

Ирина Никулина

ДЕНЬГИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ:

30 самых прибыльных ниш



150 000 р. – онлайн заработок, не выходя их дома!

Ирина Никулина

Деньги в сети интернет: 30 самых прибыльных ниш

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69877405

SelfPub; 2023

Аннотация

В интернете всегда были и есть деньги. Многомиллионное сообщество людей успешно продает товары и услуги в сети Интернет. Если вы задумались над тем, как заработать приличную сумму денег, не выходя из дома, скачайте эту книгу и найдите подходящую для вас нишу для онлайн заработка. Все секреты и подсказки, ссылки и подробные планы реализации есть на ее страницах. В какой нише выгодно реализоваться, как продавать товары, как создать свою онлайн школу и заработать миллион рублей в месяц. Как стать специалистом топовой онлайн профессии, приносящей от 150 000 руб. Как бесплатно открыть ИП. Как обогнать конкурентов и стать первым. Как создать сайт на конструкторе бесплатно и рекламировать свои услуги. Книга написана на основании 20-летнего опыта заработка онлайн. Автор – руководитель веб-студии с доходом от 200 000 руб. Книга для новичков и не только. Заработать в Интернете получится у каждого!

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ (сколько можно заработать в сети Интернет)	4
ОБ АВТОРЕ	11
ГЛАВА 1. ВИДЫ ЗАРАБОТКА ОНЛАЙН	14
Что необходимо для заработка в сети Интернет	15
Виды онлайн бизнеса	27
Электронная коммерция	30
Инфобизнес	33
Услуги для онлайн бизнеса	37
Заработок без специального образования	39
ГЛАВА 2. КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ ДЛЯ ОНЛАЙН-БИЗНЕСА	42
Как выбрать идею	43
Пишем бизнес план	49
Изучаем конкурентов	63
ГЛАВА 3. САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ ОНЛАЙН БИЗНЕСЫ	68
ТОП 10 онлайн бизнесов	69
Конец ознакомительного фрагмента.	71

Ирина Никулина

Деньги в сети интернет: 30 самых прибыльных ниш

ВСТУПЛЕНИЕ (сколько можно заработать в сети Интернет)

150 000 р. – не выходя из дома!

Доброго дня, друзья!

Я, автор этой книги, уже более двадцати лет зарабатываю онлайн, и можно сказать, что «съела на этом собаку». Основной мой доход – один из топовых способов заработка – разработка сайтов и оказание услуг дизайнера. Но также я участвую в партнёрских программах чужих бизнес-проектов, получаю деньги за рекламу на своём сайте и продаю электронные книги. Кроме того, я обучаю онлайн, а ещё провожу консультации, делаю обложки книг, иллюстрации и логотипы...

В общем, я могла бы реально не выходить из дома, потому что работаю только онлайн. При этом мой доход обычно

колеблется от 120 000 руб. до 200 000 руб. в зависимости от месяца. (Перед Новым годом – больше, в летние месяцы, наоборот, – доход падает). И я не очень-то напрягаюсь, а оставляю время и силы на свои творческие проекты и духовное развитие. Для меня важно иметь свободное время.

И потому сейчас я с огромным облегчением говорю спасибо локдауну (режиму самоизоляции), который перевел мою работу в режим онлайн. Я перестала ездить к клиентам, работаю дома столько, сколько считаю нужным.

О чем эта книга

О выборе ниши и идеи. Потому что с этого начинается ваш онлайн заработок. Кому-то нравится торговать товарами онлайн, кому-то делать сайты, а другим – обучать, развивать свою онлайн школу. Все мы разные и для каждого из нас найдется место в пространстве сети Интернет. Положив в основу свои таланты, навыки и опыт, – вы можете создать прибыльный онлайн бизнес, который позволит вам работать на своих условиях.

Эта книга о том, как правильно выбрать свой путь, и в какой нише реализовать себя, чтобы получать удовольствие от работы и приличные деньги.

Кроме выбора ниш, вы узнаете, как создать свой собственный сайт практически бесплатно, как продвигать свои услуги и товары, используя разные рекламные каналы. Получите подробный план по созданию онлайн школы и заработка на разработке сайтов, сможете создать финансовую

подушку безопасности для своего бизнеса. И еще вас ждут ссылки на полезные ресурсы, необходимые для создания и продвижения онлайн бизнеса.

Так сколько же можно заработать в сети Интернет, имея опыт и навыки (знания) или талант?

Ответ зависит от того, чем вы будете заниматься и какие цели поставите. Фрилансеры на подработке (несколько часов в день) зарабатывают от 40 000 руб. в месяц. Если посвящать работе онлайн весь день, можно найти больше клиентов. Например, на разработке сайта можно заработать от 30 000 р. (сайт на конструкторе) до 200 000 р. за большой проект, сделанный профессиональным дизайнером и программистом на системе управления сайтом. Есть большие государственные заказы (для них нужно иметь юрлицо), стоимостью от нескольких миллионов.

Например, сайт аэропорта может стоить от пяти миллионов рублей и выше, техподдержка такого сайта – от пяти-сот тысяч в месяц. При этом хороший специалист делает не один сайт в месяц, а несколько, и дополнительно зарабатывает на дизайне логотипов, баннеров, на продвижении сайтов и т.д. Если правильно организовать разработку сайтов, то речь пойдет о зарплате в 150 000-300 000 руб. Часть денег уйдет на рекламу и зарплату сотрудникам, но все равно это будет достойная зарплата.

Для тех, кто мечтает о большем, например, *о миллионе рублей в месяц*, есть такие ниши, как инфобизнес: обучение

онлайн, электронная коммерция, торговля товарами через свой сайт интернет-магазин и маркетплейсы. Конечно, в этих нишах для запуска бизнеса надо сначала вложить деньги в развитие, в рекламу, в запись видеокурсов, разработку сайта, приобретение товаров и т.д., но сеть Интернет *даёт возможность масштабировать* бизнес столько, сколько необходимо владельцу.

Например, онлайн школа вначале может иметь двадцать учеников на одном курсе, но при раскрутке имиджа и хорошей рекламе, количество учеников может увеличиться до 500 человек и более. Всё, что для этого будет нужно, – это увеличить количество кураторов. Причем кураторов можно набрать среди выпускников курса, предложив им пройти следующий курс бесплатно, проверяя работы новых учеников.

Еще пример: блогеры, которые на рекламе чужих товаров зарабатывают несколько миллионов рублей. Конечно, речь идет не о микроблогерах, а о тех, у кого есть миллионы подписчиков, и не всегда это селебрити или известные люди. Как видите, в каждой нише надо иметь какую-то основу для развития онлайн бизнеса, например, свою оригинальную программу курса, интересные маркетинговые ходы при продаже товаров или подписчиков в своих соцсетях.

О кнопке «Бабло»

Хочу вам сразу сказать, что волшебной кнопки «Бабло» не существует, кто бы что ни говорил. Хватит себя обманы-

вать. Есть некоторые бизнесы, которые работают в онлайн почти на автомате, и в следующих главах мы будем о них говорить, но и они требуют наладки и контроля. Отсюда вывод: не надо искать легких путей, а надо найти *свой путь*. Это значит, – положить в основу заработка свои предпочтения. Так сказать, из своего увлечения сделать доходный бизнес.

Многие, прочитав эти строки, скажут: кому нужно мое творчество или моё увлечение... Вы не поверите, но кому-то оно нужно, только необходимо привнести в него изменения, поставить «порывы своей души» на «коммерческие рельсы» и запускать в разных форматах. Не пошло само творчество, – можно обучать или консультировать. Ощутили, что онлайн школа – это не ваш конёк, можно заработать на консультациях и т.д.

У кого получится?

Побеждает тот, кто идёт вперед, а не тот, кто попробовал один раз и сдался. Поверьте, – в мире много неудачников, но у других людей тоже самое прекрасно получается, да ещё и дает хороший доход и мотивацию.

