

Евгений Стрельников

# “Как Избежать Провала, Занимаясь Бизнесом В Сети Интернет”

**Внимание!** Вы имеете право свободно раздавать эту книгу своим подписчикам, покупателям, посетителям сайта, друзьям, родным, близким, знакомым... **Вы можете заработать на этом** благодаря партнерской программе сайта [www.onlinehomebusiness.ru](http://www.onlinehomebusiness.ru). Зарегистрируйтесь по [этой ссылке](#) и начинайте зарабатывать прямо сейчас! Ничего продавать не потребуется.

Допускается цитирование отдельных частей книги объемом не более 500 слов с обязательным указанием автора – Стрельников Евгений. При цитировании так же обязательно должен указываться источник информации - сайт <http://www.onlinehomebusiness.ru/> (гиперссылка)

2009 год

# СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ .....	2
Важное предупреждение .....	3
Главная причина неудач .....	4
Без этого успеха не видать! .....	7
Почему цель не всегда достижима.....	11
Осторожно, мошенники! .....	19
Как найти прибыльную идею?.....	21
Возведение фундамента .....	26
Это нужно прочитать!.....	30
О деньгах .....	31
Подведем итоги всему написанному .....	34
План действий для новичка .....	37

## Важное предупреждение

На всякий случай должен Вас предупредить, что некоторые опубликованные в этой книге материалы могут Вас несколько обескуражить и даже шокировать.

Это материалы о природе успеха. Если ранее Вы никогда не читали ничего подобного, то может возникнуть чувство, что автор немного не дружит с головой ☺

Признаюсь, я и сам, когда впервые познакомился с подобной литературой, сомневался какое-то время в нормальности того, кто об этом пишет, однако желание добиться успеха было сильнее сомнений, и я решил опробовать предлагаемые методики.

Результат, как это принято говорить, превзошел все ожидания ☺. Я настолько остался доволен тем, что волею судьбы смог познакомиться с этими методиками, что теперь и сам с удовольствием рекомендую их всем, кто хочет изменить свою жизнь к лучшему, стать успешнее, здоровее, счастливее...

Поэтому, далее эту книгу Вам стоит читать в том случае, если Вы желаете максимально быстро добиться результатов не только в интернет-бизнесе, но и в жизни вообще.

Если чувствуете, что это не для Вас, и Вы можете обойтись безо всяких специальных методик, то закройте эту книгу. Прочитаете ее потом, когда вдруг по непонятной причине будете буксовать без прибыли продолжительное время ☺.

И напротив, обязательно прочитайте эту книгу, если ради успеха Вы готовы измениться к лучшему сами и изменить всю свою жизнь, т.е. поменять свой характер и привычки, пересмотреть свои взгляды, изменить свое отношение к Миру и людям.

Решайте. Если вдруг, Вы все же не захотите читать эту книгу, то просто дождитесь получения следующих. Хотя, я, конечно же, рекомендую Вам познакомиться и с этой. Ведь в ней говорится не только про успех, но и содержится много прикладной информации, которая Вам очень пригодится в деле построения интернет-бизнеса.

Ну что, поехали? ☺

# Главная причина неудач

Рад, что Вы решили ознакомиться с этой книгой. Поверьте, это правильное решение ☺.

Не будем ходить вокруг да около, а начнем сразу с того, что начнем знакомиться с теми трудностями, которые могут возникнуть на пути к успеху в интернет-бизнесе. Если думаете, что сейчас речь пойдет о том, как сложно создать сайт или о каких-то хитрых уловках и секретах, то ошибаетесь.

Главные причины неудач кроются вовсе не в технических хитростях и не в причудливости графики и всяческих там наворотах, которые можно порой встретить на сайтах.

Дело вовсе не в этом. Причин на самом деле много, но каждая из них, так или иначе, является отражением человеческих слабостей.

И среди всего этого многообразия человеческих слабостей в интернете на первое место вылезает такая как нетерпеливость и непоследовательность в действиях.

Происходит это во многом из-за того, что попадая в интернет, новичок сталкивается с избыточным количеством информации о возможностях заработка, которые существуют в сети интернет.

Как правило, происходит следующее.

Новичок, получив информацию о том, что в интернете можно заработать денег, решается попробовать. Опустим из повествования различные способы обмана, на которые он мог по неопытности попасться, а перейдем сразу же к тому этапу, когда он добирается до действительно стоящей информации о заработке.

Пусть это, к примеру, будет продажа информационных товаров (так почему-то чаще случается). Это честный и прибыльный способ заработка, которым можно гордиться, но не такой простой, как об этом любят некоторые рассказывать.

Почитав немного об этом способе заработка, новичок решает, что стоит этим заняться. В рекламе руководств по организации этого вида заработка обещают, что все будет легко и деньги скоро пойдут рекой.

Но на практике оказывается, что не все так просто, как обещали. Для того чтобы действительно начать продавать свои товары нужно много чего. К примеру, репутацию себе хорошую заработать, а это в одночасье не приходит.

Аудитория нужна, которая тоже из ниоткуда не возьмется. Но у новичка всего этого нет. Поэтому нужно набраться терпения и искать выходы на чужую аудиторию, наработать свою и т.д.

Что и начинают делать абсолютно все. Работа начата. Возможно, появляются первые результаты, и надо бы закрепить этот первый успех, но тут совершенно случайно новичку на глаза попадает сайт, на котором рассказывается, как легко можно заработать на контекстной рекламе. И суммы заработка такие впечатляющие, что с продажей товаров и рядом не стояли.

«Решено, начинаю заниматься созданием сайтов под рекламу» - говорит себе новичок. Проходит месяц, другой, а заработка от рекламы что-то не видно. Запал спал, а до результата еще далеко. И продажи сошли на нет. Аудитория потеряна, надо все начинать сначала.

Новичок растерян. Такие способы заработка, такие деньги зарабатывают, а у меня ничего не выходит. Но тут появляется новая информация о том, что можно заработать на сайте, на котором даже нет посетителей.

Вот он мой шанс, думает новичок. Как правило, к этому моменту у него уже есть сайт, и он продает ссылки с него. Через некоторое время его сайт оказывается забаненным поисковыми системами и ссылки рекламодатели начинают потихонечку снимать, а заработок не достиг приемлемых величин.

Потом может попасться информация о том, как много можно заработать, приняв участие в сетевой компании. Потом уже не новичок, но и ничего не заработавший искатель интернет-заработка находит информацию о том, как много зарабатывают дорвейщики и т.д. и т.п..

В итоге время идет, деньги тратятся, а доходов приемлемых как не было, так и нет. Очень многие просто не выдерживают и оставляют все попытки.

Вы только не подумайте, что мне удалось этого избежать. Через все это я прошел и теперь могу Вам без ложной скромности и со всей ответственностью сказать, что смог бы добиться успеха

гораздо раньше, если бы не метался от одного вида заработка к другому.

Если решили, что зарабатывать будете на рекламе, то будьте добры добиться такой посещаемости своего сайта (или сайтов), чтобы ежемесячный доход соответствовал Вашим ожиданиям. Только после этого можно переходить к другим способам заработка.

Можете быть уверены в том, что если не последуете моему совету и не найдете в нужный момент в себе силы отказаться от очередного «стопроцентного» способа быстро заработать деньги, то успеха в онлайн Вам не видать никогда. Все хорошо вовремя и в меру.

Помните об этом. Нет ни одного способа заработка, который бы принес Вам кучу денег в одночасье, что бы и где бы Вам об этом не говорили. Поэтому самыми важными качествами интернет предпринимателя являются выдержка и упорство.

И если Вы будете читать мои другие книги, статьи, рассылку, то я не дам Вам об этом забыть, и буду постоянно повторять это снова и снова. Потому что это чрезвычайно важно и очень сложно выполнить.

Теперь пришло время поговорить о том, что нужно знать об успехе вообще...

