



Мошкарров Александр

Схемы заработка 2.0

Полная версия

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Александр Валерьевич Мошкарров

Схемы заработка 2.0

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57480856

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-04303-9

Аннотация

Привет, читатель. Если ты остановил внимание на моей книге, значит тебе надоело работать на дядю с большим джипом в гараже и неохота считать копейки, чтобы прокормить семью. Я предлагаю способ начать думать головой, показываю, как это, если ты для себя решил, то добро пожаловать в мир умных людей. Содержит нецензурную брань.

Содержание

| | |
|--|----|
| Заработок на отзывах | 4 |
| Заработок на звонках | 7 |
| Магазин по продаже виртуальных номеров | 12 |
| Заработок на рекламе | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 28 |

Заработок на отзывах

Шаг 1 Подготовка

Сначала нам нужно будет подготовиться. Это будет самый долгий этап, поэтому запаситесь терпением.

Для работы нам потребуется 15-25 аккаунтов электронной почты. Их можно купить, ну или зарегать своими руками.

Обыскиваем весь интернет – ищем сайты, где можно оставить отзыв о ресторане/кальянной/кофейне и т.д. .

Создаём на этих сайтах как можно больше аккаунтов. Для этого нам и нужна была почта. Да, нужно делать это вручную. Это будет нудно. А еще вас может ожидать бан. Поэтому регаем по одному аккаунту на каждом сайте, потом еще по одному и так далее. И работайте через браузер TOR, тогда риск бана будет сведён к минимуму. А еще лучше делать ставить прокси под каждый аккаунт.

Теперь, когда вы зарегались, пытаемся хоть как-то сделать наши аккаунты живыми. Заходим на аккаунты, оставляем рандомные отзывы, ставим аватарки (где это возможно), создаем иллюзию живого человека.

Дальше нужно подготовить отзывы для всех аккаунтов. Можете написать сами, а можете потратить какую-нибудь тысячу рублей и не париться. Идем на любую копирайт-биржу, и покупаем там оптом хорошие отзывы о кофейне, ре-

сторане и т.д.

Всего на подготовку уйдет около 1 недели при упорной работе каждый день.

Шаг 2 Монетизация.

Нам нужно пихать наши услуги по поднятию рейтинга всем заведениям и любыми методами. Можно сделать инстаграм аккаунт, накрутить туда несколько тысяч подписчиков и продвигать свои услуги там – писать всем инстаграм заведениям в личку с предложением своих услуг. Пишем что-то вроде:

"Я представляю такую-то компанию, мы повышаем рейтинг и оставляем отзывы с 25+ аккаунтов на всех сайтах где можно таковые оставить. Ваш рейтинг будет самым высоким, и вы сразу почувствуете наплыв людей!"

Можно также сделать телеграм канал, и от лица админа писать уже админам телеграм каналов этих самых заведений. Можно комбинировать эти методы. Методов уйма, а самое главное, что люди действительно готовы платить за это довольно большие деньги.

Заключение

Также можно выйти на американский рынок и делать там уже реально большие деньги, ведь просить от 500\$ там будет не стыдно.

Вы можете нанять какого-нибудь паренька, чтоб оставлял заготовленные отзывы за вас и отдавать ему процент с прибыли. Искать таких можно на форумах и бордах. Таким об-

разом можно выйти на пассивный заработок.

Подводя итоги, хочется сказать, что схема действительно приносит прибыль, и пожалуй, не умрет никогда и может приносить больше 50000 руб в месяц.

Заработок на звонках

Итак, зарабатывать мы будем на целевых звонках, за которые нам будут платить до 15.000 рублей. Знаю, что это звучит фантастически, но это действительно так.

Теперь давайте познакомимся с ресурсом на котором можно заработать такие деньги. Международная партнерская сеть Платформа Marketcall – специализируется на формате Pay Per Call (оплата за звонок), а также имеет инструментарий для партнерских программ формата CPL и CPA.

Ничего сверхсложного, это партнерский маркетинг. Рекламодатель обращается в партнерскую программу и говорит: "мне нужны звонки, хочу чтобы клиенты покупали мои товары". Партнерка выдает вам номер телефона и вы начинаете привлекать трафик на выбранный оффер.