И дело не в том, что у человека есть талант или куча денег для первоначального старта, – **у успешных людей есть упорство!** Они не просто делают, а делают настолько безупречно, приложив все свои силы и намерения, что сама судьба начинает им благоволить.

Если у вас есть знания, умения, опыт и хобби, – вы найдете свою нишу и сможете в ней реализоваться, обойдя конку-

ентов. Если же умений и опыта нет, надо учиться. Не имея вообще никаких знаний, кроме тех, что остались со школы, ни в сети Интернет, ни оффлайн вы много не заработаете. *Это закон жизни*: деньги есть в мире, но для тех, кто развивается, обучается, получает новые навыки. Для тех, кто не стоит на месте!

Плохой иллюстратор vs модный иллюстратор

Простой пример: есть знакомые иллюстраторы, которые рисуют от руки, ищут клиентов через «сарафанное радио». Доходы минимальные, едва хватает на хлеб. И есть одна знакомая художница, которая прошла курсы и стала создателем диджитал-артов. Она использует планшет для создания своих иллюстраций, создает их по трендам и продаёт онлайн через свой Телеграмм и еще как NFT. Не поверите, но у нее – очередь из клиентов!

Я не утверждаю, что надо сейчас всё бросить и бежать искать супер-курс по супер-цене. Ни в коем случае. Цены на курсы в онлайн школах сильно завышены. Проще найти преподавателя в своем городе. Или в сети Интернет поискать эти же курсы на сайтах типа «складчина» и приобрести их за копейки. В общем, кто ищет пути, тот их найдет, а кто на самом деле не готов измениться, – тот остаётся на своей старой работе. Это факт.

О возможностях

В сети Интернет есть деньги и они могут стать вашими, но не по мановению волшебной палочки, а после того как вы

с умом приложите усилия к организации вашего дела. Дайте мне рычаг – и я переверну Интернет! Мир полон возможностей, но в мире надо найти свой путь с сердцем, который позволит вам зарабатывать деньги комфортно и радостно. Я думаю, что нелюбимая работа у вас уже есть, так что нет смысла её дублировать.

Итак, резюме:

В этой книге я вам дам план заработка на своих знаниях и талантах, опишу самые прибыльные ниши и те пути, которые ведут к нормальному доходу через Интернет. Много будет зависеть от вашей решимости и несгибаемого намерения. Но для начала важно выбрать именно «своё дело», то, что по душе. Без этого достичь результата не так-то просто!

Читайте книгу и выбирайте то дело, которое принесет вам в первую очередь радость и удовлетворение, и только потом – деньги!

PS

Наверняка среди читателей этой книги найдутся те, кто не хочет или по своим причинам не может много времени посвящать онлайн работе, но хотел бы иметь подработку и постоянный дополнительный доход. О таких нишах я также расскажу на страницах этой книги.

Все ссылки на ресурсы для онлайн заработка будут даны в последней главе

ОБ АВТОРЕ

Никулина Ирина Анатольевна, двадцать лет назад ушла с работы пресс-секретаря в крупной фирме, начала работать на фрилансе дизайнером. Затем открыла свою фирму, сначала рекламное агентство, потом сконцентрировалась в более узкой нише – разработке сайтов. Вскоре к услугам по созданию сайтов добавилась и продвижение сайтов, онлайн маркетинг.

Сейчас Ирина – автор книг по бизнесу, фрилансу, дизайну и веб-дизайну, преподаватель и бизнес-консультант. Некоторые запущенные проекты оказались удачными и сейчас приносят автору небольшой «золотой ручеек», в том числе это продажа электронных книг в жанре нон-фикшн. Были и провальные проекты, например, продажа авиабилетов, которые не принесли желаемого дохода по простой причине: это был чужой бизнес с огромной конкуренцией. Так что автору есть чем поделиться.

На данный момент у Ирины более тысячи учеников, которые успешно зарабатывают онлайн: на фрилансе, в инфобизнесе или открыли свои фирмы с онлайн услугами.



ГЛАВА 1. ВИДЫ ЗАРАБОТКА ОНЛАЙН

В этой главе:

- 1. Что необходимо для заработка в сети Интернет**
- 2. Виды онлайн бизнеса**
- 3. Электронная коммерция**
- 4. Инфобизнес**
- 5. Услуги для онлайн бизнеса**
- 6. Без специальных знаний**
- 7. Заработок на рекламе**

Мир таков: не можешь учиться – не сможешь и заработать!

Хисон Нам, из книги «Лунный скульптор»

Что необходимо для заработка в сети Интернет

Хотите жить счастливо – учитесь делать деньги.

О деньгах

Без денег нет дома, машины, здоровья, еды, красивой одежды и так далее. В общем, деньги давно уже стали частью нашей жизни, одним из энергетических потоков. И этот поток плотно вплетается в наш быт и зачастую становится частью нашего духовного пути. Раньше о деньгах (и особенно о больших деньгах) было не принято говорить. У многих людей до сих пор есть искаженные установки, что быть богатым – это опасно, плохо, неудобно или стыдно. И у этих людей есть стабильная работа за копейки и свой маленький быт. Они о большем не мечтают...

Это книга не для них.

Если вам не нужны деньги, вы привыкли работать на одной и той же работе, не хотите ничего менять, – не читайте эту книгу. Потому что в ней я хочу перевернуть ваш привычный мир, чтобы показать те дополнительные пути и возмож-

ности, которых вы до сих пор не видели. Я хочу простыми и понятными шагами провести вас к новому мировосприятию и познакомить с онлайн бизнесом. Я хочу научить вас дополнительному доходу или новому направлению в жизни. Так что приготовьтесь немного проявить смелость и сломать устоявшиеся привычки, иначе ничего не получится.

Как сломать шаблоны?

Я в своё время сломала свои шаблоны, установки в голове, которые упорно мне нашептывали: выше головы не прыгнешь; больше чем дано, не получишь; есть стабильная работа, – зачем что-то менять? Так вот, эти установки называются «лень».

Увы, нашему примитивному мозгу (он еще называется «рептильный») – достаточно того, что у нас есть еда и кров над головой. Как только мы задумываемся о большем (например, поехать в кругосветное путешествие, построить дом или издать свою книгу), – наш примитивный мозг пугается и всячески тормозит, чтобы не покинуть зону комфорта. Мы ощущаем лень, страх, неверие в собственные силы и предпочитаем «спать» и дальше, лишь бы ничего не делать.

В один прекрасный весенний день (было 8 марта в начале двухтысячных) я вдруг уволилась с работы пресс-секретарем

с неплохой зарплатой и вполне посильными обязанностями. Я ушла на фриланс, на «вольные хлеба», верстальщиком и дизайнером. Причём на тот момент я не была великим специалистом, а только познавала азы этой профессии. Друзья и коллеги с прошлой работы крутили пальцем у виска: променяла хлеб с маслом на непонятно что! Они решили, что у меня просто депрессия.

Первые заказы я получила от знакомых, и потом разместила объявление на местном форуме работы и так стала получать постоянные заказы. «Вольные хлеба» пришлось мне по вкусу! Но я помню тот день: светило яркое солнце, растаял грязный зимний снег и вдруг расцвели первые южные деревья. Было ощущение легкости и радости от того, что я покинула душный офис. Но и в тоже время были опасения: а смогу ли я работать на себя, найду ли я заказы в сети Интернет?

Я шла по улице днем, ощущая себя свободной и находящейся в начале пути. На тот момент я уже знала одно жизненное правило: *если приложить максимум сил и применить несгибаемое намерение, – в конце концов, ты всегда получишь то, что хочешь.*

(о постановке намерения читайте мою книгу на ЛитРес «Как исполнить своё намерение. 20 реальных практик исполнения желания»).