## **Без этого успеха не видать!**

Вы знаете, сколько сейчас различной литературы об успехе, о том, как стать богатым, как научиться претворять свои желания в действительность? Очень много. И Вы наверняка читали некоторые из них. Если нет, то обязательно почитайте. В этих книгах есть много полезного. Чуть позже я напишу, на какие книги рекомендую обратить внимание.

А сейчас нужно сказать буквально несколько слов о том, что особенно важно для бизнеса в интернете. Впрочем, это касается не только интернета, а успеха в целом. Ведь успешным человека делает не интернет, а его личные качества, мышление и правильные установки на достижение цели.

И это именно то, о чем мы поговорим в первую очередь.

Итак, ЦЕЛЬ. Ее нужно определить еще до того, как Вы начнете действовать.

До того, как Вы включите компьютер с целью заработать на нем первые деньги, необходимо понять и четко для себя сформулировать, лучше в письменной форме, для чего это Вам нужно, что Вы хотите в итоге получить от работы в сети.

На этом этапе осмысления необходимо понять, а нужно ли Вам все это на самом деле, или Вы делаете это потому, что считаете работу в сети модным и прикольным занятием?

Для чего Вам тратить свое время на работу за компьютером? Ведь это же надо обо всем самому заботиться, принимать какие-то решения, брать на себя ответственность и т.д. А можно же просто оттянуться на дискотеке или в баре, ресторане, а утром просто пойти на привычную работу и ждать там окончания рабочего дня.

Деньги? Деньги сами по себе не могут быть целью в принципе. Деньги это средство достижения цели. Я не буду здесь этого объяснять, просто поверьте, что если Вы сделаете своей целью бумажные купюры, то ничего хорошего из этого не выйдет.

У М. Задорнова есть хорошая фраза о богатстве, которая звучит приблизительно так: "богатые люди это те, кто с Богом в душе, а те, у кого денег много это не богатые люди, а коллекционеры".

При этом хочу, чтобы Вы поняли меня правильно, иметь много денег вовсе не зазорно. А даже очень приятно. Только чтобы эти деньги появились нужно определиться с тем, как Вы их будете использовать.

Почему я об этом рассказываю? Осмелюсь предположить, что Вы не самый богатый человек на этой планете. Иначе бы Вы просто не читали этой книги. А, следовательно, Вам, как и большинству из нас только предстоит узнать вкус больших денег.

Удастся ли этого добиться или нет, зависит только от нас самих. Но вот что абсолютно точно, так это то, что каждому из нас придется приложить различное количество усилий для того, чтобы добиться своей цели. И чем беднее человек, тем больше усилий придется прилагать.

Я понятия не имею, как работает этот механизм, но в его справедливости Вы можете убедиться сами, понаблюдав за окружающими. Есть люди, которым все дано с рождения, есть те, кто выкарабкался из нищеты и стал богатым человеком. У кого-то получилось с первого раза, кому-то пришлось помучаться.

При этом Вы обязательно заметите и то, что не все, кто разбогател в одночасье, смогли удержать свои деньги. Некоторых деньги в прямом смысле убили. Некоторые их просто потеряли, и в итоге оказались на уровне ниже, чем до нежданного богатства (после выигрыша в лотерею такое часто бывает).

Деньги это не просто так. Прежде чем получить деньги нужно знать, на что Вы их будете тратить. Т.е. Вам нужна цель, средством достижения которой и будут деньги, заработанные в интернете. Вы просто должны знать, куда Вы их будете тратить.

Ну что? Не очень нравится то, что я сейчас рассказываю? Но поверьте, это только ради Вашего блага ☺

В мире, в котором мы живем есть закон, который гласит примерно следующее: вы не получите денег, если точно не знаете на что они Вам нужны и как Вы будете их использовать (это не касается богатых наследников, которые заслужили свое богатство еще до рождения, благодаря чему и родились в богатой семье).

Вы можете верить в это, можете не верить, но этот закон является объективным, т.е. действует вне зависимости от наших знаний и представлений о нем.



Исключения бывают, как и в любом правиле, но это связано с энергетикой человека. Есть люди, которые могут просто выбрасывать деньги, а они к ним все равно возвращаются тем или иным способом. Если бы мы с Вами были такими, то очевидно, что я бы не писал эту книгу, а Вы бы ее не читали ☺

Действие закона, о котором велась речь абзацем выше, можно проверить. Что и было сделано и доказано на практике немалым количеством людей, сколотивших огромные состояния и описавших это в своих книгах. Каждый может повторить их опыт.

Теперь понимаете, почему так важно определиться с целью? Да, именно для того, чтобы избежать ситуации, когда вроде бы все сделано правильно, но почему-то дело не идет, то вдохновения нет, то хостинг полетит, то еще что-то случается... В итоге: что зарплата, что доход от бизнеса. Все едино.

Прямо сейчас сформулируйте свою цель и обязательно запишите ее. Важно не просто понимать, что нужно делать, а ДЕЛАТЬ это на самом деле. Все знают, что утренняя зарядка полезна для здоровья, но делают ее единицы.

Поэтому, если Вы не будете делать то, что описано на страницах этой книги (или любой другой), то смысла большого не будет от тех знаний, о которых Вы читаете. Знания нужно сразу же применять на практике. Без этого успеха не видать, как своих собственных ушей ☺.

Кстати о зарядке. Раньше я не мог заставить себя ее делать больше двух-трех недель подряд. Бросал. Но потом стал мысленно убеждать себя, если я не сделаю зарядку, то это может отодвинуть достижение моей цели на неопределенный срок или, проще говоря, зарядка это мои деньги.

На самом деле это не так уж далеко от истины, поскольку деньги и энергетика человека взаимосвязаны. Зарядку надо делать для того, чтобы повышать свою энергетiku. Родившиеся в богатых семьях, с самого первого дня своей жизни не обделены энергией. Тем, кто победнее, надо потрудиться над собой.

Почитайте что-нибудь о медитации. Ваша задача найти для себя подходящий способ повышения энергетики. Закаливание тоже, говорят, хорошо помогает, дыхательная гимнастика и специальные упражнения. Рекомендовать что-либо из этого я не могу, поскольку не специалист в этом деле.

Чем выше энергетика человека, тем быстрее он достигает своих целей и желаний. Человек без энергии не имеет практически никаких желаний кроме как полежать на диване с баночкой пивка.

Но вернемся к цели, которую Вы для себя определили. Цель сама по себе это хорошо, но если Вы не волшебник, то одной мысли для достижения желаемого не хватит, и необходимо предпринять **ДЕЙСТВИЯ**. Это следующий очень важный шаг, который должен присутствовать в любой идее, в любом желании.

Как только определено, что хочется, к примеру, квартиру расширить с трех комнат до восьми, то тут же необходимо предпринять шаги по реализации данного желания. Поговорку помните: под лежащий камень вода не течет!

В этом примере расширение квартиры - это цель. И перво-наперво нужно определить, а, сколько это будет стоить. То есть получить денежное выражение цели.

Пусть это будет стоить \$550 000. В этом случае цель будет выглядеть следующим образом: мне необходимо иметь \$550 000 на расширение жилплощади с трехкомнатной квартиры до восьмикомнатной.

Разницу между **ЦЕЛЮ** и **ПРОСТО ЖЕЛАНИЕМ** иметь \$550 000 улавливаете? Уверен, что **ДА**, поскольку это совсем несложно.

Что ж теперь Вы знаете, как ставить перед собой цели. Но, к сожалению, это еще не все, что нужно уметь и знать. Едем дальше...

# Почему цель не всегда достижима

Многие стараются или пытаются стать богатыми, но не всем это удастся, не смотря на то, что информации о том, как это сделать предостаточно. Почему так происходит?

Причин для этого может быть довольно много, но хотелось бы особенно обратить внимание на одну из них. Это стремление оставаться незаметным среди остальных, подражать, ничем не выделяться на общем фоне, т.е. **быть КАК ВСЕ**.

