потом мы удивляемся: откуда в RuNET'е столько хамства, грубостей, грязи...

Таким образом, факт, каким бы печальным он ни казался, все же остается фактом. Мы сами загадили тот сектор Сети, в котором работаем, а теперь возмущаемся, что нам здесь неудобно и неприятно находится. А ведь я затронул только один аспект проблемы, а аспектов этих – великое множество!

Как совершенно справедливо заметила одна из моих студенток Ирина Образцова, RuNET – это же наш с Вами общий дом! Так давайте сделаем его уютным и приятным для обитания! Тем более, что это в наших силах!

Заканчивая настоящую главу, хочу обратиться к Вам, дорогой читатель, со своеобразным призывом. И призыв этот будет для Вас справедлив вне зависимости от Вашего опыта работы в Сети, Вашего статуса и размера Вашего бизнеса, если таковой у Вас вообще имеется.

Будьте человечней! Не спешите делать поспешных отрицательных выводов о том или ином человеке без достаточных оснований! Будьте более гибки, разумны и взвешены в Ваших письмах, в Ваших публикациях и во всем общении в целом! Не отвечайте грубостью на грубость, оскорблением на оскорбление, грязью на грязь!

Не разводите эту грязь в RuNET'е, внося «свою посильную лепту» в дело его разложения и разобщения русскоязычных пользователей Сети. Вместо этого каждый день старайтесь делать что-нибудь такое, чтобы RuNET стал прекраснее, добрее и цивилизованнее! Ведь это – наш общий дом, и всем нам в нем жить и работать!

Я практикуюсь в этом ежедневно. Насколько у меня это получается – судить моим подписчикам и слушателям моих бизнес-тренингов, ибо они как никто знают, что за человек Павел Берестнев и человек ли он вообще :).

## 10. И, напоследок - немного истории великих информационных INTERNET-бизнесменов

Сильнее всякий войн –  
Воля и разум!

А. Елин

Я очень часто получаю от посетителей своих сайтов, подписчиков рассылок и слушателей тренингов достаточно распространенный вопрос: какие качества помогают добиться успеха в онлайн-бизнесе? Ибо разные специалисты дают на этот вопрос разный ответ, подчеркивают авторы данных писем. Моя позиция несколько отличается от распространенных точек зрения. Я уверен, что два главных качества, которыми должен обладать каждый INTERNET-предприниматель для того, чтобы добиться успеха – это воля и разум. Все остальные качества производны от названных.

Но, как известно, одного обладания волей и разумом совершенно недостаточно для того, чтобы достичь желаемых вершин. Чтобы построить успешный и приносящий солидную прибыль онлайн-бизнес, эти качества нужно проявить. И вот здесь-то абсолютное большинство новичков и терпят поражение. Ибо не в состоянии обеспечить должного проявления указанных качеств даже при безусловном обладании ими.

Для того, чтобы воля и разум проявились на полную мощь и привели Вас к успеху, необходимы определенные условия. Именно эти условия способствовали таким проявлениям названных качеств, которые позволили добиться известным корифеям электронного бизнеса поистине потрясающих результатов. Ибо все они пришли в электронный бизнес не от хорошей жизни, а главным образом от безысходности, ища спасения в реализации последнего шанса. Именно так им виделся INTERNET-бизнес, когда они начинали им заниматься.

Современные новички онлайн-предпринимательской деятельности представляют себе электронную коммерцию совершенно по-иному. В их глазах она выглядит волшебным игровым автоматом: достаточно повернуть ручку и в поддон посыплются звонкие монеты, количество которых ограничено лишь Вашим воображением. Причем беспроигрышных ситуаций не бывает. Увы, но именно так смотрят на онлайн-бизнес большинство тех, кто сегодня собирается им заняться.

Откуда при таком отношении проявления воли и разума? Соответственно, о каком успехе здесь можно говорить?!

Без соответствующего отношения к собственному бизнесу, друзья мои, Вы никогда не добьетесь в нем успеха. Для этого необходим соответствующий настрой. Вам необходимо, во-первых, правильное восприятие предпринимательской деятельности в INTERNET, а, во-вторых, такое к ней отношение, которое будет способствовать проявлению Вашей воли и Вашего разума. Тогда Вы добьетесь таких результатов, которые превзойдут все Ваши даже самые смелые ожидания. Естественно, лишь при том условии, что и то и другое качество у Вас имеется в принципе.