Заинтересованный человек читает ваше рекламное предложение, видит номер телефона и совершает целевой звонок. Вам на счет переводят деньги от рекламодателя. Выплаты производятся на ваши платежные реквизиты каждую неделю. Вам остается масштабировать процесс, для получения большей прибыли. Все просто!

По порядку

Думаю вы поняли принцип работы, давайте рассмотрим, как это работает на практике.

1. Проходите простую регистрацию на сайте (с этим спра-

вится каждый и описывать этот процесс я здесь не буду). После регистрации вы попадете в свой рабочий кабинет, где вам нужно взять номер телефона для работы. Вам нужно перейти в раздел "номера".

Следует нажать на кнопку "арендовать номер". Далее выбираете в страну. Российская федерация, США, Великобритания и т.д. Но вполне достаточно России. Выбирайте бесплатный номер.

2. Теперь нужно выбрать оффер, на котором мы будем зарабатывать. Переходим в раздел "офферы" и сортируем их по выплате.

Рекламодатели здесь такие: недвижимость, страхование, кредитование, электронная коммерция, туризм, юридические услуги, автомобили, строительство, ремонт, медицина – это самые жирные тематики для заработка.

Наша задача выбрать офферы либо средних рекламодателей, либо жирных. Это может быть недвижимость и автомобили. По желанию можете взять страхование и кредитование.

При выборе оффера обязательно смотрите на лимит звонков, разрешенных на данный период времени.

Также обязательно смотрите на разрешенный вид трафика.

Работайте с тем, что вам по душе. После выбора оффера вы можете связаться с вашим личным менеджером и задать ему все интересующие вопросы по выбранному офферу. По-

сле подключения оффера вы уже можете приступить к работе. Далее мы нажимаем "создать компанию". При создании рекламной кампании, выбираем разрешенные способы привлечения трафика (нас интересует трафик с досок объявлений).

Отправляете созданную рекламную кампанию на модерацию. Ждете, когда ее одобряют и переходите к следующему шагу.

3. Теперь вам нужно выбрать платежную систему, на которую вы будете выводить заработанные деньги. Переходите в раздел "платежные реквизиты" и подключайте удобный вам способ вывода денег.

4. Теперь нам нужно каким-то образом привлечь трафик на наш оффер для заработка. Здесь есть очень простой и легкий, а самое главное не требующий вложений способ привлечения заинтересованных людей. Это все известные бесплатные доски объявлений. Самое главное, что этот способ разрешен партнерской программой, он доступен каждому и не требует специальных знаний. Это просто манна небесная для новичков в вопросах заработка, у которых нет денег на дорогостоящую рекламу.

Итак, вашу рекламную кампанию одобрили. Теперь берите номер телефона из вашей рекламной кампании в рабочем кабинете партнерской программы и идете на сервис, предоставляющий активацию СМС (их много, выбирайте тот, который вам по душе).

Как это работает? Регистрируем личный кабинет на сайте СМС активатора, на виртуальный номер, который выдает этот сервис, размещаем объявления с указанием виртуального номера и устанавливаем переадресацию на свой номер (номер из рекламной кампании в партнерской программе), принимаем теплые звонки от клиентов.

Объясню более подробно.

Регистрируйтесь на таких площадках как Авито, Циан или других досках объявлений.

Размещаете объявление по тематике выбранного вами оффера. В объявлении указываете номер для переадресации звонков (номер вы купили на сайте СМС активаций).

Заинтересованные люди звонят на этот номер – происходит переадресация на номер, который вы прикрепили в партнерской программе Marketcall и за каждый целевой звонок вам выплачивается вознаграждение.

Если у вас нет денег на покупку номера для переадресации звонков, вы можете использовать свой номер телефона.

Что касается оформления объявлений. Многие рекламодатели в партнерке предоставляют рекламные материалы. Вам нужно зайти в выбранный вами оффер и нажать "детали оффера". Там вы найдете всю необходимую информацию для составления качественного объявления.