Это самая страшная ошибка, которую можно сделать. Либо вообще не высовываться, либо подражать тем, кто ранее добился успеха. Казалось бы, что может быть проще, ведь это проторенная испытанная дорожка.

Нужно только пройти по ней и все. Дело в шляпе. Но не тут-то было. Мир устроен так, что двум Пугачевым (имеется в виду Алла Пугачева) не бывать!

Можно выбрать карьеру эстрадного артиста, но при этом нужно петь и вести себя на сцене так, как это делали бы Вы, а не кто-то из знаменитостей.

Пытаясь повторить чей-то успех, копируя его манеру исполнения, поведения на сцене и т.д., можно только потерять время. Поэтому для того, чтобы добиться реализации всех своих желаний и жить, наконец, так как хочется, а не так как складываются обстоятельства, **нужно всего-навсего найти себя**.

Применительно к интернету, это означает, что нет смысла копировать чужие сайты, воровать идеи, товары и прочее. Нужно искать свой путь, свое лицо и необходимо заработать свою собственную репутацию. Любой обман рано или поздно будет раскрыт.

В интернете это происходит очень быстро. Поэтому, повторюсь, постарайтесь найти в интернет-бизнесе самого себя.

Легко сказать, но как это сделать и что это означает? Означает это то, что нужно правильно определить свое призвание или, проще говоря, нужно найти дело, которым Вам бы было приятно

заниматься. Только в этом случае Вы сможете стать лучшим или одним из лучших. А в этом деле необходимо найти свой стиль.

Но говорить легко, а сделать это действительно сложно. Сложно потому, что Вам будут мешать. Кто? В первую очередь, Ваш же собственный разум. Он будет цепляться за привычный уклад жизни, за привычное видение мира, за привычные "встал, пошел на работу, пришел, расслабился, уснул".

Жизнь течет, ничего не меняется, и все бы хорошо, да только что-то внутри не дает покоя. Порой бывает так, что хочется все бросить и заняться тем, к чему душа лежит. Тем, что доставляет удовольствие, и заниматься этим хотелось бы всю жизнь... Эх, если бы не обстоятельства...

Бывало? Если нет, значит, все жизни Вас устраивает, и ничего менять не хочется. Значит, Вы счастливы тем, что имеете, и никаких стремлений больше нет.

Возможно, это и хорошо, но есть здесь одно НО. Если человеку ничего не хочется, то означать это может только одно: у человека нет жизненной энергии. Человек не живет!

Но к Вам это не относится, я уверен, потому что иначе, Вы бы не скачали эту книгу! ☺

Значит, у Вас есть цель, Вы хотите ее достичь, и тем самым сделать свою жизнь лучше. И это не может не радовать. А раз есть желание чего-то добиться, то нужно обязательно делать шаги в этом направлении, иначе в один прекрасный момент останутся в жизни одни сожаления.

А раз так, то за дело! Самое время познакомиться с тем, как же найти себя и свой неповторимый путь к успеху.

Для этого придется немного поближе познакомиться с тем, как устроен наш мир. **Точнее сказать с моделью устройства мира**, потому что до конца знать о Мире всё, вряд ли кому-то дано, но это и не надо, по крайней мере, для наших задач.

На сегодняшний день существует довольно много литературы на эту тему, список некоторых произведений приведен в конце этой книги и Вы должны обязательно с ними познакомиться.

**Здесь же пока потребуется знать следующее:**

- окружающий нас мир есть отражение наших мыслей о нем
- нашими действиями управляет наш разум и подсознание
- каждый человек - индивидуальность и имеет право выбора
- каждый человек вправе иметь все блага мира

Какое отношение все это имеет к электронной коммерции? Самое прямое. К примеру, если Вы решили, что в интернете заработать много нельзя, то в соответствии с первым правилом, получите сотни доказательств этому.

Мир будет именно таким, каким Вы его себе представляете. И наоборот, если решите, что интернет это кладезь богатства, то так оно и будет.

Улавливаете то, о чем я говорю или это кажется полным бредом? Что ж, я не обещал, что будет легко и все понятно с первого раза. Более того, не факт что все прочитавшие эту книгу, вообще когда-нибудь поймут то, о чем я тут расписываю 😊

И дело тут не в уме. Просто для каждого может существовать свой путь, который не имеет ничего общего с тем, что описано в этой книге. Если что-то непонятно и вызывает раздражение, то просто пропустите это мимо себя и все.

А теперь давайте разберемся со вторым правилом или законом нашего Мира, называйте, как хотите, суть от этого не поменяется.

Разум и подсознание. Вы, наверняка, слышали и о том и о другом. И что такое разум каждый знает не понаслышке. Это тот самый навязчивый голос, который постоянно присутствует в голове. Что-то говорит, рассуждает, доказывает, убеждает, сомневается. Это наши мысли. Когда мы проговариваем что-то в уме, это и есть работа разума. С этим все ясно.

А что же такое подсознание? Это самое интересное. Тема эта может восприниматься неоднозначно, потому что в ней больше тайн, чем разумных объяснений. Никто точно не скажет, как именно работает подсознание и почему не все могут услышать его голос (в отличие от разума). Кое-что об этом Вы прочитаете в книгах для дополнительного и более детального изучения природы успеха.

Здесь я поведаю об этом очень кратко. Без каких либо доказательств справедливости этих слов.

Подсознание это то, что связывает нас с единым информационным полем Земли или Вселенной, если хотите.

Наше подсознание это наш внутренний голос, который порой спасает нас от неприятностей, это то, что разум объяснить не может, поэтому всячески старается игнорировать и подавлять.

Между подсознанием и душой можно поставить знак РАВЕНСТВА. Все чувства, которые мы испытываем, приходят к нам именно оттуда, из души или из подсознания. Не имеет значения, повторюсь, как это называть.

Нужно лишь помнить, что разум отвечает за рациональные мысли, а подсознание за чувства. Вы наверняка испытывали такое явление как предчувствие, когда Ваш разум говорил, что надо делать так-то, но что-то внутри подсказывало, что ничем хорошим это не закончится. Бывало?

Так вот это предчувствие это и есть работа подсознания. И Вы наверняка знаете, что предчувствие никогда не обманывает. А если не знаете или никогда не задумывались об этом, то узнали сейчас ☺.

И снова Вас, по всей видимости, терзает вопрос, какая связь между душой и электронной коммерцией? Ответ тот же. Самая прямая, и вот в чем тут дело...

Душа (подсознание) это именно то, что и сделает Вас неповторимым и успешным, а если быть точнее, то Вы уже неповторимы, и то, что Вас отличает от всех остальных это и есть Ваша Душа.

Научитесь ее слушать, и успех будет гарантирован. Вы уверены в том, что электронная коммерция Вам по душе? Или Вы решили заняться бизнесом в интернете только лишь потому, что слышали о невероятных возможностях сети?

Понимаете о чем речь? Вашей душе может быть не по нраву то занятие, которое Вы выбрали в жизни исходя из "разумных" соображений. В этом случае Вы обречены на пожизненный дискомфорт и недовольство собой. Это означает, что Ваше предназначение было в чем-то другом.

Что Вы чувствуете, не думаете, а именно чувствуете при мыслях о бизнесе в интернете? Если ничего, то это значит, что Ваш разум наглухо закрыл доступ к чувствам. На одном разуме далеко не

уедешь. В этом случае Вас ждет множество неудач, прежде чем Вы достигните успеха и научитесь слушать свой внутренний голос. ☹

Когда говорят о чутье, то говорят именно об умении общаться со своим подсознанием. Предпринимательское чутье. В передаче про то, как стать богатым, которая была показана по телевидению не так давно, шла речь о банкире, который говорил, что он «буквально чувствует денежные потоки». Может он в этом случае ошибиться в принятии решения? НЕТ!

