



ОНЛАЙН-ШКОЛА С НУЛЯ ДО РЕЗУЛЬТАТА

**ОТ ИДЕИ ДО
ПРИБЫЛИ
В 150.000 Р
ЗА 3 МЕСЯЦА**



ДАВИД ГВАНА

12+

Давид Ираклиевич Гвенцадзе Онлайн-школа с нуля до результата. От идеи до прибыли в 150.000 # за 3 месяца

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39421528
SelfPub; 2018*

Аннотация

Как вам идея зарабатывать на знаниях и экспертизе в интернете? Все что вам нужно – подробная и доступная инструкция по запуску онлайн-школы, которая перед Вами. В ней вы найдете практические советы и рекомендации, как запустить собственный интернет-бизнес. Весь материал проверен на практике и отработан на запуске десятков онлайн-школ.

Содержание

Здравствуйте, друзья!	4
Введение	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Давид Гвана Онлайн-школа с нуля до результата От идеи до прибыли в 150.000 р за 3 месяца

Здравствуйте, друзья!

Если в данный момент вы читаете эти строки, значит, вы осознали, что готовы вступить в мир онлайн-школ и инфобизнеса! Значит, пора приниматься за дело!

Для того, чтобы начать – необходимо понять, как устроен мир онлайн-школ, какие шаги и каким образом нужно сделать! Вам в помощь я и написал эту книгу!

Может оказаться, что вы не сразу после скачивания открыли эту книгу и немного растерялись – «онлайн-школы, инфобизнес...»

Давайте я немного введу вас в курс дела:
термины «онлайн-школа» и «инфобизнес» – это тождественные понятия.

Инфо – это информация, знания и умения. **Бизнес** – вы

знаете.

Таким образом, онлайн-школа или инфобизнес – это коммерческая деятельность по упаковке, продвижению и продаже информации через каналы и инструменты сети интернет.

Несомненным плюсом такой деятельности является тот факт, что можно продавать не только свои знания, но и чужие (других людей). При таком варианте деятельности, вы выступаете партнером какого-то эксперта и продвигаете его услуги в свое онлайн-школе. Как вы понимаете, таких экспертов-партнеров может быть несколько. И каждый из них будет приносить вам доход.

Место классического бизнеса постепенно занимает инфобизнес. Ведь люди проводят в сети интернет все больше времени. Настало время, когда свои знания и умения можно умело монетизировать и использовать для заработка.

Еще один плюс запуска собственной онлайн-школы – это возможность работы из любой точки мира, где есть компьютер и интернет. Вы больше не привязаны к офису. Рабочее место будет там, где вы сами захотите.

А чтобы Вы сразу ощутили всю реальность последующего материала, вот вам отзыв о моей работе коллег, которые тоже работают в сфере инфобизнеса и зарабатывают на любимом

деле:

Ольга Шишкина

коуч, нумеролог <https://vk.cc/8wxv1x>

Игорь Островский

основатель онлайн-проекта «Инфоостров» <https://vk.cc/8wxvJe>

Валерия Поп

основатель онлайн-школы «TalentProYouth» <https://vk.cc/8wxxbm>

Максимилиан Вольнов

онлайн-школа «Лаборатория Саморазвития» <https://vk.cc/8wxyCT>

Также предлагаю вам ознакомиться с остальными отзывами на моей личной странице Давида Гвана Вконтакте <https://vk.cc/8d8PnO>

Вот ссылки на мои основные проекты:

1) Вступайте в группу ВКонтакте:

https://vk.com/formula_sales – полезная информация для инфобизнесменов, коучей, тренеров, владельцев онлайн-школ, психологов и организаторов.

2) Смотрите информацию о нашем главном флагманском коучинге по запуску онлайн-школ, инфобизнесу и продюсированию на сайте:

<http://gvana.ru/onlineschool>



Введение

Поскольку мы начинаем разбор создания онлайн-школ с нуля, то начнем с самого популярного вопроса и первой темы инфобизнеса – определение вашей будущей темы и ниши.

Возможно, сейчас в вашей голове появилась мысль – «вот уж удивил, это и так все знают». Соглашусь, но без этих фундаментальных вещей – не обойтись. Они основа вашего будущего инфобизнеса.

Всегда есть люди, которые будут рассказывать, что перепробовали все варианты курсов и у них никто не покупает и ничего не получается. И вообще, инфобизнес по их словам – «обман и развод».

Если такие товарищи попадают среди подписчиков или клиентов, то тут два варианта: либо из того материала, что я им даю, они мало чем воспользовались и ничего не применили (надеюсь, что вы не такие). Либо, они выбрали заведомо провальные и неудачные темы. Не удивляйтесь, не все темы пользуются спросом и не каждой из них можно заработать.

Давайте сразу перейдём к примеру. Можно ли заработать много денег, обучая других шитью одежды для детей? При-

чем, не особо напрягаясь. Пока вы не стали возражать и глубоко копать, отвечу – да, можно. Можете зайти на YouTube и ввести там – «Одежда для детей». Увидите тысячи бесплатных видео на разных языках, среди которых будут и очень качественные, детальные и подробные, в общем, научат вас шить для детей абсолютно что угодно и как угодно.

Соответственно, вы можете задать логичный вопрос: как можно зарабатывать на том, что и так в изобилии в открытом доступе? Логика ответа «нет» на вопрос о заработке на шитье для собак именно такая. И, обычно она верна: на том, о чём много информации в интернете – не заработать.

Я еще шить, вышивать умею...



В чём же тогда смысл примера? Аудитория, которая покупает курсы по шитью, обычно состоит из женщин за 40 лет: они не знают, что на YouTube этого добра предостаточно, ещё и бесплатно. Кроме того, найти качественную инструкцию не так просто. Добавьте сюда то, что большинству людей нужна обратная связь и подсказки.

Выбор темы и ниши – крайне важная часть мероприятия в деле создания своего инфобизнеса. Под нишей подразумеваются люди, с которыми вы будете работать и которым

будете продавать свои услуги. С этой самой нишей нужно постоянно взаимодействовать, изучать изнутри и понимать её потребности (боли). Нужно знать, как дотянуться до этой аудитории и где ее искать. Иначе говоря, вы должны знать, где находится ваша целевая аудитория и как ее привести к вам. Показать, что у вас есть лекарство от их проблемы (боли, потребности).

Самый простой способ, который я советую новичкам – воспользоваться сервисом Яндекс – Wordstat. Зайдите на него и вбейте в его поисковой строке «курсы шитья». Именно такой запрос за месяц искали около 42000 человек, похожие – «курсы кройки и шитья» – 24 000 человек, а сумма подобных запросов так вообще более 70.000. Делаем вывод, что тема востребована и на ней можно зарабатывать.

Кто-то из вас скажет: «Я буду учить людей успеху». Задам вопрос: а кто ваша целевая аудитория (далее – ЦА). Сформулирую точнее – а как вы к этим людям будете обращаться, кто эти люди? Ответ – «неуспешные люди» не принимается.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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