При составлении объявлений вам необходимо подключить фантазию и креативность. В объявлении нужно указать окончательную цену с учетом скидок и акций. После разме-

щения объявления статистику эффективности вашей работы можно отследить в рабочем кабинете в разделе звонки оплата. Я думаю, что с этим все понятно.

Создаете ручками объявление, прикрепляете качественные фотографии и телефон – ждете пополнения бюджета в рабочем кабинете партнерской программы. Если вам не хочется руками это все делать, тогда есть другой способ продвижения вашего оффера. Вы Можете разместить ваше объявление сразу на нескольких досках объявлений, но это платно. Есть сервис автоматического размещения объявлений JCAT. <https://www.jcat.ru/>

Они предлагают разместить ваше объявление сразу на 32 досках объявлений. Если у вас есть небольшая сумма денег и вы не хотите тратить время на размещение объявлений вручную, тогда это отличное решение. Конечно, новичкам проще будет все сделать самостоятельно и без лишних вложений.

Ну и напоследок хочется сказать, что это не единственный способ привлечения трафика на выбранный вами оффер. Если у вас достаточно опыта, вы можете использовать рекламу в соц.сетях, таргетированную рекламу и прочее. Только внимательно читайте раздел с разрешенным видом трафика.

Магазин по продаже виртуальных номеров

1. Регистрируемся на 5-10 площадках с виртуальными номерами. Например на этих:

sms-activate.ru

onlinesim.ru

simsms.org

5sim.net и т.д.

2. Получаем API ключи (нужно немного поюзать гугл, что бы понять что это и для чего нужно)

3. Создаем сайт сервиса смс активаций. Вот оно главное наше вложение. Если вы не умеете это делать, то придется выложить разработчику сумму от 1000\$ это не большие деньги и окупятся они за 7-10 дней, но все таки деньги.

4. Наш сайт через API подключаем к каждому сервису смс активаций. Т.е. получается поток: API юзера на нашем сайте-Наш сайт-наш API на сервисе смс активаций-Номер телефона.

Если писать по русски то: Юзер на нашем сайте делает запрос на номер телефона для регистрации в ВК – наш сайт передает этот запрос но уже по нашему API на сайт например sms-activate.ru – смс актив выдает нам номер – мы транслируем этот номер юзеру нашего сайта.

Точно так же происходит и с полученными смс сообщениями. От ВК приходит сообщение на sms-activate.ru – сайт передает нам это сообщение- мы передаем это сообщение юзеру. Если не поняли как все происходит, то вы долбоеб, закрывайте эту статью.

5. На нашем сайте организовываем оплату, свои API ключи каждому юзеру (это ВАЖНО, т.к. спаммеры и флудисты используют профессиональный софт для регистраций).

6. Цены на нашем сайте поднимаем на 1 рубль (в отличии от других сервисов смс активаций. Например максимальная цена на регистрацию в ВК будет на сайте simsms.org и она будет составлять 18 рублей.

Значит устанавливаем на НАШЕМ сайте регистрацию в ВК 19 рублей и мы имеем 1 рубль разницы при регистрации юзера в ВК через наш сайт на сайте simsms.org

Ну а если запрос будет отправлен на sms-activate.ru то мы поймеем с одного юзера уже 2 рубля. Вот суммы не большие, но если учесть, что в сутки происходит около 2000-3000 регистраций ТОЛЬКО в ВК, плюс добавить к этому ОК, Юлу и т.д., то вполне будет набираться 10 000-20 000 регистраций в сутки. И с каждой регистрации мы будем иметь 1 рубль...

7. Реклама. Она возможна как бесплатная (Форумы, доски объявлений, свой ютуб канал, паблики в вк, спам), так и платная (гугл, яндекс, тизерная реклама, баннеры и т.д.) Тут уже вам решать, вкладывать деньги в раскрутку, или нет.

8. Возникает вопрос, а в чем собственно наше преиму-

щество перед другими площадками смс активаций? Тут все просто. Зайдите на любой сервис смс активаций и вы увидите количество доступных номеров для регистрации. Где то их 100, где то 900, ну а у нас доступных номеров постоянно будет 3000-5000 что очень положительно повлияет на спрос среди спамеров/флудистов. Так как у них каждая потерянная минута из-за отсутствия номера отнимает существенную часть денег. Плюс куда удобнее и дешевле купить софт под сайт с 3000-5000 доступных номеров, чем покупать 5-7 разных ботов под 5-7 сайтов с 100 доступными номерами.