**Нужны статьи собственного сочинения?**

**Обучающий фильм "Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью!" в течение ровно 52 минут гарантировано сделает из Вас заправского писателя, если Вы будете слушать то, что Вам будут говорить и повторять действия, которые Вам покажут на мониторе Вашего компьютера!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/film/ebook>**

Тем, чьи имена сегодня известны каждому, кто интересуется вопросами электронного бизнеса, такие условия создала сама жизнь. И, попав в эти условия и правильно реализовав волю и разум, они добились головокружительных успехов. Давайте рассмотрим сказанное на конкретных примерах и совершим небольшой экскурс в биографии некоторых из самых известных онлайн-бизнесменов, добившихся просто фантастического результата.

**Джон Риз** (<http://www.marketingsecrets.com>) – на сегодняшний день, безусловно, самый авторитетный специалист в области электронного бизнеса на всем земном шаре. Как совершенно справедливо заметил один из самых уважаемых корифеев электронной коммерции Гари Хэлберт – «Этот парень знает об электронном бизнесе больше, чем какой-либо другой человек на Земле». Поэтому с него и начнем.

В одной из своих статей Джон вкратце касается собственной биографии и упоминает о том, каким образом в нем созрело решение заняться электронной коммерцией. По самой своей натуре Джон является предпринимателем до мозга костей. Естественно, он всю жизнь мечтал заниматься исключительно предпринимательской деятельностью. В итоге первых попыток такой деятельности, к 22 годам он залез в долги, превышающие в сумме цифру в \$ 100 000 (для наглядности – средняя зарплата достаточно прилично зарабатывающего американца составляла тогда \$ 30 000 в год), а к 25 годам в результате чудовищных перегрузок довел себя до такого физического истощения, что чуть не умер на операционном столе. Выжив в данной достаточно неприятной для него ситуации и исчерпав все шансы разбогатеть в оффлайновом бизнесе, занялся электронной коммерцией. Теперь его целью было хотя бы избавиться от долгов. Загнанный в угол, Джон работал и работал над собственным электронным предприятием, не покладая рук. И добился-таки успеха, но далеко не сразу. Для того, чтобы стать миллионером, ему потребовалось 14 лет усиленной работы. Только после этого он позволил себе выйти из тени и заняться обучением других тому, что он умеет делать в этой области.

Именно поэтому высказывание Гари Хэлберта, приведенное выше, является на сто пятьдесят процентов справедливым.

Ближе к концу 2004 года Джон Риз установил мировой рекорд в области онлайн-бизнеса. Разработав обучающий пакет под названием «Traffic Secrets» (<http://www.trafficsecrets.com>), он заработал на его продаже миллион долларов меньше чем за 24 часа! Таких вершин в электронной коммерции не достигал никто – ни предприниматели-одиночки, ни солидные транснациональные корпорации.

**Свой Высокоприбыльный Онлайнный Бизнес За Три Месяца!!!**

Пройдите интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли, и Вы гарантированного создадите в течение трех месяцев собственного высокодоходное онлайнное предприятие, выполняя домашние задания к каждому из 36 уроков!

**Подробности - <http://trening.bizzon.info>**

В чем секрет успеха Джона? Естественно, причин много и он сам достаточно долго о них рассказывает. Я же больше чем уверен, что основной фактор, который способствовал достижению им потрясающих вершин предпринимательской деятельности – упорный и напряженный труд с верой в успех. Джон добился своих прибылей не благодаря богатым родственникам или каким-либо «схемам быстрого богатения». Он добился его своим многолетним упорным и честным трудом. А труд с таким результатом стал возможен лишь благодаря проявлению железной воли и ясного разума.

**Михель Фортин** (<http://www.successdoctor.com>) – на сегодняшний день, безусловно, самый известный INTERNET-копирайтер и специалист в области INTERNET-маркетинга. Его сервис по оказанию услуг, заключающихся в критике рекламных текстов (<http://www.thecopydoctor.com>) является, пожалуй, одним из самых авторитетных в области профессиональных услуг по копирайтингу, а сам сервис – единственным и уникальным в своем роде.

Каков был путь к успеху данного гиганта онлайнного предпринимательства?