Прошло уже больше двадцати лет. За это время я ни разу не вернулась работать в чужой офис. Всё это время меня кормил Интернет, точнее, заказчики из сети Интернет.

До сих пор я делаю сайты и макеты дизайна для своих клиентов, пишу книги, строю дом своей мечты и имею всё, что мне необходимо на данный момент. Если бы не было Интернета, я бы до сих пор работала на кого-то, ходила бы на работу с утра до ночи, точнее, ездила бы с жуткими пробками в общественном транспорте. Не знаю, как бы я это вынесла...

Как сломать шаблоны в своей голове

1. Сказать себе: я отличный специалист и достоин большего!
2. Разрешите себе действовать нестандартно. Ведь то, что вы делали раньше, не принесло желаемого результата. Заучит, действовать надо «неправильно» – нестандартно, непривычно!
3. Надо поставить намерение и идти к нему с железной волей. Не отступать, не передумывать, не сворачивать.
4. Сформировать новое мышление, в котором деньги не

являются злом, а напротив, стали частью жизни и приносят только радость. Для этого сначала надо понять, в чем у вас «затык».

Прочитайте следующие установки и отметьте, которые из них вызывают у вас эмоциональные реакции, например недовольство или возмущение.

- Большие деньги – большие проблемы!
- Стыдно быть богатым, ведь богачи почти все воры.
- Большие деньги – это грязные деньги, они нечестно заработаны.
- Если я получу большие деньги, то это будет проблемой, я не знаю, что с ними делать.
- Я не готова к деньгам. Я не достоин получить богатство.
- Получив большие деньги, я их все пожертвую или отдам другим людям.
- Я из бедной семьи и такова моя судьба.
- Я не умею зарабатывать деньги.
- Я не люблю деньги.
- Откуда у бедного в ж... алмаз?
- Мне бы свои маленькие деньги, чужих не надо...

Эти и подобные установки живут у многих в голове в качестве эталона мышления, шаблона, по которому человек судит себя и других. Именно они мешают выбраться из

привычного мира и повысить свой уровень дохода. Причем, имея такие установки, нельзя не только сильно разбогатеть, а сложно просто выйти за привычные рамки.

По шагам избавляемся от неправильных шаблонов:

Итак, *шаг первый*, отследить в себе такие установки.

Шаг второй, спросить себя: а почему я так думаю, это вообще мои мысли? Может быть, эти шаблоны перешли мне от родителей или друзей? Ну да, ведь так говорила моя бабушка и мама...

Шаг третий: честно ответить на вопрос: кому из моих родных помогли эти установки? И если помогли, то чем? Ответа, скорее всего, не будет.

Шаг четвертый: признать установки чужими и вредными.

Шаг пятый: принять новые шаблоны, гласящие, что **деньги – это очень хорошо**.

Для этого напишите желаемую сумму на листке тетради и далее выпишите туда все, что планируете купить на эти деньги.

Например: хочу 20 миллионов рублей. Сначала куплю дом, потом машину, потрачу столько-то денег на здоровье, вложу деньги в инвестиции, куплю себе вещи: далее списком. Представьте, что у вас уже есть все нужные вещи и по-

купки. Неужели от этого вам станет плохо? Конечно же нет. Нужно разрешить себе мечтать.

Одно замечание напоследок: желайте только для себя. Если вы хотите деньги, чтобы отдать родственникам или кому-то пожертвовать, – это опять неправильная установка.

Делайте это упражнение каждый день: в деталях представляйте, что вы обладаете нужной вам вещью, например, новой машиной или что вы купили новую квартиру. Когда вам станет казаться, что вы этого достойны, значит, ваше мышление поменялось.

Процесс может идти медленно и потребует приложения умственных усилий, но со временем вы увидите, как отношение к деньгам меняется. Двигаться без правильных установок вперёд – пустая трата времени!

Когда вы наведете порядок в своих мыслях, вы увидите возможности улучшить свое финансовое положение. И в сети Интернет есть масса возможностей много заработать!

О законах рынка

На любом рынке всегда есть деньги, даже в самый суровый кризис. Люди создали рынки именно для того, чтобы произошёл обмен товара на деньги, и в этом плане рынок услуг и

товаров в сети Интернет не сильно отличается от биржи или от рынка с овощами и фруктами. Там так же есть команда продавцов (в совершенно разных областях) и команда покупателей.

И конечно есть свои законы рынка:

1. Закон спроса.
2. Закон предложения.
3. Закон убывающей предельной полезности.
4. Закон убывающей отдачи.
5. Эффект масштаба производства.
6. Закон стоимости.
7. Закон денежного обращения.
8. Закон получения прибыли.
9. Закон накопления капитала.
10. Закон экономии времени.

Если вы сомневаетесь, что все это есть в интернете, прочитайте хотя бы один учебник по трейдингу. Цена на товары и услуги формируется в зависимости от спроса и себестоимости, как и на обычном рынке. Если вы ставите цену выше рыночной, вы ничего не продадите. Например, средняя цена электронной книги 100-300 руб. Какой бы классной и полезной не была ваша книга, но если она стоит 10 000 руб., вы не сможете её продать. (Хотя попробовать стоит, – ведь никто еще не продавал книгу за такую цену, – вдруг найдется

покупатель!).

При этом сеть Интернет даёт намного больше свободы в экспериментировании. Например, вы решили продавать рюкзаки по 6 000 руб. Создали сайт, запустили рекламу, направили поток трафика с разных рекламных каналов, но прошло три дня и у вас купили всего один рюкзак. Вы поняли, что цена слишком высока. Снизили цену на сайте до 3000 руб. и на следующий день все ваши рюкзаки оказались распроданы. Тогда вы повысили цену до 4000 руб. и создали возможность купить рюкзак под заказ. И торговля пошла...

На такие эксперименты в обычном магазине могут уйти месяцы, а надо платить аренду помещения, зарплату сотрудникам, закупать товар, платить налог и т.д. В онлайн бизнесе (на вашем интернет-магазине) пройдет всего неделя, пока вы сами поймете, как правильно продавать товар и за какую цену.

Именно поэтому сеть Интернет стала великолепной площадкой для всякого рода онлайн бизнесов, в первую очередь электронной коммерции. И особенно динамично этот рынок развивается в последние двадцать лет, а за годы карантина во время коронавируса, он увеличился в несколько раз.

Вот цифры из Википедии: в 2012 году объём продаж элек-

торонной коммерции впервые в истории превысил 1 триллион долларов, а количество интернет-магазинов за 2012 год (по отношению к 2011) увеличилось на 30 % и составило 32,5 тыс. В 2011 году суммарный оборот интернет-магазинов оценивался в 258 миллиардов рублей. Рост объёма рынка увеличился на 36 %. По результатам исследования РАЭК за 2012 год, объём рынка онлайн-торговли составил 284,96 миллиардов руб. Начиная с 2020 года можно смело увеличить эти цифры вдвое.

Развитию электронной коммерции способствовали новые мобильные технологии, доступность сайтов-конструкторов и изоляция людей дома, а также развитие маркетплейсов, когда «магазин на диване» стал нормой жизни. Сейчас можно даже не иметь своего интернет-магазина, чтобы продавать товары онлайн.

О конкуренции

Так много возможностей и так много продавцов разных мастей. Вы можете сказать, что сейчас уже поздно выходить на рынок со своими товарами и услугами, потому что в любой сфере бизнеса есть огромная конкуренция. А я вам отвечу на это: *конкуренция – это очень хорошо!* Это означает, что есть спрос.

Вы замечали, что отдельно стоящий магазин зарабатывает меньше, чем такой же магазин в торговом центре? При том, что вокруг него полно конкурентов. Просто выгодно быть там, где есть спрос. И совсем не выгодно иметь эксклюзивный товар, но при этом никому ненужный.