Итоги

Что мы имеем на выходе? Готовый сайт, месяц-два усиленной рекламы и **ВЕЧНЫЙ**, реально **огромный пассивный доход**. Ну раз в месяц наверное нужно будет проверять как работает сайт, нормально ли все, функционируют ли все сервисы смс активаций куда мы подключились и т.д. Но это будет занимать 4-5 часов в месяц, так что такой заработок можно вполне считать пассивным.

Заработок на рекламе

Самая ключевая проблема в поиске клиентов для наших клиентов – Да их полно, основная заключается в том, что таких как ты, кто хочет продать какие-либо услуги очень много на рынке. И все делают одно и то же. Находя бизнес, выходят на ЛПР (лицо, принимающее решение) будь то директор, управляющий, владелец или маркетолог, отвечающий за рекламу. Дальше все просто – продают, мол купите нашу услугу, мы сделаем вам хорошо.

Единицы предлагают сделать что-то бесплатно на тест, чтобы показать свою компетенцию, а уже после просить за это деньги. Еще меньше людей сразу показывают свою компетенцию и сразу берут за работу деньги.

Собственно, ты будешь относиться к тем, кто сразу показывает компетенции и указывает на дыры, через которые бизнес теряет деньги, а их владелец точно не хочет их терять! При этом ты будешь работать только с теми, кто уже инвестирует в рекламу, кто уже понял, что это надо и тратит на это бюджет. То есть тебе не придется убеждать и доказывать как круто использовать директ и что это даст новых клиентов.

Важный момент – нашел ты клиента, а как ему клиентов искать?

Тут все просто.

Выделяю 3 пункта:

1) Классика. Покупаешь/берешь слитые курсы по настройке яндекс директа. Либо просто идешь на бесплатные форумы по этой теме и учишься. Подробно расписывать не буду, это не нужно.

2) Посредник. Ищешь человека, который занимается настройкой и продаешь ему клиента за процент. Также ты можешь показывать компаниям кейсы своего партнера. Ведь когда ищешь компанию, с которой работать – часто спрашивают портфолио, кейсы и тд. Как искать таких людей и на каких условиях с ними работать – я тебе тоже расскажу. И даже дам тебе ссылку на такую компанию, которая будет тебе отстегивать по 20% за каждого клиента.

3) Нанимаешь директологов по удаленке, либо в офис и загружаешь заказами.

Этот вариант подойдет, когда у тебя уже много заказов и хорошая репутация.

Еще непонятно? Окей, погнали пошагово:

ШАГ ПЕРВЫЙ: Выбираем нишу. Ключевые слова.

На самом деле нишу можно взять любую, но искать будет приятнее, когда выберешь то, что тебе интересно.

Дальше выписываешь ключевые слова. Выписывай именно те, по которым будут искать этот товар или услугу.

Приведу пример:

Возьмем 3 направления:

Недвижимость

Матрасы

Холодильники

Теперь в каждой ключевые слова (для примера всего по три пишу, тебе лучше больше): Аренда недвижимости Купить недвижимость Недвижимость за границей Купить ортопедический матрас Матрас на заказ Заказать матрас Интернет магазин холодильников Купить холодильник Холодильник в кредит

Важный момент.

Лучше прописывать ключевые слова, которые горячие так сказать. Со словами купить, заказать, приобрести, срочно и т.д. Можно как товары, так и услуги.

ШАГ ВТОРОЙ: Потенциальные клиенты.

Открываешь ссылку: <https://yandex.ru/search/ads>

Тут ты можешь посмотреть, кто продвигается в конкретном городе по тем ключевым словам, которые ты выписывал ранее. Да-да, ты можешь посмотреть, кто уже рекламируется по таким ключевым словам и тратит на это деньги, а значит готов к разговору с тобой.

Дальше я думаю ты догадываешься. Пишешь ключевые слова и листаешь страницы, просматривая кто в этом списке лишний. То есть, кто рекламируется по этим ключевым словам, но не является компанией с этим продуктом.