Проблемы начались у Михеля с самого рождения. У его матери – маленькой и хрупкой женщины родился Михель, вес которого на момент рождения составлял около пяти килограммов. Естественно, мать родов не перенесла. Из-за своего веса малыш до трех лет не мог встать на ноги. Свое детство Михель провел брошенным на произвол отца-алкоголика, который пустил по ветру все остававшееся скудное имущество. До сына ему никакого дела не было. Естественно, с маленьким Михелем при таком отце никто дружить не желал. Мальчик ходил грязным, одетым в рванье, дома царила ужасная антисанитария. В возрасте 16 лет Михель в сердцах хлопнул дверью родительского дома и ушел в люди, решив посвятить себя искусству торговли. Кое-как устроившись и предоставленный самому себе, он начал свою карьеру в должности менеджера по продажам, но не мог заработать ни цента, ибо у него никто ничего не покупал. В возрасте 21 года, скитаясь из компании в компанию и с трудом сводя концы с концами, он уже было отчаялся чего-либо добиться в жизни. Но случилось чудо: Михелю в руки по счастливой случайности попала книга Дена Кеннеди, посвященная позиционированию. Буквально проглотив данную книгу, Михель пересмотрел свои взгляды на практику работы в сфере торговли и решил попытаться счастья еще раз. Он снова устроился менеджером по продажам и меньше чем через полгода стал лучшим из всех менеджеров компании, в которой работал. После этого он уволился из компании и занялся прямым почтовым маркетингом, осуществляя торговлю при помощи рекламных текстов. Совершенно неожиданно он обнаружил, что прекрасно понимает, каким образом нужно писать рекламные тексты, перед которыми не может устоять практически ни один потенциальный клиент (это и неудивительно с таким опытом отвержения всеми и вся, который накопил к тому времени Михель за свою достаточно короткую жизнь).

**Вам больше не нужно ничего читать!**

**Достаточно сидеть и слушать! Первый в истории RuNET'a массовый телесеминар - "Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки "E-commerce-статья недели" - 6 часов 12 минут 08 секунд живого звука и ответов на самые злободневные вопросы онлайн-бизнеса!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/seminar/ebook/>**

В возрасте 25 лет он открыл собственную компанию Michel Fortin INC и всецело сосредоточился на написании под заказ рекламных текстов, главным образом – для INTERNET.

Итог: за 10 лет рекламные тексты, написанные Михелем Фортиным, при средней стоимости товара \$ 50 - \$ 100, обеспечили продажу товаров и услуг на сумму свыше \$ 35 млн. в 200 различных отраслях! Рекордный отклик его рекламных текстов составил 74 (это не опечатка – ровно семьдесят четыре) % !!! (для сравнения – нормальным считается отклик рекламных текстов на коммерческих сайтах в 1 – 3 %, хорошим в 5 – 7 %, а выше 7 % - очень высоким). Средний же отклик его рекламных текстов составляет около 45 %!

Мальчик-неудачник на поверку оказался гигантом онлайн-бизнеса!

Что послужило залогом его успеха? Тяжелый, упорный и напряженный труд с непоколебимой верой в успех. И помогли ему в этом проявление на полную мощность воли и разума. У Михеля не было выбора: либо успех – либо смерть. И в этих условиях он выжил и добился просто потрясающих результатов в собственном бизнесе.

**Терри Дин (<http://www.bizpromo.com>)** – один из самых авторитетных специалистов в области информационного онлайн-бизнеса. Разработав и продав огромное количество самых разнообразных информационных товаров во Всемирной Паутине, он обобщил накопленный опыт и открыл свой обучающий центр <http://www.netbreakthroughs.com>, учащиеся которого просто потрясены тому, что, применяя на практике стратегии Терри Дина, без больших проблем добиваться уровня ежемесячного заработка в \$ 50 000 и более уже через пару месяцев!

Как пришел к своему ослепительному успеху сей уважаемый корифей INTERNET-маркетинга и информационной торговли?

Женившись в раннем возрасте, по молодости и глупости, как он сам чистосердечно признает, Терри Дин вместе со своей молодой супругой, не отдавая себе отчет в том, что они делают, брал кредиты везде и всюду, где только можно, тратя их до последнего цента на покупку различных вещей, которые им хотелось бы иметь: дом, автомобили, мебель, бытовая техника и т.п. Мысль о том, что эти деньги когда-нибудь придется возвращать, их почему-то изначально не беспокоила. Но вот этот миг наступил. Молодая семья впала в отчаяние, осознав ужасные последствия своей финансовой неразумности. Сумма долга перевалила за \$ 200 000 (о среднестатистическом заработке в те времена см. пример Джона Риза). Началась игра с кредитными карточками: для погашения предыдущих кредитов семьей Динов использовались новые кредитные карты. Сам Терри устроился разносчиком пиццы и зарабатывал аж \$ 5 в час!