Но хватит экономики, я думаю, вы и без меня знаете, что в Интернете можно быть успешным продавцом, коучем, консультантом, репетитором, переводчиком, копирайтером, дизайнером или программистом.

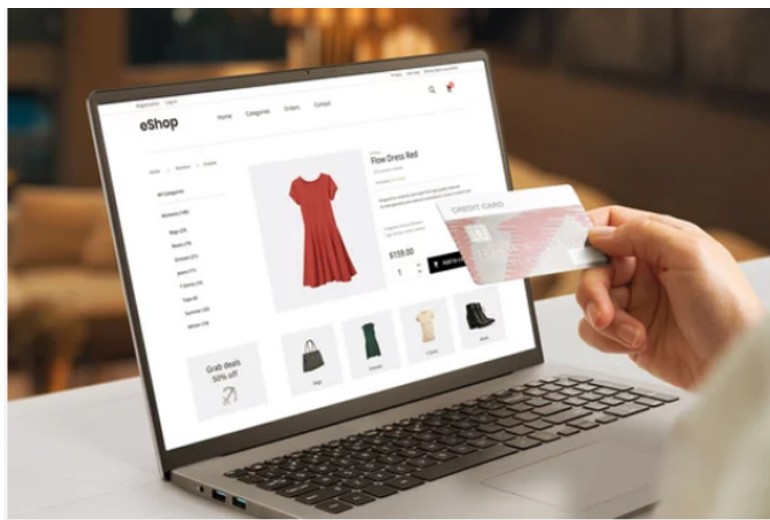
Итак, что вам понадобится, чтобы начать зарабатывать в сети Интернет.

1. Современный компьютер и рабочее место в тишине и комфорте.
2. Общая компьютерная грамотность.
3. Скоростной интернет.
4. Умение ориентироваться в трендах по выбранному направлению работы.
5. Дополнительное обучение по профессии (если его нет).
6. Достаточная смелость полагаться на свои силы.
7. Несгибаемое намерение заработать.

С чего начинать

Для начала вам нужно четко определиться с той нишей, где вы собираетесь зарабатывать. Коротко я опишу основные широкие ниши и научу вас делать анализ конкурентов, чтобы чётко понимать, стоит ли заходить в эту нишу или нет. И если вам не нравится слово «бизнес план», то зря. Его составление в своё время сэкономило мне кучу денег. Считаю необходимым создавать бизнес-план на любой интернет-проект.

Итак, давайте приступим к изучению ниш, которые являются денежными на просторах Интернета.



Виды онлайн бизнеса

Всё многообразие онлайн заработка можно свести к следующим видам:

Онлайн бизнес.

Электронная коммерция.

Инфобизнес.

Услуги для онлайн бизнеса.

Без специальных знаний.

Заработок на рекламе.

Онлайн бизнес

Онлайн бизнес – это предпринимательская деятельность в интернете, которая основана на продаже товаров или услуг.

Прямая продажа товаров называется *электронной коммерцией*.

Предложение услуг и товаров, необходимых для другого бизнеса в сети Интернет, называют B2B – это бизнес для бизнеса, то есть деятельность компаний, которые обслуживают

другой бизнес, в частности бизнес онлайн.

B2B – сокращение «business-to-business» – торговля между предприятиями с использованием заявок через сайт. Вместо того чтобы получать заказы через торговых представителей по телефону или электронной почте, заказы принимаются в цифровом виде, что снижает накладные расходы. Интернет-платформы дают возможность значительно упростить проведение операций на всех этапах, сделать торговлю более оперативной и прозрачной.

Примером B2B сделки может быть продажа шаблонов для сайта компаниям для последующего использования в качестве основы дизайна собственного веб-ресурса компании. Безусловно, сюда относятся любые взаимодействия, включающие в себя оптовые поставки товара или выполнение заказов. Примером такого взаимодействия может быть оформление заказа онлайн дилером в личном кабинете, размещенном на сайте дистрибьютора.

Самый простой пример – это услуги для обслуживания сайтов, например: разработка сайтов, дизайн логотипов, продвижение сайтов, интернет-маркетинг, хостинговые компании, конструкторы сайтов, сервисы для работы сайтов (онлайн консультант) и т.д.

Еще пример В2В: поставка деталей для офисной техники, деталей для компьютеров, сервис ремонта телефонов и т.д. Все эти продажи и услуги могут быть представлены на сайте фирмы в сети Интернет. Если это онлайн бизнес, то у них может не быть склада и офиса, а только сайт для заказа услуг и товаров. Если фирма продает товары или предоставляет услуги в основном оффлайн, то она имеет офис, склад, магазин и т.д. – это уже не онлайн бизнес.

Электронная коммерция является частью онлайн бизнеса.



Электронная коммерция

Электронная коммерция – это сфера цифровой экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей.

Определение из Википедии

Итак, электронная коммерция – это самый прибыльный сегмент рынка в сети Интернет. Еще десять лет назад люди боялись покупать в Интернет, особенно что-то дорогостоящее. Сейчас это стало нормой. Даже бабушки не боятся онлайн заказов и покупок. Многие сами занимаются онлайн коммерцией. Одна моя заказчица продает свои книги через собственный сайт, на данный момент ей семьдесят два года. А одна моя ученица (по курсу «Дизайн и веб-дизайн») в свои 15 лет уже делает сайты для компаний.

Так что в первую очередь рассмотрите нишу электронной коммерции, особенно если у вас есть таланты к продажам.

Всю интернет торговлю товарами можно разделить на несколько типов:

– Продажа своих товаров (если вы производитель).

- Перепродажа чужих товаров (если вы посредник).
- Дропшипинг.

Сейчас не обязательно иметь склад товаров или выкупать их, доставлять и хранить у себя. Дропшипинг – это схема продаж, когда продавец реализует товары покупателю напрямую со склада поставщика. От классического ретейла эта модель торговли отличается тем, что дропшиппер не выкупает партию и не занимается её хранением. Его цель – найти конечного клиента с помощью рекламы, продвижения и других инструментов и передать заказ поставщику. А поставщик уже сам упакует и отправит товары клиенту.

Товары в сети Интернет продают на:

- меркетплейсах (ЯндексМаркет, Озон, Wildberries, Али-Экспресс и т.д.),
- на своих сайтах (интернет-магазины или лендинги для одного товара),
- на сайтах объявлений (Юла, Авито).

Плюсы электронной коммерции:

Нет потолка, можно продавать большое количество товаров.

Не нужно тратить на аренду магазина и сотрудников.

При дропшипинге не нужно иметь склад и платить за доставку, но и доход значительно меньше.

Минусы:

Траты на товар.

Траты на раскрутку интернет-магазина и борьбу с конкурентами.

Большие вложения в рекламу.

Нужно понимать азы интернет-маркетинга и следить за трендами.



Инфобизнес

Инфобизнес – это продажа своих знаний, навыков и опыта другим людям. Это обучение через сеть Интернет. Это не новый вид бизнеса, обучение знаниям существует с начала человеческой цивилизации. Просто в интернете такое обучение развивается по своим канонам и правилам.

В основе инфобизнеса стоит коуч, учитель, эксперт, – человек, который хорошо разбирается в определенной сфере и делится с учениками своими знаниями. Обучение может проходить на вебинарах, через видеоуроки и консультации. Инфобизнес сегодня включает разнообразные онлайн-курсы, видео-лекции, консультации, вебинары, мастер-классы, – словом, информацию, чаще всего «упакованную» в удобный для пользователя цифровой формат.

Информационный бизнес может обучать каким-то знаниям, а может обучать тому, как вести инфобизнес, например, как открыть онлайн-школу и набрать в неё учеников.

На первый взгляд кажется, что открыть онлайн школу и учить людей – несложно. Но по факту оказывается, что настоящая онлайн школа требует больших денежных и времен-

ных затрат.

