

ДЕНЕЖНАЯ

ТЕМА

Как выбрать прибыльную тему информационного продукта, который гарантировано купят



12+

Александр Доценко

Александр Анатольевич Доценко
Денежная тема. Как
выбрать прибыльную тему
информационного продукта,
который гарантировано
купят (пошаговый чек-лист
с подробными пояснениями)

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65973185
SelfPub; 2021

Аннотация

Вам нужна тема продукта, которая принесет деньги?

Пошаговый чек-лист с подробными пояснениями «Денежная Тема. Как выбрать прибыльную тему для информационного продукта, который принесет деньги».

Для коучей, экспертов, психологов, консультантов, инфобизнесменов, продюсеров, владельцев онлайн-школ и тех, кто продает в интернет свои знания и умения или только планирует это сделать.

Ваш результат:

1. создадите базу потенциально востребованных идей продуктов;

2. выберете тему прибыльного продукта, за который клиенты готовы платить деньги.

Вы узнаете и научитесь:

- как правильно описать идею продукта;
- как придумать четкое и емкое название для продукта;
- за что клиенты платят деньги и как использовать это знание

на практике;

- главный принцип выбора прибыльной темы продукта;
- 10 источников идей для продуктов;
- как привлечь внимание к продукту и заработать деньги;
- принцип ССД поиска денежных идей;
- как оценить денежный потенциал продукта;
- как выбрать прибыльную тему продукта;
- и т.д.

Содержание

Соглашение об использовании информации	5
Об авторе	8
Вступительное слово	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Александр Доценко
Денежная тема. Как
выбрать прибыльную
тему информационного
продукта, который
гарантировано купят
(пошаговый чек-лист с
подробными пояснениями)**

**Соглашение об
использовании информации**

Электронная книга «Пошаговый чек-лист с подробными пояснениями «Денежная тема. Как выбрать прибыльную тему информационного продукта, который гарантировано купят» (далее по тексту – электронная книга) защищена законом об авторском праве и смежных правах на территории Украины, России, стран СНГ и Балтии, Ближнего и Дальне-

го Зарубежья.

Все авторские и смежные права принадлежат Доценко Александру Анатольевичу.

Дальнейшее воспроизведение всей электронной книги или любой ее части, даже абзаца, сохранение текста или всей электронной книги в какой-либо форме и какими-либо средствами (электронные или механические, включая печатные формы, фотокопирование, запись на магнитный, оптический носители) или обращение любым способом в иную форму хранения информации, запрещается.

Электронная книга предназначена для личного использования и поставляется в виде «как есть». Она подготовлена для того, чтобы предоставить наиболее точную и достоверную информацию об обсуждаемом в ней предмете, доступную автору на момент ее подготовки. Принимая во внимание быстро меняющиеся условия обитания в сети интернет и высокую скорость происходящего в ней информационного обмена, автор оставляет за собой право корректировать свою точку зрения и вносить дополнения и изменения в текст настоящей публикации, исходя из вновь открывающихся обстоятельств.

Электронная книга имеет единственной своей целью предоставить читателю информацию по рассматриваемым в ней вопросам и распространяется с пониманием, что автор, издатель и законный распространитель электронной книги не претендуют на предоставление каких-либо юридических,

финансовых или профессиональных рекомендаций и советов. Если необходима юридическая или профессиональная помощь по затронутой тематике, следует обращаться к соответствующим официальным службам. Автор, издатель и законный распространитель электронной книги не несут никакой юридической или финансовой ответственности за действия третьих сторон, ошибки, непонимание и/или неправильное применение ее материалов.

В электронной книге выражено мнение автора по данному вопросу. Мнение издателя и законного распространителя электронной книги может кардинально отличаться от мнения читателя.

Ни издатель, ни автор, ни законный распространитель электронной книги не несут какой-либо ответственности за действия, которые будут выполнены читателем после изучения ее материалов, а также за неверную интерпретацию ее содержания.

Все действия, предпринимаемые читателем на основании информации, изложенной в электронной книге, совершаются им на собственный риск и не накладывают ни каких обязательств на автора, издателя или законного распространителя настоящего издания.

Об авторе

Александр Доценко – основатель проекта «Бизнес Эксперта. Как превращать знания в деньги!», автор блога «Мысли о бизнесе, успехе и жизни!», организатор и участник закрытого сообщества успешных предпринимателей «Мозговой Центр 4X».

Свои знания использует для того, чтобы помочь тысячам людям добиться успеха в жизни и организовать собственный бизнес в интернет. Список его клиентов составляет 17897+ человек из 34 стран мира.

Является автором 800+ статей об организации бизнеса в интернет, провел 300+ живых вебинаров, разработал 200+ коммерческих электронных текстов и 10+ уникальных тренинговых программ.

При работе с клиентами Александр придерживается ключевых ценностей, которым не изменяет:

– **Теория + Практика = Результат.** В любой сфере можно получить гарантированный результат, когда теория и практика идут вместе, рука об руку. Именно знания, подкрепленные опытом, имеют ценность для клиента. Практикуй то чему учишь.

– **Простота залог успеха.** Принцип простоты, четкости и конкретности являются залогом успеха. Простые вещи дают результат, сложные отдаляют от него.

– **Будь честным.** Честность превыше всего, а обман ни к чему хорошему не приводит. Нужно относиться к другим людям так как вы хотели бы чтобы они относились к вам.

– **Искренняя заинтересованность в результате клиента.** Важен результат клиента и поэтому нужно сделать все для того, чтобы он смог достичь поставленных целей максимально быстро и легко.

– **Личностный рост.** Обучая других людей, мы обучаемся сами. Важно постоянно изучать новые знания и направления для того чтобы развиваться самим и помогать развиваться другим.