Только если перестанет чувствовать и будет во всем полагаться на разум, только в этом случае ошибки неизбежны.

Понимаете, почему так важно научиться слушать свое подсознание? Понимаете, конечно. Да, это все хорошо, но как это сделать?

Наверное, существуют какие-то специальные методики для развития этого умения, я не знаю.

Но большинство людей могут научиться слушать свое подсознание, выполняя каждый день простое упражнение. Для этого нужно принимая какое-либо решение вспомнить о том, что помимо разума есть еще и душа.

Удалось вспомнить - полдела сделано (лично я часто забываю об этом, оттого и ошибок совершил больше некуда ☺). А теперь перебирайте мысленно варианты решений и старайтесь понять, что Вы при этом ощущаете. Эмоциональный подъем или дискомфортную тяжесть где-то внутри?

Не сложно догадаться, что эмоциональный подъем означает, что Вам эта мысль по душе, тяжесть, что это не совсем то, что нужно. Этот прием работает безотказно и сбоев, при определенных навыках, не дает.

Это может получиться сразу, а может не получаться годами.

Зачем это все надо? А надо это для того, чтобы научиться принимать правильные решения. **Наивысших результатов в своей деятельности Вы сможете добиться в том случае, если Ваш разум и душа будут действовать сообща, в одном направлении!**

Не позволяйте своему разуму сомневаться в том, в чем уверена Ваша душа. Она не может ошибаться. Доверьтесь ей и следуйте ее велениям. В этом случае поражение в бизнесе для Вас будет невозможным. Вы обязательно добьетесь успеха.

Так, с подсознанием разобрались, едем дальше.

### **Теперь о выборе.**

И первое, что необходимо сделать - это осознать, что каждый из нас может выбирать! Обратите внимание: **ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБИРАТЬ!**

Что выбирать? Все. Абсолютно все. Можно выбрать счастливую жизнь, в которой легко достижимы любые цели.

Можно выбрать жизнь, в которой придется постоянно бороться за свое существование. Кстати, именно этот выбор делает большинство людей только лишь потому, что в это легче верится.

**Второе, что нужно сделать, так это понять и принять как должное, что подобный выбор делается не разумом, как мы привыкли, а душой.** По-другому можно еще сказать так: выбирайте сердцем.

Разуму сложно поверить в то, что любые цели легко достижимы. Этому мешает все наше окружение, которое привыкло жить с мыслью, что за успех надо бороться, и только избранным дано взобраться на вершину.

Это твердят знакомые, родные, эту мысль постоянно навязывают нам с экранов телевизора и т.д.

Бред. Полный бред. Со всей ответственностью Вам заявляю, что каждый из нас избранный! Конечно, усилий для достижения некоторых целей всем нам потребуется разное количество.

Не всем быть миллиардерами. А всем ли это надо? Вполне вероятно, что большинству из нас вполне достаточно суммы в 10.000\$ в месяц. На эти деньги и машину, и квартиру вполне реально купить и детей можно вырастить в нормальном достатке.

Так что, возвращаясь к целям важно не переборщить. Если сегодняшний заработок составляет всего \$700, то своей целью лучше сделать для начала \$1500. Можно замахнуться и сразу на десять, но тогда удовлетворения от выполненной задачи придется



ждать куда дольше. Чем мельче шажки, тем больше точек, на которых можно констатировать: Я это сделал(а)!

А для того чтобы добиться успеха надо всего лишь, быть собой и идти к цели своим путем. Не делать как все, а слушать веления своей души и поступать в соответствии с тем, что она подсказывает!

В этом случае можно рассчитывать на исполнение любых своих желаний! Повторяю, ЛЮБЫХ! Дом на Лазурном берегу, футбольная команда, звездная карьера... ☺

Только всегда помните, что копировать кого-либо - это потеря времени. Пародировать можно, если выбрать профессию пародиста, а копировать нельзя. Нужно отличаться от стройного ряда большинства.

Если все кинулись сегодня делать минисайты по одному шаблону, следуя одним и тем же советам, то, что будет отличать Вас от всех остальных в сети?

Я не говорю, что минисайты это плохо. Я предостерегаю от слепого копирования. Только внеся что-то свое, можно стать заметнее на рынке и тогда можно рассчитывать на солидное вознаграждение.

Где искать это самое "свое" я рассказал чуть выше в этой главе. Более точно никто не ответит. Этой информации нет в справочниках, эта информация хранится не на бумажных носителях. Найти ее можно, только обратившись к своему внутреннему Я.

И еще раз повторяю, что **правило НЕ быть как все - основное правило успеха**, и именно поэтому я уделил ему столько времени.

Но у этого правила есть один побочный эффект, о котором тоже следует упомянуть. Как только Вы поймете и начнете жить в соответствии с этим правилом, то окружающие начнут это замечать. Причем заметят это гораздо раньше, чем Ваше материальное положение начнет улучшаться.

Период, когда Вы изменились, а реализации этих изменений в материальном мире еще не произошло, т.е. Вы почувствовали, что теперь Вы понимаете этот мир, Вы уверены в своем успехе,

Вы знаете, что надо делать для того, чтобы улучшить свою жизнь и готовы действовать... но финансового результата пока нет...

Вот тут то и подстерегают сложности, которые будут заключаться в "мудрых" предостережениях родных и близких людей. Вы обязательно услышите приблизительно следующее: куда высовываешься, куда тебе до остальных, за ними такие люди стоят, а за тобой кто, подумай о детях, все это очень рискованно, мы можем все потерять, сейчас пусть маленькая, но стабильная зарплата, а бизнес может и разорить нас, столько примеров неудачного бизнеса и т.д. и т.п.

**Сможете это все преодолеть и отстоять свою точку зрения, значит, Вы победитель и заслуживаете всего того, о чем мечтаете, а не сможете, значит...**

**Вывод, сделайте, пожалуйста, самостоятельно.**

Пока достаточно об этом. Если я пробудил в Вас интерес, то Вы обязательно прочтаете сами и дадите своим родным и близким прочитать книги, приведенные в рекомендуемой литературе, список которой будет в конце этой книги.

**Вы либо совсем не поймете ничего из того, что там написано, либо найдете себя и добьетесь успеха! ☺**

Но это еще не все, что может серьезно затруднить исполнение желаний. Ниже приведен коротенький списочек того, что также может вмешаться в планы стать успешным:

- 1) Скептический настрой.
- 2) Лень, а точнее отсутствие жизненной энергии
- 3) Отсутствие желания менять свою жизнь
- 4) И еще некоторые факторы, о которых Вы узнаете из почтовой рассылки [«Почему большинство людей не добиваются успеха, хотя это так легко?»](#) (повторять здесь все, что там написано смысла нет, но Вы обязательно ее прочитайте, это может быть очень Важно именно для Вас).

**Подписывайтесь, изучайте, избавляйтесь от всего этого, и путь к успеху Вам открыт!**

## Осторожно, мошенники!

Теперь переходим к более прикладным вещам, имеющим отношение к бизнесу в интернете. Пару слов стоит сказать о мошенничестве.

Информации о том, как создать свой бизнес в сети, заработать кучу денег, не прилагая усилий в интернете очень много.

Но большая часть предлагаемых материалов не что иное, как прямой обман, целью которого является заполучить чужие деньги.

Как Вы могли уже догадаться, речь идет о пирамидах, которыми переполнено все интернет-пространство.

Если Вы искали информацию о заработке, то не могли пройти мимо хотя бы нескольких подобных «сервисов».

Если Вам не предлагают никакого товара или услуги, а требуют взнос за участие в «программе заработка» пообещав выплатить деньги за привлечение других участников, то держитесь подальше от таких ресурсов.

**Денег не отдадут! Хотите проверить? Только потом не говорите, что Вас не предупреждали ☺**

Вторым по бесполезности занятием являются клики по сайтам спонсоров.