Чтобы открыть инфобизнес (онлайн школу) необходимо:

– Продумать, создать и упаковать свой собственный онлайн курс. Обычно это серия видеоуроков, гарантирующих результат обучения. Например, у меня есть онлайн курс «дизайн рекламы», обучающий учеников создавать рекламные и полиграфические макеты.

– Создать дополнительные онлайн курсы, мастер-классы, уроки и т.д., в том числе небольшие курсы, которые будут бесплатные для студентов.

– Качественно записать видеоуроки.

– Создать сайт с автоворнками для привлечения учеников в свою школу.

– Продумать стратегию рекламы.

– Создать команду: подключить маркетологов, разработчиков сайтов, кураторов и т.д.

– Разработать стратегию дохождения учеников до конца курсов.

– Проводить вебинары и мастер-классы.

– Работать с контактами, попавшими в автоворонку сайта, писать продающие сайты, звонить потенциальным клиентам и т.д.

Поверьте мне, все это стоит немалых денег и времени. Без рекламы онлайн школы сами по себе не работают.

Плюсы инфобизнеса:

- Крутой имидж коуча (преподавателя, эксперта).
- При хорошей раскрутке – нормальный доход.
- Через пару лет можно выйти на частичную автоматизацию процессов.
- Нет потолка для масштабирования, можно набирать сразу хоть тысячу студентов.

Минусы:

- Первоначально требуются большие вложения.
- Необходимо иметь харизму и лидерские наклонности.
- Видеоуроки должны быть качественные (хороший звук и видео).
- Постоянные траты на рекламу.

Много времени на работу с людьми, консультации, проведение вебинаров и т.д.

Видеокурсы периодически надо обновлять и расширять.

Услуги для онлайн бизнеса

Этот вид заработка самый распространенный на данный момент в сети Интернет. Это значит, что на услуги онлайн-специалистов существует большой спрос, ведь этот рынок давно создан и развивается по своим законам. Это также означает, что есть конкуренция. Но поверьте, на рынке услуг в интернете довольно много тех, кто сами себя дискредитируют: плохим сайтом, некачественными услугами, нарушением сроков и т.д. Поэтому, обойти конкурентов на рынке услуг в своей сфере не так уж и сложно, нужно лишь хорошо выполнять свою работу, создавая себе положительный имидж.

Услуги, которые можно оказывать онлайн:

Разработка и продажа готовых сайтов.

Продвижение сайтов (директолог и сеолог).

Продвижение и ведение соцсетей.

Дизайн рекламы и логотипов.

Создание веб-баннеров.

Программирование приложений и программ.

Создание видеоигр.

Монтаж видеороликов.

Копирайтинг (написание статей).

Переводы.

Преподавание, обучение, тренинговые центры.

Консультирование.

Написание дипломов и курсовых.

Киберспорт.

Услуги психологов.

Юридические услуги.

Бухгалтерские услуги.

Страховые услуги.

Онлайн фитнес.

Привлечение субподрядчиков.

И это ещё далеко не весь перечень услуг. Есть бизнес, который трудно перевести в режим онлайн, например: продажу домов и квартир. Но и в этой сфере карантин, длившийся больше двух лет, заставил агентов по недвижимости придумать онлайн услуги, например, просмотр дома онлайн и заочная покупка. Так что сфера онлайн услуг развивается семимильными шагами.

Заработок без специального образования

Даже не имея специального образования, а лишь компьютерную и общую грамотность, можно найти подработку в сети Интернет. Например: набор текста, выполнение заданий, тестирование программ и видеоигр, услуги аккаунт-менеджера, работа с группами Телеграмм, модерирование интернет-проектов, работа личным помощником онлайн, рерайтинг (переписка текстов), оператор Call-центра, менеджер онлайн продаж, оператор ввода данных и т.д.

Например, есть такая работа: специалист по оценке качества поиска Яндекс. Профессия без опыта в ИТ, обучение. В среднем заработок 60 000 рублей.

<https://yandex.ru/project/remote-work/vacancies/search-quality-control>

Можно поискать такую работу на биржах фриланса, на Авито или на сайтах работы. На рисунке ниже вы увидите перечень востребованных услуг на бирже фриланса.

Логотип и брендинг

Логотипы 🔥

Фирменный стиль

Визитки

Брендинг и сувенирка

Презентации и инфографика

Презентации

Инфографика

Карта и схема

Арт и иллюстрации

Портрет, шарж, карикатура

Иллюстрации и рисунки

Дизайн игр

Тату, принты

Стикеры

NFT арт

Готовые шаблоны и рисунки

Веб и мобильный дизайн

Веб-дизайн 🔥

Мобильный дизайн

Email-дизайн

Баннеры и иконки 🔥

Юзабилити-аудит

Маркетплейсы и соцсети

Дизайн в соцсетях 🔥

Дизайн для маркетплейсов

Интерьер и экстерьер

Интерьер

Дизайн домов и сооружений

Ландшафтный дизайн

Дизайн мебели

Обработка и редактирование

Отрисовка в векторе

Фотомонтаж и обработка 🔥

3D-графика 🔥

Полиграфия

Брошюра и буклет

Листовки и флаер

Плакаты и афиша

Календарь и открытка

Каталог, меню, книга

Грамота и сертификат

Промышленный дизайн

Электроника и устройства

Предметы и аксессуары

Упаковка и этикетка

Наружная реклама

Билборды и стенды

Витрины и вывески

Татьяна,

открыт

Не имея специальных знаний, сложно стать преподавателем или коучем, но имея предпринимательскую жилку, можно заняться продажей сайтов, аккаунтов в соцсетях или доменных имен. Это тоже может быть хорошей статьей дохода.

Посмотрите еще такой сайт: выполнение разных заданий за деньги tasks.yandex.ru. Выполняя задания, вы улучшаете полезные технологии Яндекса. Благодаря вам Навигатор, Поиск или Алиса станут совершеннее – а значит, люди будут быстрее добираться до дома, находить нужное в интернете и

получать более точные ответы.

Примеры заданий:

Классификация изображений. Определите подходящую категорию для картинки.

Сравнение картинок. Выбирайте картинки, которые лучше соответствуют описанию.

Выделение картинок. Отмечайте контуры объектов на фото.

Релевантность поиска. Отметьте, насколько продукт соответствует конкретному поисковому запросу.

Модерация. Решите, отвечает ли комментарий правилам публикации.

Классификация аудио. Распределите аудио по подходящим категориям.

Не стоит ожидать больших денег за выполнении таких заданий. Годится только в качестве подработки.

ГЛАВА 2. КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ ДЛЯ ОНЛАЙН-БИЗНЕСА

Чтобы заработать на жизнь, надо работать. Но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое.

Альфонс Жан Карр

В этой главе:

- 1. Как выбрать идею**
- 2. Пишем бизнес план**
- 3. Изучаем конкурентов**

Как выбрать идею

Выбирайте то, что приносит радость!

Выбирая направление вашего будущего бизнеса онлайн, опирайтесь в первую очередь на своё сердце. То, к чему лежит душа и что приносит радость, – пойдёт легко и просто. Если вы выберете денежную нишу, но далёкую от склада вашего характера, вы вскоре возненавидите всю вашу деятельность, и она не будет удачной.

Помню, что до того, как стать дизайнером, я по настоятельной рекомендации родителей устроилась работать бухгалтером. Меня хватило на три дня. Дальше свет померк перед глазами, и появилось ощущение, что жизнь закончилась. Бухгалтерия – это точно не моё!

Помните, что неправильно выбранная деятельность может реально искалечить психику.

Это не значит, что надо во главу бизнеса ставить мелкие увлечения. Например, я ничего не умею, но хорошо играю в компьютерные игры. Как бы на этом заработать? Представьте себе, на этом можно заработать, продавая виртуальные

предметы, раздобытые или прокачанные в играх (мечи, броню), можно за деньги учить прохождению игры или прокачивать персонажа, можно делать обзоры видеоигр, а еще можно стать очень крутым киберигроком и получать тысячи долларов в месяц.