**Раскрыта тайна Лохотрона XXI века !!!**

**Если Вы до сих пор думаете, что электронный бизнес - это написание и продажа электронных книг о заработке в Сети - значит, Вы не сможете заработать ни цента до тех пор, пока не прочитаете того, что написано на указанной странице!**

**Подробности - <http://nichespack.bizzon.info/>**

Положение становилось угрожающим, но когда все банки объявили о том, что семья Динов кредитов больше не получит, в доме незадачливых молодых супругов словно взорвалась атомная бомба. Положение было совершенно безвыходным. Супруги уже начали всерьез подумывать о самоубийстве.

Краем уха Терри когда-то слышал о том, что существует некий INTERNET-бизнес. Поскольку никаких других вариантов выживания не было, он решил использовать этот последний шанс. И на сумму, ненамного превышающую тысячу долларов, которая оставалась на счету последней кредитной карточки, он, втайне от жены, купил компьютер и подключил его к INTERNET.

Немного освоившись во Всемирной Паутине, Терри на буквально вытряхнутые из чулок доллары, отложенные на самый черный день, приобрел права перепродажи на какой-то информационный товар и активно занялся торговлей им. Получив с этого некоторую прибыль, он купил такие же права на несколько других товаров и немного расширил свой ассортимент, снова повысив таким образом собственную прибыль. Через полгода Терри погасил «горящие» долги. Еще через год после этого он выплатил весь долг своей семье к величайшему изумлению сотрудников банков, в которых брались кредиты. Они подумали, что он занялся преступной деятельностью, ибо никакого видимого источника дохода у него, на первый взгляд, не было. Год спустя после погашения всех долгов семья Динов вышла на тот же уровень жизни, что и после женитьбы, но на этот раз они жили не в кредит, а на заработанные честным онлайн-бизнесом деньги.

Итог? В настоящее время Терри Дин со своими партнерами по бизнесу проводит в Германии конференции и семинары, на которых учит своим стратегиям других INTERNET-бизнесменов. Угадайте, сколько стоит билет на такое мероприятие? Даже не напрягайтесь, все равно не догадаетесь. \$ 10 000! При этом билеты раскупаются примерно в течение суток после появления их в продаже. А те, кто участвовал в этих семинарах и конференциях, воплотив полученные там знания в жизнь, утверждают, что со стоимостью билетов Дин явно продешевил.

Что стало залогом успеха в деятельности Терри Дина? Напряженный и упорный труд под давлением безысходности и непоколебимая вера в успех. И снова: железная воля и ясный рассудок. Ибо других вариантов исходы событий у него не было. Или прибыль, или – смерть.

Теперь давайте посмотрим на все три примера одновременно и попытаемся выяснить: какая самая главная общая черта объединяет трех названных INTERNET-предпринимателей, добившихся просто сногшибательного успеха?

**Наконец-то!**

**Вот уже девять лет как я успешно веду собственный домашний бизнес по компьютерному набору и распечатке текстов, но только сейчас я решил поделиться с Вами всем своим опытом и всеми своими тайнами по превращению Вашего компьютера в неиссякаемый источник личной финансовой свободы!**

**Подробности - <http://nabortexta.bizzone.info/berestneff/>**

Самая главная общая черта в их историях – это то обстоятельство, что они пришли в онлайн-бизнес не от хорошей жизни. Это была их последняя возможность выжить, причем во многом выжить именно на физическом уровне. У них не было других перспектив и надежд на другие варианты выхода из сложившейся в их жизни ужасной ситуации. Поэтому, все что им оставалось – упорно и долго трудиться, не покладая рук, с непоколебимой надеждой на успех. Сама жизнь заставила их проявить должным образом волю и разум. И как выяснилось, они не ошиблись в своем выборе.

Именно это обстоятельство необходимо прочно усвоить всем без исключения онлайн-бизнесменам или тем, кто хочет таковыми стать. Для того, чтобы добиться хороших результатов, надо очень много и напряженно работать над развитием собственного проекта и при этом постоянно быть уверенным в успехе, проявляя волю и разум. Естественно, от ошибок никто не застрахован, у всех случаются падения, но у тех, кто умеет учиться на своих ошибках, делать правильные выводы и извлекать правильные уроки, за падением обязательно следует мощный взлет.