Все бы ничего, но цена за клик настолько мала, что для того, чтобы заработать хотя бы на велосипед, кликать придется всю жизнь, при условии, что используется бесплатное подключение к интернету, чужой компьютер и не оплачивается электричество.

То же самое можно сказать и о просмотре почтовых сообщений, регистраций на форумах и т.д.

Кроме того, в сети есть куча сайтов, предлагающих за короткий срок удвоить или утроить сумму Ваших вложений. Стоит ли участвовать в таких предприятиях? Полагаю, ответ очевиден.

Но как это не странно звучит, но среди различного рода сомнительных сайтов встречаются и вполне приличные, которые действительно умеют делать деньги из Ваших вложений.

Жаль, что узнать об этом можно только, проверив это на практике. Хорошо, если кто-то из знакомых уже попробовал, тогда риск минимален.

Но лично меня не прельщают такие способы заработка. Уж лучше разобраться в том, как работает фондовая биржа или форекс и вкладывать деньги туда.

Правда, с форексом тоже не все чисто. Важно знать, с каким брокером работать. Есть обычные мошенники, которые не дают работать честно. Вам просто не дадут заработать или не отдадут заработанных денег.

Ладно, я Вас предупредил, а дальше Вы уж сами разберетесь, что к чему. Пару раз обжечься можно. Это еще никому не повредило. Главное правило здесь только одно: не рискуйте суммами большими, чем можете себе позволить потерять ☺

## Как найти прибыльную идею?

Хорошая идея это половина успеха, но как же ее найти-то?

Принято считать (в кругах, далеких от бизнеса), что прежде чем начать бизнес нужно найти идею. Может в оффлайне это и правильное утверждение, но для интернета это совсем необязательное условие.

Помните про девочку, которая из своего увлечения смогла сотворить не такое уж и маленькое финансовое чудо? Разве была у нее изначально цель заработать столько денег? В том то и дело, что ничего подобного у нее в голове и быть не могло. Она просто занималась своим любимым делом.

Может и Вам так же попробовать? Идея-то уже готова и ждет воплощения. Нужно создать сайт и дожидаться, когда на него повалят толпы посетителей.

Сами просто так они, конечно, не придут, но на то есть Вы, чтобы разместить на сайте то, что заинтересует аудиторию. На развитие сайта нужно время, разумеется. Через месяц вряд ли стоит ждать каких-то результатов, но... сами понимаете. Надо просто работать над сайтом.

При мыслях о создании собственного товара для продажи через интернет, одним из самых главных камней преткновения для многих так же становится невозможность найти идею для своего продукта.

Много советов как сделать электронную книгу и как ее продавать, но о чем должна быть эта книга? Все дают один и тот же совет: пишите о том, в чем Вы больше всего разбираетесь. И это логично, конечно же.

Вот только очень часто оказывается, что на тему, в которой Вы лучше всего разбираетесь уже написано столько книг, что еще одна просто затеряется среди других (искусство маркетинга при солидном рекламном бюджете здесь опускаем из рассмотрения).

**Так как же написать книгу о том же самом, но так, как об этом еще никто не писал?**

Такой вопрос многих поставил в тупик.

Недаром одним из самых частых запросов в системе Яндекс, да и на других поисковиках, я уверен, такая же ситуация, является запрос на поиск идей для бизнеса. Самое сложное - найти идею, в том числе и тему для книги.

Так кажется большинству людей. Поэтому все стремятся найти как можно больше готовых идей, которые предложены кем-то еще. В интернете даже есть книги, представляющие собой сборники бизнес-идей, 750, 1000, кто больше...

Если Вы знаете человека, кому эти сборники помогли, напишите об этом на форуме <http://forum.onlinehomebusiness.ru/> ☺

Но при всей своей бесполезности, эти книги будут долго оставаться очень и очень востребованными потому, что это, по мнению большинства, самый простой, а главное халявный, способ найти идею.

Через этап чтения этих книг, наверное, проходят все начинающие бизнесмены. Я не исключение. Я тоже читал эти книги и не смог найти в них ничего, что подошло бы мне.

А происходит это потому, что идеи бизнеса индивидуальны. Их бесполезно копировать, в отличие от передовых технологий, за которыми зачастую конкурирующие фирмы объявляют охоту (промышленный шпионаж довольно распространенное явление, как Вы знаете).

А двух одинаковых идей бизнеса не бывает, даже если несколько фирм собираются выпускать одно и то же изделие.

Помните разговор про индивидуальность? Поэтому использовать идею из сборника в чистом виде и преуспеть вряд ли удастся, а использовать ее в качестве основы для своей собственной идеи вполне возможно.

Про ту девочку все еще помните ☺? Ее сайт посвящен дизайну и он был далеко не первым, а Ваш сайт может быть посвящен кулинарии. Таких сайтов уже много? Но может Ваша индивидуальность и Ваши эксклюзивные рецепты в сочетании с живой манерой общения сделают именно Ваш сайт более привлекательным?

Приведу еще один пример индивидуальности идеи.

Возьмем, например, посуду. Самую обычную, для кухни. Фабрик, мастерских, заводов, производящих этот вид товара много. Но есть ли такие, которые производят совершенно одинаковые чашки и блюда? Вряд ли.

Каждый производитель стремится выделиться на фоне остальных и сделать свой товар более выгодным для покупки определенной категорией потребителей. Есть посуда дорогая, есть подешевле и совсем эконом класса. В каждой категории есть красивая, есть прочная, экологически безопасная и т.д.

Но и на этом различие бизнесов не заканчивается. Кто-то реализует свою продукцию на рынке, кто-то в сельском магазине, а кто-то в супермаркетах. А кому-то по душе реализация товара посредством прямых продаж (сетевой маркетинг).

Пирожки на обочине дорог можно продавать с лотка, а можно как Макдоналдс.

Вот тут-то мы и подходим к главной мысли, которую я хочу донести:

**Идея бизнеса заключается не в том, что делать, а в том, как это делать. Важна система, а не продукт.**

Об этом очень хорошо написано в одной из книг Роберта Кийосаки из серии «Богатый папа». Он приводит пример с опросом граждан, которым задавали два вопроса:

- 1) Можете ли Вы сделать гамбургер лучше, чем в Макдоналдс?
- 2) Можете ли Вы создать систему продаж лучше, чем в Макдоналдс?

Несложно догадаться, что на первый вопрос подавляющее большинство ответили положительно с явным подъемом энтузиазма и гордости за свои способности, но второй вопрос практически всех заставил спасовать.

Результаты опроса говорят о том, что создать хороший продукт гораздо проще, чем успешно его продавать. Поэтому думать надо не над тем, что предложить для продажи, а над тем как это сделать лучше, чем это уже делают другие предприниматели.

Теперь понимаете, почему сборники идей не помогут при построении бизнеса? Да потому что они целиком состоят из

ответа на вопрос «что делать?» вместо «как делать?». А главный, как Вы уже поняли, именно второй вопрос.

Поэтому Вас не должно останавливать то, что в сети уже полно сайтов с анекдотами, а именно это Ваш конек и этим бы хотелось заниматься. Создайте систему, которая выведет именно Ваш сайт на лидирующую позицию. И деньги обеспечены.

Что это может быть? Более быстрая загрузка страниц. Более частое обновление контента. Высокая степень интерактивности. Посетители могут многое на вашем сайте делать сами: настраивать интерфейс, менять цветовую гамму, выводить новости. Бесплатный сервис «десять новых анекдотов на Ваш почтовый ящик каждый день!» и т.д.

Идей как сделать сайт более привлекательным для посетителей море, не все они быстро и легко реализуемы, но разве это имеет значение? Даже если сегодня нет идей, все равно нужно начинать собирать материалы для своего будущего сайта и загружать их в сеть. Пусть на данном этапе сайт будет хуже всех, это неважно.