Но тут нужно понимать, что, не имея навыков, образования, талантов, а лишь умея делать то, что умеют многие другие, – придётся стать одним из лучших. А на это уйдет много времени и сил. Обогнать миллионы конкурентов? Если это вам под силу, – тогда вперед!

Для более приземленных людей (таких, как автор этой книги) я советую всё же вначале получить некоторые знания и навыки, близкие вашему складу характера, а потом на их основе открыть онлайн бизнес или онлайн школу.

Выбирая идею, ориентируйтесь на несколько важных факторов:

- Необходимые вложения.
- Необходимый уровень знаний и специальных навыков.
- Востребованность продукта.
- Совместимость с вашим характером.

Вложения надо обязательно просчитать, потому что при

переходе на фриланс или открытие ИП, может оказаться, что первые месяцы прибыли не будет, или она будет незначительной. Потребуется финансовая подушка безопасности, чтобы вы не остались без средств к существованию. Именно для этого составляется бизнес-план. Даже на небольшой заработок надо просчитать все возможные расходы, чтобы понимать, сколько средств потребуется в начале вашего нового пути.

Знания и навыки тоже приходится на затратную часть бизнес-плана, потому что редко хорошие знания даются бесплатно.

Ну и конечно, многое будет зависеть от востребованности вашей услуги или товара. Если вы решили предоставлять услуги онлайн, сначала посмотрите, что чаще всего предлагают сайты конкурентов и биржи фриланса. Сколько составляет стоимость услуги (от и до), среди какой целевой аудитории она востребована, где искать клиентов, сколько вы работаете в месяц и т.д.

Если всё это не просчитать и не продумать, – вы можете попасть в ситуацию, когда ваши личные деньги закончатся, а новый бизнес ничего не приносит. В такие моменты, не дождавшись результатов, многие бросают свою деятельность и говорят: «я ничего не смог продать в Интернет, вернусь как я

на свою ненавистную работу». В данном случае это не потому, что в сети Интернет нет клиентов или нет денег, а лишь потому, что идея была выбрана неправильно или бизнес не развивался.

Один мой клиент заказал дорогой сайт по продаже «жидких» окон (окна из ПВХ пленки) и с удивлением спросил: а почему нет заказов, у меня ведь не так много конкурентов? Заказов не было по двум причинам: малоизвестный материал, люди просто не знали о «жидких» окнах, и сайт без раскрутки никто не находил.

Так вот, выбирая идею, нужно не ошибиться со всеми тремя составляющими: финансовыми вложениями, востребованностью товара или услуги, уровнем своих знаний в данном направлении. И конечно, лучше выбрать деятельность, близкую к вашему складу характера и начальным знаниям в этой сфере, а не изучать что-то совершенно новое.

Приведу пример.

Я изучала графические программы, была верстальщиком и редактором журналов. Близкой деятельностью для меня стал дизайн полиграфии и веб-дизайн. Но после увольнения из офиса, прежде чем стать дизайнером, я попробовала другие направления работы, в том числе: бухгалтерский учет,

менеджмент продаж, шитье одежды, даже пыталась открыть магазин косметики.

Все это оказалось для меня сплошным стрессом. И только когда я получила заказ на дизайн, пусть даже он не принес мне вначале много денег, – я ощутила спокойствие и тихую радость. Делать макеты дизайна стало моим путём с сердцем! Веб-дизайн также оказался той деятельностью, что приносила удовлетворение. Сейчас я получаю кайф от написания книг.

Я так рада, что не стала себя насиловать и заниматься, например, бухгалтерским учётом.

Резюме:

Выбирайте идею бизнеса, близкую вам, приносящую радость.

Посчитайте необходимые денежные затраты на переход на фриланс или открытие фирмы. И изучите конкурентов, как они подают такие же услуги или продают похожие товары. Все классные идеи запишите и потом используйте в своей работе. Например, посмотрите всякие полезные «фишки» на сайте конкурентов и сохраните их в виде скриншотов для своего будущего сайта; узнайте цены и уникальные торговые

предложения для вашей сферы; обратите внимание, как конкуренты подают свои услуги для разных сегментов целевой аудитории и т.д.

Пишем бизнес план

Если вы собираетесь открывать веб-студию, то бизнес план обязательно нужен, необходимо учесть много факторов, чтобы просчитать будущую прибыль. Но нужен ли бизнес план маме в декрете, которая решила подработать, создавая логотипы? Однозначно нужен, может не такой большой и развернутый как для онлайн компании, но всё же надо понимать, какие будут затраты и сколько в результате можно заработать.

Бизнес план не нужен только в случае совсем небольшой подработки на выполнении тестовых заданий. Стоимость этих заданий – пара центов, так что там просто трата времени и копеечная прибыль. Но на месте мамы в декрете, будущего дизайнера, я бы составила небольшой план. *Этот план должен включать расходы и доходы.* Так что поделите лист бумаги на две половины и запишите слева все расходы, которые предстоят в связи с новой деятельностью. А справа – возможную прибыль в течении первых трёх месяцев.

Мини бизнес-план

Расходы:

Обучение разработке логотипов – 20 000 руб. 10 занятий с преподавателем.

Покупка современного ноутбука и монитора к нему – 80 000 руб.

Создание сайта специалиста (на конструкторе сайтов) – 30 000 руб.

Продвижение услуг специалиста – от 30 000 руб. в месяц.

Мелкие расходы (мышка, тетрадь для записей, печать, антибликовые очки и т.д.) – 10 000 руб.

Открытие ИП от 10 000 руб.

ИТОГО: 180 000 руб.

Доходы:

Первый месяц: разработка логотипа 5 логотипов по 10 000 руб.

ИТОГО: 50 000 руб.

По такому бизнес плану получается, что в первые месяцы специалист уйдет в минус. Поэтому нужна финансовая подушка безопасности, например, 100 000 руб. в запасе.

В данном случае выгодно искать такую подработку тем,

кто уже имеет нужную оргтехнику, способен быстро обучиться (например, за 5 уроков), создать сам сайт на конструкторе и открыть ИП бесплатно, не обращаясь к бухгалтерам.

Тогда получается:

Обучение разработке логотипов – 10 000 руб. 5 занятий с преподавателем.

Покупка современного ноутбука и монитора к нему – 0 руб.

Создание сайта специалиста (на конструкторе сайтов) – 8000 руб. (оплата услуг конструктора, домена и сертификата безопасности для сайта).

Продвижение специалиста – от 30 000 руб. в месяц.

Мелкие расходы (мышка, тетрадь для записей, печать, антибликовые очки и т.д.) – 5 000 руб.

Открытие ИП от 600 руб. (госпошлина).

ИТОГО: 53 600 руб.

Доход:

разработка логотипа 5 логотипов по 10 000 руб.

ИТОГО: 50 000 руб.

И специалист все еще в минусе в первый месяц. В принципе это не страшно, потому что в следующем месяце будет больше заказов и меньше расходов, тогда можно выйти даже на прибыль.

Но этот мини-бизнес план показывает, что в принципе разработка логотипов слишком узкая ниша и годится только как подработка, но не как основная работа. Если дизайнер хочет выйти на нормальный доход, то он должен расширить спектр своих услуг. И найти те услуги, которые стоят дороже логотипов. Кроме разработки логотипов можно предлагать услуги: фирменный стиль, бренд-бук, дизайн сайтов, дизайн рекламных макетов и полиграфии, дизайн наружной рекламы, дизайн сувенирной продукции, дизайн выставочного места, обработка фото (обрезка фона), монтаж и коллаж, обучение графическому дизайну и т.д.

Давайте пересчитаем наш бизнес план с учетом того, что мы расширили список услуг.