Еще раз повторяю и подчеркиваю: перечисленные гиганты INTERNET-бизнеса пришли в Сеть с нулевыми капиталами и занялись онлайн-предпринимательской деятельностью не от хорошей жизни и не в погоне за легкими деньгами. Это был их последний шанс. У них не было другого выбора. Соответственно, сама жизнь заставила их прилежно и усиленно работать. Но результат, как оказалось, окупил все затраты и оправдал все ожидания, во многом даже превзошел их. Поэтому нужно понимать: тот, кто пытается заняться онлайн-бизнесом в погоне за быстрой и легкой наживой, обречен на поражение.

Сказанное, естественно, не означает, что для достижения условий, в которых Ваши воля и разум могут проявиться должным образом, необходимо довести себя до грани полного краха. Боже упаси! Я говорю о другом: необходимо правильное отношение к INTERNET-бизнесу, понимание сути процесса достижения успеха. Необходимо приучать себя проявлению воли и разума, постоянно вырабатывая в себе и то и другие и прикладывая эти навыки к собственной деятельности.

Если Вы приходите в INTERNET-бизнес расслабленным, избалованным и ленивым пользователем, который, не спеша перелистывает страничку за страничкой в надежде, что вот сейчас ему откроется та самая заветная возможность быстрого и легкого заработка, Вы никогда не добьетесь успеха. Если Вы настроены на то, чтобы спастись перед первой трудностью и завязать из-за нее со всей своей предпринимательской деятельностью, считайте, что Вы уже вне игры. Если Вы не готовы поставить на нужный период времени собственный коммерческий INTERNET-проект на первое место в лестнице своих приоритетов – Вы уже проиграли.

**Нужны статьи собственного сочинения?**

**Обучающий фильм "Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью!" в течение ровно 52 минут гарантировано сделает из Вас заправского писателя, если Вы будете слушать то, что Вам будут говорить и повторять действия, которые Вам покажут на мониторе Вашего компьютера!**

**Подробности - <http://www.berestneff.com/film/ebook/>**

Если Вы неспособны выложиться на полную мощность и отдать онлайн-бизнесу все, что он от Вас потребует – Ваш проект уже с треском провалился, вне зависимости от того, какие перспективы он сулит. Он принесет Вам в ближайшем будущем одни убытки и разочарование.

Вывод из всего сказанного может быть только один. Успех в онлайн-бизнесе, также как и во всех остальных сферах жизнедеятельности достигается только одним – прилежным, добросовестным, упорным и постоянным трудом с негибаемой верой в успех и способностью преодолевать трудности и учиться на них. Но самое главное – железная воля и ясный разум.

## **Заключение: Ваше слово, товарищ читатель!**

Вот и закончились страницы моей бесплатной электронной книги!

Во-первых, дорогой читатель, позвольте поблагодарить Вас за то, что дочитали книгу до конца! Каково бы ни было Ваше впечатление, тот факт, что книга оказалась прочитанной – говорит о достаточном Вашем интересе к вопросам создания и развития собственного информационного онлайн-бизнеса.

Во-вторых, позволю себе сделать небольшой прогноз относительно Вашего впечатления J .

Как мне представляется, оно может быть описано одним из трех перечисленных далее вариантов.

Вариант первый. Вы – новичок, стремящийся к созданию собственного высокоприбыльного информационного бизнеса в Сети. Прочитав данную книгу, Вы нашли в ней массу новой для Вас информации, почерпнули определенное количество ценных советов и рекомендаций. Позвольте Вас поздравить! Вы делаете первые шаги к успеху, ибо начинаете понимать, в чем заключается подлинная сущность бизнеса данного вида!

Вариант второй. Вы – далеко не новичок в онлайн-информационном бизнесе, и в моей книге вряд ли нашли для себя что-то новое. Но вместе с тем, Вы согласились если не со всеми, то, по крайней мере, с большинством тех фактов и обстоятельств, которые в данной книге были изложены. Поздравляю Вас и себя заодно, потому что мы с Вами – единомышленники! J Позвольте крепко пожать Вашу руку!

Вариант третий. Вы – новичок, стремящийся к созданию собственного высокоприбыльного информационного бизнеса в Сети. Но, прочитав данную книгу, Вы не нашли в ней ни капли полезной для себя информации, не поняли ни слова из того, что я говорил на страницах книги. Все ее содержание представляется Вам исключительно пустым и никчемным словоблудием. Примите мои поздравления и на этот раз – Вы вряд ли когда-нибудь станете успешным онлайн-бизнесменом! Почему я Вас тогда поздравляю? Потому что у Вас есть реальный шанс сэкономить массу сил и времени, не утруждая себя работой в том направлении, в котором Вы все равно успеха не добьетесь!