Купите себе домен и профессиональный хостинг и начинайте работать над проектом. Пропишите свой сайт в поисковиках. Оптимизируйте странички для поиска. Попутно изучайте предложения конкурентов. Выявляйте их недостатки и устраняйте у себя.

Это сложно и трудоемко, но в этом и состоит путь к успеху.

Работая в этом направлении, в определенный момент Вы поймете, что Вас осенило, и Вы будете точно знать, что и как делать для того, чтобы стать лучшим в своем секторе интернет бизнеса. **Идея придет сама собой.** Вы, возможно, даже не сразу это заметите.

При этом первоначальный Ваш замысел может несколько раз поменяться. Как это было со мной. Я несколько раз менял свое представление о том, что же я хочу сделать.

И только в процессе работы над сайтом начали приходить совершенно новые идеи. Их порой было столько, что если бы я не старался все их записать, то вряд ли бы что потом вспомнил ☺

То же самое может произойти и с Вами, если Вы только начинаете строительство своего бизнеса, и еще точно не знаете, что будете



делать. В результате может получиться совсем не то, что планировалось изначально.

При этом совершенно очевидно, что сайт придется переделывать не раз, что может быть затруднительно.

Чтобы максимально упростить себе эту задачу лучше использовать для создания сайта готовую систему управления контентом CMS. Их великое множество. Посоветовать что-то конкретное сложно. Выбирайте исходя из тех требований, которые будут продиктованы самим сайтом. Применение таких программ сильно облегчает задачу обновления сайта и его модернизацию.

И уж раз мы заговорили о создании сайтов, то не могу не сказать пару слов о выборе хостинга. Выбор хостинга настолько важен для заработка, что ошибаться в этом вопросе нельзя. Я испытал три компании и остановился на [sweb](#). Кроме слов восхищения ничего более сказать не могу. В высшей степени профессиональная компания.

Если Вы новичок, то Вам будет сложно понять сейчас значимость моих слов, но просто доверьтесь мне и не пожалеете. И не раз скажите мне спасибо за этот совет. В свое время мне так же порекомендовали эту компанию профессионалы, у которых я хотел купить скрипт, но не мог установить его на свой прежний хостинг из-за их неправильных настроек. Поддержка в помощи мне тогда отказала.

На этом же хостинге работает все! Даже Python. Это язык программирования такой, который может Вам очень пригодиться, если потребуется использовать автоматический генератор карты сайта для Google, разработанный самой этой компанией. Поэтому покупайте хостинг от sweb, потом скажете спасибо! ☺

# Возведение фундамента

В предыдущей главе мы разбирались с тем, где взять идею для своего бизнеса, теперь поговорим о том, как сделать свой бизнес долговечным. А для этого нужен прочный фундамент...

Будете ли Вы строить бизнес или же решите просто зарабатывать в сети интернет. Не имеет значения. В любом случае Вам очень поможет не сбиться с правильного курса совет, который содержится в этой главе.

Здесь тоже упоминается слово идея, но оно носит уже совсем иной смысл. Если в предыдущей главе под идеей понималась модель построения бизнеса, то теперь данное слово ближе по смыслу такому понятию как идеология или миссия. Что-то похожее на «Мы существуем и работаем для того, чтобы нести людям радость».

И начнем с одного из основных моментов, без которого невозможно построение успешного и долго функционирующего интернет-предприятия.

Опыт самых известных компаний говорит о том, что без образующего стержня, на который нанизываются все элементы бизнеса, успех невозможен. Вполне вероятен кратковременный взлет, но затем неминуемо наступает стремительное падение вниз.

Поэтому в каждой, даже самой маленькой фирме, состоящей всего из одного человека, должна быть идея (миссия), которая сможет поддерживать жизненные силы бизнеса долгие годы. И Вы, если серьезно задумали работать в интернете, должны с самого начала думать о том, что может быть подобным стержнем для Вас.

Я порой забывал задавать себе один очень важный вопрос: нужно ли то, что я делаю кому-то еще? Это привело к тому, что я потерял довольно много времени и потратил его на то, чем гордиться вряд ли стоит, хотя теперь я могу Вам весьма компетентно рассказать о различных моделях бизнеса – полезных для людей и бесполезных 😊

Но вернемся к нашим баранам, т.е. к миссии.

«Впарить товар, чтобы наварить бабок» - довольно популярный лозунг нашего бизнеса в совсем недалеком прошлом, да и в настоящем довольно часто встречается. Как думаете, может данная идея принести долгосрочный успех? Я уверен, что нет.

Весь бизнес Уолта Диснея строится на идее о том, что дети должны улыбаться. Просто, не правда ли? Но именно эта идея дала миру сеть знаменитых парков аттракционов. Сначала миру был подарен первый полнометражный мультфильм, а затем поднята на новый уровень индустрия детских развлекательных центров.

А все лишь потому, что Дисней искренне верил в то, что дети должны улыбаться. И если обратиться к специальной литературе, то можно обнаружить, что все самые успешные компании имеют в своей основе платформу (идею или миссию), на которой и строится их бизнес.

А как нам с Вами сегодня определить идею (миссию) своего бизнеса, когда мы еще толком не знаем, чему в итоге будет посвящен наш сайт, чем будем торговать или какие услуги предлагать? Да, задача не из простых, но и отчаиваться не стоит. Ведь никто не заставляет Вас прямо сегодня определиться с идейной составляющей бизнеса.

Нужно лишь всегда помнить о том, что бизнес ради самого себя существовать не может. Результаты такого бизнеса никому не будут нужны, а, следовательно, и заработать будет очень сложно.

Если же следовать идее, в основу которой положена забота о людях, причем неважно в какой форме это выражено, то деньги не заставят себя долго ждать.

При этом нужно учитывать одну немаловажную деталь. Та идея, которую Вы будете декламировать должна отвечать Вашим внутренним убеждениям. То есть нужно быть искренними в своих заявлениях. И если у Вас нет никаких целей, кроме как заработать денег, то так и заявите.

Кстати, этот лозунг вполне может подойти для паевых фондов или брокерских контор. Это будет честно, а люди всегда ценят, когда с ними честны. Тогда они могут простить многое, в том числе и более высокие цены, чем у конкурента.

Правда, теперь, основываясь на своем опыте, могу сказать, что даже если Вы объявили что-то в качестве своей миссии или

идейной составляющей, сразу Вам никто не поверит. Это придется доказывать. Делами, а не словами.

Многие, кто уже знаком с маркетингом и маркетинговыми исследованиями, проводимыми в нашей стране, могут вполне резонно заявить, что в конечном итоге, при выборе товара решающую роль играет его цена.

Для рынка, где платежеспособность населения ограничена неблагоприятной экономической ситуацией это действительно так. Это также справедливо, когда речь идет о двух идентичных товарах одинакового качества. Но всегда существовали разные ценовые категории для всех видов товаров.

Есть чайники дешевые, и есть очень дорогие. Покупают и те и другие. Почему?

Потому что кроме цены есть еще такие понятия как качество, престиж, репутация компании, традиции, профессионализм персонала, умение преподнести товар.

Уже достаточно давно лидеры мирового рынка не продают нам те же чайники или автомобили, зубные щетки или морские яхты.

Нам продают те ощущения, чувства, эмоции, которые мы должны, по их замыслу, испытывать при пользовании данными товарами. Помните рекламу? Баунти – райское наслаждение, орбит – здоровье и блеск Ваших зубов, ментос – свежее решение, сам-самыч – пельмешки без спешки (экономия времени) и т.д. Даже при покупке шоколада нам предлагают испытать шок.

А все это я говорю к тому, чтобы показать, что уже давно товаром является не сам продукт, а эмоции, чувства, ощущения, время и деньги. Сегодня, чтобы стать успешным, нужно торговать не просто электронными книгами или видеороликами, а теми пятью элементами, которые перечислены в предыдущем предложении.

А если более просто, то покупают выгоду от приобретения товара, а не сам товар.