Расходы:

Обучение разработке сайтов – 10 000 руб.

Покупка современного ноутбука и монитора к нему – 80 000 руб.

Создание сайта специалиста (на конструкторе сайтов) –

30 000 руб.

Продвижение специалиста – от 30 000 руб. в месяц.

Мелкие расходы (мышка, тетрадь для записей, печать, антибликовые очки и т.д.) – 10 000 руб.

Открытие ИП от 10 000 руб.

ИТОГО: 170 000 руб.

Доходы:

Первый месяц:

разработка логотипа 3 шт. по 10 000 руб. = 30 000 руб.

Два дизайна сайта по 15 000 руб. = 30 000 руб.

Дизайн полиграфии и сувенирки = 10 000 руб.

Дизайн наружной рекламы (оформление магазина) = 15 000 руб.

Фирменный стиль = 20 000 руб.

Мини бренд-бук к нему = 10 000 руб.

Обучение дизайну, 1 ученик = 10 000 руб.

ИТОГО: 125 000 руб.

Итак, в первый месяц дизайнер все ещё в минусе, но его доход за счёт расширения услуг значительно вырос. Однако эту работу уже не назовешь подработкой, так как она займет всё рабочее время.

Давайте посмотрим второй месяц работы дизайнера.

Расходы:

Продвижение специалиста – от 30 000 руб. в месяц.
Текущие канцелярские и прочие расходы – 10 000 руб.
Пенсионные взносы и налог ИП 4 000 руб.

ИТОГО: 44 000 руб.

Доход:

С учетом доработки макетов с первого месяца, чуть меньший объем работы и дохода, например, 80 000 руб.

И вот, дизайнер уже выходит на прибыль: примерно в 40 000 рублей. «Не много», – скажите вы и будете правы. Но давайте посмотрим третий месяц работы дизайнера.

Расходы те же:

Продвижение специалиста – от 30 000 руб. в месяц.
Текущие канцелярские и прочие расходы – 10 000 руб.
Пенсионные взносы и налог ИП 4 000 руб.

ИТОГО: 44 000 руб.

Доходы:

Цены на услуги увеличены (дизайнер уже не начинающий, а специалист).

Разработка логотипа 3 шт. по 15 000 руб. = 45 000 руб.

Два дизайна сайта по 25 000 руб. = 50 000 руб.

Дизайн полиграфии и сувенирки = 15 000 руб.

Дизайн наружной рекламы (оформление магазина) = 20 000 руб.

Фирменный стиль = 25 000 руб.

Мини бренд-бук к нему = 15 000 руб.

Обучение дизайну, 1 ученик = 15 000 руб.

ИТОГО: 185 руб.

Получается доходы минус расходы в третьем месяце: 141 000 руб. Уже не плохо. Такую зарплату нужно еще поискать, особенно в маленьких городах. Предположим, дизайнеру устал и несколько сбавил ритм и заработал не 185 000 руб., а всего 130 000 руб. Всё равно за минусом расходов получается 86 000 руб. И это сидя дома, в комфортных условиях, без пробок, без противного босса и корпоративной одежды. Считаю, – оно того стоит.

Для примера давайте просчитаем ещё услуги разработчика сайтов (фрилансера).

Конечно, фрилансер зарабатывает в разы меньше, чем специалист, который открыл ИП или ООО, но всё же интересно, сколько может быть доход такого фрилансера. Предположим, что он уже умеет программировать сайты.

Расходы:

Оплата субподряда на 3 сайта – 60 000 руб. дизайн сайтов (заказ у веб-дизайнера), Разработка логотипа: 30 000 руб.

Хостинг и домен на 3 сайта: 10 000 руб.

Продвижение на биржах фриланса: 20 000 руб.

Пенсионка и налоги: 4 000 руб.

ИТОГО: 124 000 руб.

Доходы:

3 сайта по 100 000 руб. = 300 000 руб.

Продвижение трех сайтов, настройка ЯндексДирект
15 000 руб. x 3 сайта = 45 000 руб.

Сопровождение сайтов 10 000 руб. x 3 сайта = 30 000 руб.

ИТОГО: 375 000 руб.

Чистая прибыль: 251 000 руб. – не плохо, и всего-то надо найти трех клиентов на разработку сайта.

Предположим, что разработчик сайтов обленился и нашёл всего одного клиента в месяц. Получится прибыль всего 68 000 руб., но расходы можно немного сократить за счет того, что найти более дешевых подрядчиков, или как чаще всего бывает, что логотипы уже есть у фирмы, которая обращается к разработчику сайтов. Или можно поднять ценник на свои услуги, например, сделать сайт за 120 000 руб., настройку ЯндексДиректа сделать не за 15 000 руб., а за 25 000 руб., сопровождение сайта увеличить до 15 000 руб.

Тогда разработчик сайтов может выйти на стабильный доход в районе 90 000-100 000 руб.

Это не готовый бизнес-план, он сделан примерно, без учета нюансов, дополнительных доходов и расходов. Я привела его лишь для того, чтобы убедить вас, дорогой читатель, что просчитывать надо любой самый маленький бизнес, и тогда будет проще понимать, стоит ли открывать его или поискать другое направление (как вариант: расширить нишу).

Я привела цены для крупных городов, но в таких городах,

как Москва и Санкт-Петербург сайты стоят намного дороже. А вот в небольших городах и сельской местности стоимость сайтов может быть невысокой, поэтому специалистам надо искать клиентов из крупных городов. Ведь сейчас удаленная работа доступна в любом месте, – лишь бы был скоростной интернет.

На самом деле полноценные бизнес-планы делаются намного сложнее, на их подготовку могут уйти недели. Нужно сделать анализ цен и конкурентов, точно узнать стоимость услуг и ваших расходов. Иногда предприниматели заказывают расчет бизнес-плана у экономистов или финансовых консалтинговых фирм. Кстати, еще одна прекрасная онлайн ниша: финансовый консалтинг, – но тут без образования и опыта не обойтись.

В любом бизнес-плане можно выделить такие разделы:

Резюме.

Информация о компании.

Анализ рынка.

Организация и менеджмент.

Финансовые параметры.

Описание продукта (услуги).

Маркетинг и продажи.

Финансирование.

Прогнозы.

Приложения.

Давайте я приведу пример более сложного бизнес-плана для онлайн школы. В своё время я не сделала просчёт этого бизнеса для себя, и когда пришло время открыть свою онлайн школу, – оказалось, что у меня недостаточно финансов для полноценного продвижения. Поэтому не допустите такой же ошибки (было потрачено больше года на подготовку онлайн школы), сделайте нормальный бизнес-план, подготовьте средства и только тогда приступайте к открытию большого онлайн бизнеса.

Бизнес план для онлайн школы «Обучение дизайну онлайн».

Предполагается онлайн школа с одним коучем, тремя дополнительными преподавателями, тремя кураторами, двумя менеджерами и техническим специалистом (все сотрудники удаленные).

Анализ рынка: есть пять крупных школ той же направленности (Скилбокс, Нетология и т.д.). Найти их можно в поиске Яндексa, набрав ключевое слово: «обучение дизайну онлайн».

Организация и менеджмент: форма организации ИП с

сотрудниками, менеджмент: два менеджера и периодически привлекаемый маркетолог.

Финансовые параметры: заработок за счёт обучения учеников на онлайн курсах, основная модель: вебинарная (набор учеников на вебинарах).

Описание продукта (услуги): курсы дизайна в записи (видеоуроки): курс векторной графики, курс растровой графики, курс веб-дизайн, курс «Специалист по дизайну рекламы», курс «Допечатная подготовка», мини-курс «Разработка логотипов».

Маркетинг и продажи: разрабатывается стратегия.

Финансирование: собственные средства и заем.

Прогнозы: выход на самоокупаемость через 6 месяцев, прибыль с седьмого месяца, к концу года выход на доход в месяц 500 000 – 600 000 руб.