Но жизнь, как известно, сложная штука. И вполне возможен такой исход событий, при котором Вы не уложились ни в один из указанных выше вариантов. Что ж, и в этом случае мои поздравления – Вам, вероятно, есть, что сказать мне относительно содержания (подчеркиваю: содержания, а не оформления!) книги!

Как бы то ни было, я всегда жду Ваших писем с комментариями и отзывами на настоящее издание. Свои письма по поводу данной книги Вы можете присылать по адресу: [info@berestneff.com](mailto:info@berestneff.com).

Единственное, о чем я Вас в этом отношении попрошу: пожалуйста, указывайте в письме, о какой именно книге идет речь. Дело в том, что я постоянно получаю письма такого плана «Здравствуйте, Павел, прочитал Вашу статью...», «прочитал Вашу книгу...» и т.п., но ни статья, ни книга при этом не называются.

Мой друг, я написал не один десяток статей и не одну книгу! К тому же есть еще и мои переводы трудов зарубежных специалистов с английского языка на русский. Поэтому, дабы избежать возможных недоразумений, в письме, пожалуйста, указывайте предмет наших с Вами обсуждений. J

На этом позвольте с Вами попрощаться. Увидимся на страницах моих сайтов и рассылок!

Отличных Вам успехов в собственном онлайн-информационном бизнесе!

Искренне Ваш,

Директор Виртуального Колледжа  
Электронной коммерции,



Павел Берестнев

## Рекомендуемые ресурсы:

**«E-commerce-магистраль»** - бесплатная еженедельная электронная газета, подписавшись на которую, Вы сможете совершенно бесплатно каждую неделю получать на свой почтовый ящик новую статью, написанную мной, а также анонсы других полезных статей и иную полезную информацию по вопросам собственного домашнего онлайн-бизнеса!

Оформите подписку прямо сейчас! – <http://www.arhivstatey.ru/subscribe.php>

**«Лаборатория онлайн-бизнеса»** - мой интерактивный INTERNET-дневник, содержащий мои заметки о полезных ресурсах, событиях и инструментах онлайн-бизнеса, которые встречались мне и с которыми мне приходилось работать! Работает подписка на новости!

Посетите прямо сейчас! – <http://www.berestneff-blog.ru>

**«Архив Статей.Ру»** - самый большой в RuNET'е бесплатный архив только качественных отборных статей по вопросам домашнего онлайн-бизнеса, написанных отечественными специалистами! Работает подписка на обновления!

Посетите прямо сейчас! – <http://www.arhivstatey.ru>

**«Виртуальный Колледж электронной коммерции»** - самый большой архив публикаций работ зарубежных специалистов в области онлайн-бизнеса, переведенных лично мной с английского языка на русский и выложенных в свободный доступ! Только качественные и эксклюзивные переводы!

Посетите прямо сейчас! – <http://www.berestneff.com>

**«Построй свой бизнес за три месяца!!! – интенсивный бизнес-тренинг по созданию пяти неиссякаемых потоков прибыли в INTERNET»** - тренинг, изучив который, Вы гарантированно создадите собственное домашнее онлайн-предприятие, приносящее Вам пять неиссякаемых потоков прибыли!

Узнайте подробности прямо сейчас! – <http://trening.bizzon.info>

**«Павел Берестнев отвечает на вопросы подписчиков рассылки «E-commerce-статья недели - телесеминар»** - уникальная запись первого массового в RuNET'e телесеминара, в ходе которого я на протяжении 06 часов 12 минут отвечаю на самые наболеешие и волнующие вопросы домашнего онлайн-бизнеса, которые мне задавали подписчики указанной рассылки!

Узнайте подробности прямо сейчас! – <http://www.berestneff.com/seminar/ebook/>

**«Как сделать из хорошей идеи потрясающую статью – Обучающий фильм»** - просмотрев данный фильм, Вы в течение ровно 52 минут гарантированно научитесь превращать любую свою идею в потрясающую бизнес-публикацию для INTERNET!

Узнайте подробности прямо сейчас! – <http://www.berestneff.com/film/ebook/>

**«Российские платежные INTERNET-системы: специальный доклад»** - единственное уникальное издание в RuNET'e, содержащее на 350 страницах подробное описание 24 платежных систем, включая инструкции по установке, настройке и работе с ними!

Узнайте подробности прямо сейчас! – <http://www.berestneff.com/reports/paysystems/>