Возможно, кому-то может показаться безнравственным, торговать чувствами или эмоциями. Смею Вас заверить, ничего безнравственного в этом нет. И все это вполне объяснимо. Вернемся к примеру с теми же чайниками. Фирм, производящих этот товар много и все они в разных ценовых категориях. Как

производитель может убедить кого-то в том, что его чайник лучше, чем у его конкурента?

Если покупатель жадный или стеснен в деньгах, то будет искать такой лозунг «самые низкие цены». Если же он во всем больше всего ценит эстетическую составляющую, то, скорее всего, «клюнет» на «изящество вкуса или формы». Если у него высокое социальное положение, то он не может себе позволить дешевые вещи и обратит внимание на продукцию фирм, которые окутаны ореолом престижа и дороговизны.

А по сути своей все приобретают устройство для кипячения воды.

Так что на самом деле мы приобретаем, когда покупаем тот или иной товар? Устройство для кипячения воды или что-то большее?

Правильно, просто чайник сегодня никому не нужен. Он должен пробуждать в нас какие-то чувства или обещать улучшить нашу жизнь. Для всегда спешащих людей скорость нагрева воды будет немаловажным фактором при выборе той или иной модели чайника. И в этом случае человек покупает время, которое он может на этом сэкономить.

Думаю, я все понятно объяснил. И Вы теперь при выборе товара для своего бизнеса будете думать о нем не только как об «устройстве для кипячения воды», но и как о нечто таком, что способно вызвать в людях определенные чувства, эмоции, ощущения или позволит сэкономить им время или деньги. Сегодня неважно, чем Вы торгуете. Важно, какая у Вас приправа 😊

## **Это нужно прочитать!**

Обещанный список литературы, который рекомендуется прочитать:

**Лучше понять то, о чем здесь велась речь помогут книги:**

- Александр Свияш "Разумный мир или как жить без лишних переживаний"
- Вадим Зеланд. 5 книг (5 ступеней) из серии "Трансерфинг реальности"
- Клаус Джоул "Посланник"

**Подтверждение идей, изложенных в этих книгах, Вы найдете у многих, кто писал о том, как стать богатым и построить успешную компанию:**

- Наполеон Хилл "Думай и богатей"
- Джим Коллинз "От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет?"

**И приведу еще пару книг об электронной коммерции, чтобы у Вас не складывалось мнение, что бизнес в интернет это только двухстраничные сайты:**

- Дэниел Эймор "Электронный бизнес. Эволюция и/или революция?"
- Дэвид Сигел "Шагни в будущее. Стратегия в эпоху электронного бизнеса."

Все книги можно купить в электронных магазинах рунета.

## О деньгах

Деньги любят, ненавидят, боятся, полагая, что они зло. Кто-то их презирает, кто-то, возможно, совсем к ним равнодушен. Но большинство людей все же хотят иметь денег столько, сколько необходимо для нормальной жизни.

Конечно, понимание того, что такое «нормальная жизнь», у каждого свое, но уверен, что Вы меня поняли правильно.

Осмелюсь предположить, что раз Вы решились читать эту книгу, и другие мои книги о бизнесе в интернете, то есть у Вас желание иметь этих самых денег несколько больше, чем сейчас.

И, очень надеюсь, что связано это желание не с коллекционированием купюр, а с желанием достичь каких-то определенных целей.

Что ж, вряд ли Вас кто-то за это осудит, уж я-то точно могу только приветствовать Ваше желание добиться финансового успеха ☺. И, поверьте, искренне желаю Вам, чтобы эта мечта осуществилась как можно скорее.

В связи с этим постараюсь Вам немного помочь. Для этого хочу еще раз обратить Ваше внимание на то, насколько Важно иметь правильный настрой.

Наши мысли настолько сильны, что пренебрегать ими нельзя ни в коем случае. Вы должны думать о деньгах, не как о зле, а как о реальном помощнике в достижении Ваших целей.

Это позволит Вам избавиться от негативных мыслей о деньгах. Ведь, нет никакого смысла относиться к своему помощнику с какими-то негативными эмоциями! Согласны?

А деньги это отличный помощник. Они помогают решать людям множество вопросов. Они позволяют иметь то, о чем другие только мечтают.

Другие это те, кто ничего не хочет знать о деньгах, о природе успеха, не склонен к самопознанию и постоянному развитию. А думает лишь, где бы этих денег взять, но не предпринимает для этого никаких шагов.

Это очень важный момент. Если не предпринимать реальных шагов для того, чтобы получить много денег, то думать об этом можно до бесконечности и безрезультатно.

Следующая мысль: деньги любят, когда их тратят. Но не просто транжируют, а именно тратят, и тратят с умом. Это касается ситуации, когда возникает выбор, что купить: либо новенькую стереосистему, либо же какой-то актив, который поможет приумножить Ваши деньги.

Актив это все что угодно, что будет приносить Вам деньги. Купите, к примеру, готовый сайт, который каждый месяц будет Вам приносить хотя бы 1000 рублей.

Заплатите за него 10000 рублей (цена стереосистемы, которую Вы хотели приобрести). Через 10 месяцев Вы будете получать прибыль.

Развивайте Ваш сайт, вкладывая в него небольшие суммы, и он будет Вам приносить по 20000-30000 рублей в месяц. Каждый месяц! Вот что значит актив.

Через некоторое время Вы сможете себе купить стереосистему за 100.000 рублей. И позволит Вам это сделать именно актив, который Вы приобрели ранее.

Роберт Кийосаки, кстати, тоже рекомендует покупать активы. Да и все, кто понимает, покупают активы.

Я кстати, считаю активом и информационные товары, которые помогают мне увеличивать мою прибыль. Я не скупаю их тоннами. Я покупаю только те, что нужны мне. И цена в этом случае не имеет особого значения.

Актив окупает любые траты не его приобретение (в разумных пределах, разумеется). Конечно, нет смысла тратить миллион долларов для того, чтобы научиться зарабатывать 500 долларов. Это абсурд. А заплатить, скажем, 300 долларов это нормально. Очевидно же, что эта трата окупится.

Идем далее. Чтобы деньги поняли, что они нужны Вам, начинайте покупать качественные, а, следовательно, дорогие вещи. Это касается всего чего угодно.



Тратьте чуть больше того, что, как Вам кажется, Вы можете себе позволить. К примеру, вместо джинсов с рынка за 500 рублей, купите их в фирменном магазине, потратив, хотя бы 3500 рублей.

Правда, может так оказаться, что джинсы за 3500 будут ничуть не лучше чем те за 500 с рынка, но Вас это не должно расстраивать.

Если будет жаль денег, то это плохо. Видите ли в чем дело, деньги еще любят, когда к ним относятся с некоторой прохладцей.

Если переживать из-за каждой копейки, то деньги постоянно будут Вас дразнить своей нехваткой. И чем больше Вы будете переживать, тем больше они будут над Вами издеваться 😊. Это я условно, конечно, говорю.

Но с другой стороны, не следует пренебрегать деньгами. Разбрасываться ими тоже нельзя. Т.е. если Вы потеряли деньги, не желая того, не расстраивайтесь, но сами старайтесь всегда деньги сберегать и преумножать.

Никогда не берите чужих денег, даже если уверены в том, что останетесь безнаказанными. К примеру, если заметите в магазине, что на кассе Вам дали сдачи больше чем положено, верните излишек кассиру.

Не все кассиры будут Вам благодарны. По-видимому, некоторые воспринимают это так, как будто уязвлена их профессиональная гордость 😊. Но не обращайтесь на это внимания. Просто верните то, что Вам не принадлежит и все. Спокойно и не сильно об этом задумываясь. При необходимости вернитесь в магазин с улицы. Так надо. Вы сможете заработать гораздо больше честным путем.

Интересуйтесь народными мудростями, такими как «купите для денег новый дорогой кожаный кошелек».