Приложения: расходы и доходы, прототип сайта, схема автоворонки, маркетинговая стратегия.

В основе этого бизнеса лежит проведение вебинаров, создание автоворонок и продажа онлайн курсов, обучение с участием кураторов. Сам организатор может проводить вебинары, записывать новые курсы и быть личным коучем по вип-тарифу.

Расходы (без указания цен):

Запись и редактирование видеоуроков (должен быть профессиональный звук, видео, монтаж).

Зарплата сотрудников и налогов (в том числе пенсионных и страховых взносов за сотрудников).

Рекламный бюджет.

Оплата вебинарных комнат.

Разработка сайта (автоворонки).

Доходы:

Продажа основных курсов.

Продажа дополнительных курсов.

Личное консультирование.

Я не привожу конкретные цифры, в этом направлении онлайн бизнеса вы должны будете конкретно просчитать все расходы и возможные доходы, иначе бизнеса не получится.

Когда речь идет об электронной коммерции, особенно торговле товарами, бизнес-план должен быть проработан особенно подробно и четко. Ведь речь пойдет о приобретении товаров, а значит, больших тратах денег.

Например, вы увидели на китайском сайте украшения, стоящие триста рублей. Вы решили их продавать за шестьсот рублей. Получается неплохой доход: 100%. Свой интер-

нет-магазин вы просчитали вместе с продвижением, получается дорого, и вы решили продавать товар на маркетплейсах. Но маркетплейсы берут свой процент и это не 1-2 процента, а гораздо больше. Например, 30-40% от вашего дохода. Плюс у вас будут транспортные расходы на то, чтобы привезти товар. Ко многим товарам сейчас требуется сертификаты и лицензии, это тоже трата денег. Ещё нужен склад, то есть, аренда помещения.

При хорошем раскладе у вас будет прибыль 5-10 %, но нужно еще поставить цену чуть ниже рыночной, чтобы обогнать конкурентов (на том же Вилберис), иначе товар будет продаваться слишком медленно.

Предположим, после всех расходов, у вас осталось 4 % прибыли. Посчитайте, сколько нужно купить и продать запечек, чтобы прилично заработать.

Это вам домашнее задание!

Изучаем конкурентов

Цели анализа

Во время составления бизнес-плана (или даже просто-го просчёта расходов и доходов) нужно обязательно сделать *анализ конкурентов*. Это необходимо, чтобы:

- сформировать понимание стоимости вашего товара или услуги,
- создать конкурентное предложение,
- изучить конверсионные пути (превращение посетителя сайта в клиента),
- взять на вооружение чужие маркетинговые стратегии,
- понять, какие расходы есть в вашем бизнесе,
- избежать ошибок, которые допустили конкуренты,
- сделать свой бизнес лучше, чем у конкурентов.

Правильно поставьте *цель такого анализа*, что вы хотите изучить: как сделать сайт, как продвигаться, сколько клиентов можно найти в месяц, найти оптимальную цену продукта и т.д. **Без цели такой анализ бесполезен!**

Способы и методы

Изучить конкурентов для онлайн бизнеса можно, посмотрев их сайты, прочитав аналитические статьи, обратившись к сервисам аналитики и выдачам поисковых систем, изучив отраслевые рейтинги или обратившись к специалистам, которые сделают за вас такой анализ.

Параметры конкурентов

При изучении конкурентов, обращайте внимание на следующие параметры из бизнеса:

- общая аналитика отрасли (насколько быстро она развивается, сколько основных конкурентов у вас),
- сколько крупных фирм будут вашими конкурентами и сможете ли вы их обогнать и как (например, если вашими конкурентами по какому-то товару будут крупные маркетплейсы, такие как ЯндексМаркет, Вайлберис и т.д. – конкурировать будет очень сложно!),
- какую долю рынка занимают конкуренты (это называется «карта конкурентов»),

Конкуренты	Доля рынка	Темп роста
Конкурент А	30%	35%
Конкурент Б	5%	33%
Конкурент В	21%	-12%
Конкурент Г	3%	22%
Конкурент Д	16%	-5%
Конкурент Е	9%	11%

- какие стратегии и маркетинговые шаги используют конкуренты для продвижения продукта,
- сделайте сравнительный анализ цен, выявите самую высокую, среднюю и самую низкую цену,
- выявите ключевые каналы продаж продукции (сайт, соц-сети, магазины, сетевой маркетинг и т.д.),
- обратите внимание на рекламные каналы и методы продвижения,
- смотрите, как сделаны сайты конкурентов, какая у них посещаемость, по каким ключевым словам они продвигаются и т.д.,
- на основании анализа конкурентов опишите ключевых потребителей (сегменты ЦА),
- оцените сильные и слабые стороны конкурентов, сформируйте свое собственное УТП (уникальное торговое предложение),
- оцените свои риски и экономические угрозы конкурентов.

И это далеко не всё. Для каждого отдельного бизнеса могут быть дополнительные параметры. Например, для онлайн школы ещё оценивается личный бренд основного коуча в этой школе: грамотность речи, стиль одежды, оригинальность образа, уровень харизмы и т.д. Для бизнеса по разработке сайта оценивается технический уровень конкурентов, их соответствие трендам в веб-дизайне, наличие ошибок на продающем сайте и т.д.

Итоги анализа:

- Определить спрос в вашей сфере.
- Выявить 3-10 основных конкурентов.
- Определить список популярных услуг или топ товаров.
- Определить каналы сбыта и сегменты ЦА.
- Определить цены для своих товаров и услуг.
- Создать свою стратегию продвижения, направленную на обход конкурентов.
- Создать прототип своего сайта и автоворонки.
- Продумать возможные рекламные стратегии.
- Создать полноценный бизнес-план со всеми возможными доходами и расходами.

Резюме

Анализ конкурентов и создание бизнес-плана является

необходимым и важным моментом. Без этих предварительных этапов можно слить весь бизнес в трубу, потратить кучу денег и ничего не получить. Отнеситесь серьезно к анализу конкурентов и составлению бизнес-плана. Если по итогам бизнес-плана получится, что вы в минусе или доход незначительный, – откажитесь от проекта или переупакуйте его.

ГЛАВА 3. САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ ОНЛАЙН БИЗНЕСЫ

В этой главе:

- 1. ТОП 10 онлайн бизнесов**
- 2. Прибыльные ниши ТОП 20**

ТОП 10 онлайн бизнесов

В этой главе я дам обзор популярных ниш, на которых можно заработать онлайн, чтобы помочь вам, мой дорогой читатель, точнее определиться с выбором вашего онлайн бизнеса.

Вот они списком, а ниже будет подробнее о каждом направлении.

Самые прибыльные онлайн бизнесы 2023 года (ТОП 10):

1. Инвестор/Треjder.
2. Онлайн коммерция и Dropshipping.
3. Разработка сайтов.
4. Разработка программного обеспечения и приложений.
5. Заработок на видеоиграх.
6. Партнёрки, заработок на рекламе на своем сайте или Ютуб.
7. Инфлюенсер в социальных сетях.
8. Онлайн школа.
9. Блогерство.
10. Продажа и продвижение сайтов.

ТОП 1. Инвестор-трейдер.

Это сейчас самая топовая работа онлайн. Её плюсы в том, что вы можете вообще не выходить из дома, не общаться с людьми (кроме обучения), не покупать офисную одежду, не общаться с клиентами. И вы можете в один прекрасный день сказочно разбогатеть.

Минусом является большие вложения в трейдинг и инвестирование, а также высокие риски. Честно говоря, для этой работы нужны стальные нервы. Успех здесь зависит не столько от кропотливого труда, а от выдержки и железной воли. Это самый трудный путь к самым лёгким деньгам. *Большинство начинающих трейдеров уходят в минус.*

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.