Доходит?

Ты высматриваешь тех, кто тратит свои деньги впустую от того, что их горе-директологи криво настроили рекламу по

левым ключевым запросам. И именно на эту ошибку ты им будешь указывать! Ниже примеры в виде скринов.

Сразу скажу, что все ниши я взял из головы и в каждой ты посмотри по сколько примеров левых компаний.

В КАЖДОЙ, КАРЛ!!!

Это непаханное поле, теперь ты понимаешь, что это бесконечный источник клиентов, заинтересованных клиентов! Готовых платить и уже платящих за рекламу!

Итак, погнали:

ШАГ ТРЕТИЙ: Получаем контакт ЛПР (лицо, принимающее решение) Переходишь на сайт потенциального клиента и тут есть развилка:

1. Отправлять скрины на почту Ты можешь просто сделать скрины, как я выше, и отправить им на почту, ждать ответа. Но это не самый лучший способ.

Гораздо лучше использовать следующий.

2. Сразу звонить!

Но что говорить, спросишь ты? Всё просто. Вот несколько вариаций, с чего можно начать разговор, я не стал прописывать слово в слово, только концепцию, потому как у каждого свой стиль и главное тут уловить основную мысль.

– Добрый день, это компания “Продирект” мы с Вами уже работаем и настраиваем вашей компании рекламу в яндекс директ. У нас возникли вопросы к руководителю, а телефон его прямой потерял, соедините пожалуйста или скажите как связаться?

– Добрый день, у вас реклама в интернете настроена так, что ваша компания теряет деньги, скажите с кем я могу обсудить этот вопрос, чтобы помочь решить проблему?

– Добрый день. Искал в интернете где купить холодильник, но в рекламе появился Ваш сайт. Я сам занимаюсь настройкой рекламы, вот решил позвонить, чтобы предупредить, что вы теряете деньги в пустую. Скажите с кем я могу обсудить этот вопрос, чтобы помочь решить проблему?

В общем, думаю посыл понятен. Ты звонишь и либо представляешься компанией, которая уже работает с ними или как человек, который хочет помочь и сразу указывает на проблему.

Важно именно указывать на проблему потери денег.

Потому что если ты просто будешь говорить, что директ настроен неверно, то менеджеру по сути пофиг, а вот если ты скажешь, что деньги компания теряет, а она будет тем человеком, который укажет это руководителю + еще и соединит с тем, кто решит проблему, тогда это сработает.

Ты начинаешь разговор, а дальше по ситуации.

Если менеджер ни в какую, попробуй надавить на то, что ты все равно достучишься до руководителя, а когда тот узнает, что менеджер так накосячила, то ему не поздоровится. Только не угрожай напрямую. А вежливо спрашивай. Мол, когда (не если, а именно когда) руководитель узнает, что вы не захотели соединять, как он отреагирует.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ: Связываемся с самим потенциаль-

ным клиентом и закрываем его на сотрудничество.

Уже разговор с руководителем. Тут в целом тоже все просто. Объясняешь ситуацию и говоришь, что можешь исправить это.

Тут есть развилка.

1. Мол давайте я бесплатно неделю буду вести вам рекламную кампанию, если результаты станут лучше, то будем работать на платной основе.

2. Давайте я вам подредактирую рекламную кампанию уже существующую и вы посмотрите эффект, если показатели улучшатся, то будем работать на платной основе. Тут можно добавить стоп слов, убрать лишнее из их РК (рекламной кампании).

3. Давайте сразу я вам настрою качественно, у меня большой опыт или мы вебстудия (если ты будешь работать с вебстудией, которую я дам или найдешь свою). Вот мол примеры наших работ, результаты, кейсы, отзывы.

ШАГ ПЯТЫЙ: Оказываем услугу и получаем деньги. Делаешь сам или отдаешь партнерам то, о чем договорились, и тадам – профит!

Вот так по сути просто.

Итак, давай подведем итог!

Ты находишь простым методом компании, которые уже продвигаются, но их реклама настроена криво, они теряют деньги. Ты им предлагаешь суперские условия по работе.