Контакты:

Доценко Александр Анатольевич

www: <https://aleksandrdotsenko.com>

e-mail: dotsenko.aleksandr@gmail.com

Вступительное слово

Сколько себя помню – я всегда продавал информацию.

Сначала это были различные руководства и сборники полезной информации, потом – брошюры и книги. Длилось это несколько лет и после окончания института я перестал заниматься этой деятельностью. Правда через 5 лет, жизнь преподнесла мне неожиданный «сюрприз» – мой офис обокрали, и воры вынесли все мое полиграфическое оборудование (на тот момент я занимался оказанием услуг в области малотиражной полиграфии). Я остался без денег и средств к существованию. В этот момент я вспомнил о своем прошлом опыте и решил заработать нужную мне сумму денег, продавая информацию о том, что умею делать лучше всего – изготавливать визитные карточки.

Я упаковал весь свой практический опыт производства визитных карточек в пошаговое руководство и начал активно продавать его в интернет. Клиенты получали от меня не только внушительный пакет с подробным описанием технологического процесса производства визитных карточек, но и образцы визитных карточек, произведенных по данным технологиям. Благо у меня их было много, а клиентов на изготовление визитных карточек всегда хватало.

Позже я стал узнавать, что кто-то из моих клиентов открыл на базе моей разработки свой домашний полиграфи-

ческий бизнес и начал зарабатывать деньги, а кто-то просто делал визитные карточки для себя и своего близкого окружения. Мне было радостно и приятно, что люди, купившие у меня технологию изготовления визитных карточек, получили результат.

После этого случая, продажа информации в интернет стала для меня системным занятием и незаметно превратилась в небольшой бизнес. Сейчас я продаю информацию в самых различных форматах, начиная от продаж электронных книг и заканчивая программами коучинга и наставничества.

Каждый раз приступая к созданию нового информационного продукта, я самому себе задаю два простых вопроса:

- Тема этого продукта будет востребована у людей?
- Они готовы за этот продукт платить деньги?

Я постоянно ищу ответы на эти вопросы, пробую и экспериментирую.

Когда я только начинал заниматься продажей информации через почту, многие вещи я не понимал и действовал интуитивно. Некоторые тиражи моих инструкций, руководств и сборников полезной информации были невостребованными и периодически приходилось их сдавать в макулатуру, чтобы хоть как-то вернуть деньги, вложенные в их производство, а какие-то из них раскупались так быстро, что я заказывал дополнительный тираж.

Каждый раз, когда такое происходило, я задумывался о том, почему люди за одну информацию платят деньги с боль-

шим удовольствием, а за другую не хотят уплатить и копейки.

Начав продавать информацию в интернет, я столкнулся с той же проблемой – не за всю информацию люди готовы платить деньги. Одна информация пользуется спросом и деньги от ее продажи «капают» каждый день, а другая просто «висит» на сайте, и никто ее не покупает.

То, о чем я сейчас пишу, касается каждого, кто зарабатывает или только принял решение начать зарабатывать в интернете на продаже своих знаний и умений.

И таких людей много.

Это эксперты, коучи, психологи, консультанты, продюсеры, владельцы онлайн-школ, инфобизнесмены и все, кто продает собственные знания и умения в виде информационных продуктов, начиная от обычных электронных книг и заканчивая индивидуальными программами обучения.

Проблема выбора прибыльной темы для создания информационного продукта существует, и каждый эксперт ее решает по-своему. Одни ориентируются на личную интуицию, другие копируют других экспертов, а третьи просто создают много продуктов в надежде, что некоторые из них принесут им деньги.

Такие способы решения проблемы выбора прибыльной темы информационного продукта мне изначально не нравились, так как они не поддаются оценке и анализу. Пришлось самому решать эту проблему и тестировать на практике мно-

жество различных теорий, решений и способов.

В результате я нашел свой способ выбора прибыльной темы информационного продукта, за который клиент готов уплатить свои деньги. Он кардинально отличается от того, что есть на рынке, начиная от создания собственной базы идей и заканчивая системой оценки критериев, ответственных за многие этапы создания информационного продукта.

До сегодняшнего дня я ни с кем не делился этой информацией в полном объеме. Частично об этой системе я упоминал в своей тренинговой программе «Мастер электронных книг 2.0 Как написать электронную книгу за 31 день» в разрезе создания линейки электронных книг.

Пришло время поделиться этой информацией и с вами.

Я упаковал свой опыт выбора прибыльной темы информационного продукта в пошаговый чек-лист с подробными пояснениями. Мне важно, чтобы вы получили гарантированный результат от его изучения, а не просто прочитали, но так ничего и не сделали, так как не поняли, что нужно делать и в какой последовательности.

Чек-лист имеет целый ряд особенностей.

Во-первых, я поделюсь с вами личными ТОП-10 источниками идей для создания денежных продуктов. Я описал именно те источники идей, которые позволяют быстро найти идеи продуктов, которые потенциально востребованы у целевой аудитории, и что самое главное – они готовы за них платить свои деньги.

Во-вторых, я покажу как правильно описать идею будущего продукта, чтобы сразу же было понятно какую проблему клиента он решает. Благодаря этому описанию, вы сможете даже через полгода-год прочитать записанное и понять, о чем ваш продукт и какую проблему он решает.

В-третьих, я поделюсь с вами техникой оценки темы информационного продукта, которая даст четкое представление о ней. Вы сможете разобрать ее по косточкам, начиная от того, какой уровень проблемы он решает и заканчивая результатами ваших клиентов в этой теме. Благодаря этому, оценка темы происходит не поверхностно, как делают многие эксперты, а комплексно, учитывая все тонкости и нюансы работы над ней.

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.