В общем, учитесь обращаться с деньгами правильно. Интересуйтесь ими. Ищите дополнительную информацию о них, но ни в коем случае не делайте из них культа.

Всегда помните, что деньги это помощники. Они просто помогают Вам достигать Ваши цели.

# Подведем итоги всему написанному

Перед тем как перейти к самому интересному и интригующему моменту в этой книге, необходимо все же подвести некоторые итоги.

Допустим, прочитав эту или какие-то другие книги, Вы решите организовать бизнес в интернете, но может случиться так, что дела не пойдут вовсе или пойдут не так живо и оптимистично, как хотелось бы.

В этом случае очень важно не опускать руки и не впадать в депресняк. Нужно спокойно проанализировать ситуацию и постараться найти наиболее вероятную причину ошибки.

Если понять, в чем дело, не получается, то нужно обязательно найти в себе силы для того, чтобы смириться с ситуацией и невозмутимо продолжать начатое дело.

Вы должны быть твердо уверены в том, что Вы обязательно добьетесь успеха. Необходимо постоянно идти к этому успеху, даже тогда, когда кажется, что это НЕРЕАЛЬНО. Реально, еще как реально, просто Вы должны доказать себе и этому загадочному Успеху, что Вы его достойны.

Для того чтобы все получилось, нужно занять активную жизненную позицию. Необходимо перестать ждать милости от кого-либо, а самому взяться за построение своего финансового будущего. Ныть и жаловаться на нехватку времени, денег, на обстоятельства это удел неудачников.

**Для того чтобы достичь успеха, необходимо изыскать все для этого необходимое.**

На первых порах потребуются только желание и смелость взять на себя ответственность за все свои дела.

Свалить все на правительство, начальство, случай гораздо проще, чем признаться себе в том, что никто кроме нас самих не виноват в том, что с нами происходит.

Не стесняйтесь задавать вопросы, страх выглядеть глупым погубил многих. В большинстве своем люди любят отвечать на

вопросы, поскольку это дает возможность почувствовать свою компетентность и полезность.

И только те, кто не знают ответа на вопрос и боятся сами выглядеть глупо, скажут, что-то наподобие «стыдно такого не знать, это же всем известно» и так и не дадут никакого ответа. Поэкспериментируйте. И сами в этом убедитесь.

Читайте больше литературы, которая будет полезна в бизнесе. Забудьте на какое-то время про художественные произведения.

Вы к ним обязательно вернетесь, но чуть позже, когда будете отдыхать только в пятизвездочных отелях в номерах для VIP-персон, а пассивный доход будет многократно превышать все Ваши расходы.

Большинство бизнесменов, как только у них начинает что-то получаться перестают совершенствоваться и интересоваться новой информацией.

И это дает шанс практически каждому обогнать их. Самых выдающихся результатов достигают именно те, кто постоянно находится в поиске новых идей и решений для бизнеса.

Проявите настойчивость и терпение на пути к достижению успеха. Возможно, понадобятся годы, чтобы стать богатым(ой), но ведь и сам путь очень интересен.

Поиск идей и их реализация гораздо заманчивей, на мой взгляд, чем выполнение указаний начальника.

Конечно, можно искать идеи для начальника, а он будет их реализовывать, но и деньги в этом случае получит тоже он. А Вам останется только надеяться на премию.

Человек предполагает, а Бог располагает, так гласит известная истина.

А еще говорят, что если человек настойчиво идет к своей цели, то и Небеса ему помогают. Я в это верю. Я также верю и в то, что когда объединяются люди с похожими желаниями, то они быстрее добиваются своих целей.

Если в Ваши планы входит добиться успеха в online бизнесе, то нам с Вами по пути. И не важно, пользуетесь ли Вы моими услугами или нет, но Вы всегда можете зайти по адресу

<http://forum.onlinehomebusiness.ru/> и поговорить о бизнесе и успехе.

Милости прошу, к нашему шалашу, как говорится ☺

Кстати, если у Вас появятся ко мне какие-то вопросы, то лучше задавать их именно на форуме.

Электронная почта часто дает сбои. Письма теряются. Либо я не получу Вашего вопроса, либо мой ответ не дойдет до Вас.

Иногда я просто могу не заметить чьего-то письма в куче других писем.

А на форуме всего этого нет. Сообщение никуда не пропадет. Так что пишите на форуме. Это надежнее ☺.

-----

Далее ответ на вопрос с чего начать бизнес (заработок) в сети интернет.

# План действий для новичка

Итак, очень важный момент. Сейчас необходимо, чтобы у Вас в голове был четкий план того, что нужно делать, для того чтобы организовать бизнес в сети интернет. Примерно такой:

1. Определите свою цель. Для чего Вам это нужно?
2. Настройтесь на успех. Поверьте в свою удачу и почувствуйте уверенность в том, что Вы обязательно добьетесь своей цели и абсолютно неважно, сколько на это понадобится времени
3. Получите необходимые знания о способах заработка в сети интернет и выберете тот, который Вам больше всего по душе
4. Определите, какие дополнительные знания Вам нужно получить для того чтобы организовать выбранный вид заработка
5. Подсчитайте, сколько денег Вам потребуется на реализацию Вашего замысла, и скопите необходимую сумму
6. Составьте план действий по реализации Вашего замысла
7. Воплотите план в реальность, по ходу можно и нужно вносить коррективы

Вот такие семь шагов я предлагаю Вам пройти. Сложно это или нет, определять Вам. Для кого-то это проще пареной репы, кому-то нужно серьезно над собой поработать, кто-то не сможет справиться и с первым пунктом.

Все дело в выборе. А выбирать только Вам.

Сколько все это может стоить? Ранее уже говорилось, что организовать заработок или бизнес с помощью интернета можно, начав всего с нескольких долларов или с нескольких миллионов долларов.

Дело в возможностях и целях.

С уверенностью можно сказать то, что если Вы планируете получать большие деньги, то сайт Вам делать все равно придется. Самостоятельно или с чьей-то помощью, не имеет значения. Но без сайта и почтовой рассылки на солидный доход в любом виде заработка рассчитывать не приходится.

Без своего сайта можно зарабатывать, только оказывая кому-либо услуги. Можно писать статьи для журналов, можно создавать графику, можно зарегистрироваться на бирже фрилансеров. Но то

же самое можно делать эффективнее, если у Вас будет свой сайт. Поэтому начать рекомендую с создания сайта.

И позвольте дать совет, не связывайтесь с бесплатными способами создания сайтов. Это хорошо для развлечения, но не подходит для бизнеса. Ваши труды пропадут даром, поэтому минимум, что Вам нужно приобрести это хостинг и домен.

Чаще всего при оплате хостинга на несколько месяцев домен можно получить в подарок. Используйте эту возможность. Но обязательно учитывайте момент, который описан в статье: [http://www.onlinehomebusiness.ru/articles\\_1024.html](http://www.onlinehomebusiness.ru/articles_1024.html)

Купив хостинг и домен, Вам нужно будет создавать сайт. Вы можете делать это сами или же заказать его исполнение сторонним исполнителям.

В любом случае перед тем, как тратить деньги, вы всегда можете спросить совета на форуме.

Что ж, это, пожалуй, все, что я хотел Вам рассказать. Моя задача была заинтересовать Вас возможностями заработка в сети и показать, что успех или провал будут зависеть только от Ваших личных качеств.

Надеюсь, что я со своей задачей справился ☺

*С уважением,*

**Евгений Стрельников**

URL: [www.onlinehomebusiness.ru](http://www.onlinehomebusiness.ru), [www.ommcms.ru](http://www.ommcms.ru), [www.biz-tools.ru](http://www.biz-tools.ru)

E-mail: [info@onlinehomebusiness.ru](mailto:info@onlinehomebusiness.ru)

ICQ: 411-312-442

**Телефон:** +7 (963) 763-19-62