Какой адекватный предприниматель откажется?

Верно, откажется только глупый. Либо ты до него просто не донес ценности и не объяснил все, либо он просто и правда неадекват. Забей, иди дальше к другому.

А теперь к цифрам. Вполне реально за 1 день найти и 100 таких компаний. Я не ошибся. 100 компаний.

Еще 2-3 дня уйдет на то, чтобы их обзвонить и пообщаться. Даже при самой плохой конверсии в 5% (это прям минималка) будет 5 клиентов. Средний чек за директ по рынку 10 000р. Если ты делаешь сам, вот считай 50 000р. Если ты отдаешь другим, ну как договоришься.

Например, та компания, контакты которой дам, платит 20% – это выходит 2000р. с клиента. $5 * 2000 = 10\ 000$ р. Если они будут дальше работать, то это ежемесячно по 10 000р на пассиве.

Теперь посчитай, сколько ты за неделю, месяц, можешь набомбить таких клиентов?

Верно – сколько угодно, только успевай делать! И это только средние цифры. Я знаю компании, которые настраивают директ по 50 000р. и у них очередь из клиентов.

Допустим, ты будешь работать с ними и они тебе будут платить всего по 10%, а это 5000р. Итого с 5 клиентов уже 25 000р. В общем, тут вариантов развития очень много. Нет ограничений, ты можешь работать с любыми.

Ну, а компаний-вебстудий и частников, с которыми можно партнериться еще больше. Думаю, тут не составит труда вбить в поиске и написать им. Тут уже как договоришься.

Можно вариант фиксированной одноразовой платы за клиента или же на постоянной основе %.

Можно по договору. Не рассказывай, как ты их ищешь, просто предоставляй и получай свои деньги. Изначально обращаешься и говоришь, что есть клиенты, готов отдать за фиксу или %.

Дальше обсуждаешь детали.

А теперь мои любимые и тобою долгожданные бонусы!

1 бонус. Телеграм-аккаунт директора веб-студии, которая готова платить по 20% с приведенных клиентов ежемесячно. Напиши мне, если хочешь сотрудничать, и предоставлять клиентов с директа, линк на директора веб-студии дам в лс.

Писать: *контакт автора*

2 бонус. Как можно масштабироваться и создать свой директ-отдел. Для начала надо найти исполнителей. Во-первых, ты можешь искать уже действующих, но я рекомендую брать новичков.

Например собираешь всех участников курсов по директу vk через сервис Таргетхантер, дальше показываешь им рекламу с предложением о работе. Или пишешь продающий пост и размещаешь его в группах с фрилансерами. Почему выгодно работать с новичками? Они меньше захотят за свою работу. Еще один вариант – искать через сервисы по поиску работы и собирать резюме тех, кто хочет устроиться на постоянной основе в компанию директологом за фиксированную оплату.

При этом можно брать совсем новичков и обучать их директу давая какой-то курс с паблика, но аргументируя тем, что компания твоя вкладывается в обучение, поэтому ему месяц минимум надо отработать, при этом ты будешь ему платить зп. Лично я рекомендую сначала в онлайн набрать команду, а потом и в оффлайн в офис.

Давай посчитаем арифметику. 10 клиентов со средним чеком в 10 000р за месяц работы в директе = 100 000р. 1 менеджер может вести легко 10 рекламных кампаний в месяц, средняя зп 20 000р.

Аренда офиса в месяц 15 000 – 20 000р. Итого: 100 000р – (зп 20 000р + офис 20 000р) = 60 000р.

Минус налоги, издержки мелкие итого 40 000 – 50 000р. чистыми И это только с одним менеджером.

А если их 2-3-5-10?

При этом за офис ты единожды платишь и с каждой следующих 10 компаний не отнимаешь аренду. Сумма будет выше. 3 бонус. Допустим, ты не хочешь масштаба и тебе комфортно работать просто передавая клиентов кому-то. А как насчет допродаж?

Скажем, через месяц, когда показаны результаты, можно позвонить и предложить дополнительные услуги.

Какие?

Во-первых, те, что есть у компании партнера, с кем ты работаешь.

Во-вторых, любые из сферы интернет-маркетинга. Тарге-

тированная реклама вк, фейсбук, инстаграм, SEO-продвижение, оптимизация сайта и т.д. Что делать, если твой партнер не делает такую услугу? Хм... найди другого ;)

Объясню, почему это так хорошо. У тебя уже купили услугу, ты уже показал результат.

Как думаешь, если ты предложишь что-то еще, что даст новый результат, то какие шансы на успех?

Ясен пень, гораздо проще продать действующим клиентам, чем новым. Собственно, на этом все! Удачи в поиске жирных клиентов! Напомню, по всем вопросам обращайся ко мне в телеграм: *контакт автора*

Мануал подошел к концу. Самая ценная информация – как находить и закрывать клиентов для заказа. Остальное можно получить и без помощи автора, просто действуем способами о которых вам достаточно рассказали выше.

Прислушайтесь к моему совету – изучите нишу с которой будете работать, как минимум чтобы вам хватало знаний для простенькой рекламной кампании. Без этого вам будет сложнее понимать процесс выполнения работы и внутренние механики этой системы.

Сразу же советую начинать с посредничества, на изучение и практику вы потеряете слишком много времени, к тому же еще и можете потерять клиентов. Потому первым делом находим клиентов, а далее следуем к поискам постоянных исполнителей.

Да, первое время вы будете зарабатывать не так много, но

в перспективе это самый верный путь. Вам ничто не мешает через какое-то время организовать свое агентство.

деньги на рейтинге

Суть данной схемы – получить деньги за счёт накрутки голосов в рейтинге для пиратских версий онлайн-игр. Деньги весьма скромные, однако отнимает очень мало времени (в нашем случае 30 минут в день).

Давайте сразу поговорим о плюсах и минусах этой темы!

Плюсы:

- 1) Не нужно вкладывать деньги.
- 2) В лёгкую повторить каждому.
- 3) В этом способе не нужно искать посредников, нужен только клиент (клиент- это не проблема) и время.
- 4) Если постараться, первые деньги можно получить через 2 дня.
- 5) За время заработка схема учит человека торговаться и грамотно общаться с клиентом. Поскольку эти навыки будут оттачиваться.

Минусы:

- 1) Это очень скучно.
- 2) Однообразные действия.

Схема кратко:

Создаём большое количество аккаунтов (чем больше аккаунтов, тем больше заработок и тем больше тратим времени). В нашем случае это 50 аккаунтов. Если не учитывать время на создание аккаунтов, то мы тратили по полчаса в

день и примерно два дня в конце месяца. За три месяца заработали 20 тысяч гривен (если человек готов тратить на это кучу времени, суммы могут быть гораздо больше, но это скучно, как мы уже поняли).

При помощи VPN сервисов, голосуем за нужный нам сервер игры. За каждый голос мы получаем награду. Все награды перекидываем на 1 аккаунт. Продаём полученные награды за игровую валюту, а валюту выводим в гривну или российский рубль.

Схема развёрнуто:

В настоящее время из игроков об этой схеме знают единицы и “океан” ниже среднего заполнен.

Есть сайт mmotor.ru, на нём размещены пиратские сборки серверов различных онлайн игр, на которых прокачка персонажа ускорена в тысячи раз или установлены старые версии клиента игры (например, восьмилетней давности) это привлекает игроков. На скриншоте ниже главная страница сайта, на ней мы видим 8 игр.

Переходим в раздел «RF Online» (он второй снизу) rf.mmotor.ru (мы зарабатывали на этой игре, но вообще не особо принципиально какую выбирать, суть заработка одна и та же). На скриншоте ниже видим список серверов. Для заработка мы выбрали второй сервер, поскольку на нём администрация разрешает продавать игрокам игровые ценности за реальные деньги (Российский рубль или другая валюта).

Красным овалом обведено количество голосов за этот сервер. Голоса сбрасываются каждый месяц.

Особенность пиратских серверов, что их администрация поощряет игроков за каждый отданный голос в пользу их сервера. Но сайт, на котором размещён топ серверов, разрешает голосовать 1 раз в сутки. Это можно обойти при помощи VPN сервисов и создав большое количество аккаунтов.

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.