



Дмитрий Печёркин представляет:

«17 способов получить прибыль, владея правами перепродажи на информационный продукт»

Введение

Здравствуйте, уважаемый читатель!

В Ваших руках находится книга, принадлежащая единой серии под общим названием «Шпаргалки для реселлера».

В ее рамках публикуются обучающие материалы, посвященные созданию и дальнейшему развитию онлайн-бизнеса на основе прав перепродажи на информационные продукты.

На Западе этот вид информационного бизнеса получил название «реселлинг», а люди, которые им занимаются, называются «реселлерами». Отсюда и пошло название серии.

Все бесплатные материалы, принадлежащие этой серии, Вы сможете получить, подписавшись на специальную рассылку «Шпаргалки для реселлера»:

[**→ Подписаться на рассылку ←**](#)

После подписки Вы получите ссылки на скачивание всех материалов, а также будете получать все новые бесплатные материалы, вышедшие в рамках этой серии.

Внимание! Ваши права на книгу:

С этой книгой Вам разрешается делать все, что угодно: читать, распечатывать на принтере, отправлять по почте своим друзьям и знакомым, выкладывать на своих сайтах и блогах, давать бонусом за подписку на Вашу рассылку, раздавать подписчикам в очередном выпуске рассылки и т.д.

Единственное, что Вам запрещено – это продавать книгу за деньги. Она изначально бесплатная – и всегда должна оставаться такой!

Поэтому, если Вы заплатили кому-то деньги за эту книгу – знайте, Вас обманули. Требуйте свои деньги назад!

Подарок #1 для читателей

Прежде, чем Вы начнете знакомиться с этой книгой, я хочу, чтобы Вы имели понятие о бизнесе на основе владения правами перепродажи на информационные продукты.

Ведь, если Вы не познакомитесь с основами этого вида бизнеса прямо сейчас, Вы упустите 80% всей полезной информации, которую я хочу до Вас донести на этих страницах.

Поэтому специально для Вас я записал бесплатный 2-х часовой обучающий курс в видео-формате под названием «Секреты успешного инфобизнеса на продуктах с правами перепродажи».

Там Вы найдете всю базовую информацию по теме реселлинга:

- Что такое права перепродажи;
- Какие бывают виды прав перепродажи;
- Где найти продукты с правами перепродажи;
- Каковы основные стратегии продаж этих продуктов и т.д.



Нажмите сюда,
чтобы получить
этот видеокурс
бесплатно

Важные замечания перед стартом

Еще несколько моментов, прежде чем мы с Вами начнем.

Замечание #1. В книге отражено мнение ее автора и его личный опыт, которые могут не совпадать с мнением и опытом читателя книги.

Автор этой книги не несет никакой ответственности за действия, которые будут выполнены читателем после ее прочтения, а также за неверную интерпретацию ее содержания. Читатель книги принимает ответственность за использование материалов этой книги на себя.

Замечание #2. Применение всех 17 способов получить прибыль с реселлинговых продуктов, рассмотренных в этой книге, будет для Вас не всегда возможным.

Дело в том, что применение этих способов очень сильно зависит от условий лицензии на права перепродажи продукта, выданной Вам ее автором. Вполне возможно, что какие-то из этих способов не будут совпадать с условиями Вашей лицензии. Поэтому, прежде чем слепо применять мои советы, еще раз внимательно изучите Вашу лицензию. Вы должны четко понимать, что Вам разрешается делать, а что нет!

Замечание #3. Есть 2 основных вида продуктов с правами перепродажи, о которых будет дальше идти речь. Поэтому я хочу, чтобы Вы имели о них представление еще до начала чтения книги.

Первый вид – это продукты со встроенными правами перепродажи. Обычно они имеют вид электронных книг. Каждый человек, которому они попадут в руки, имеет право на самостоятельную их продажу. Это условие всегда четко прописано на первых страницах продуктов.

Поэтому, если Вы продаете кому-то продукт со встроенными правами перепродажи, он также может начать продавать этот продукт другим людям, а они тоже могут начать продавать этот продукт. И так до бесконечности.

Второй вид – это продукты, лицензию на которые нужно покупать у автора. Они могут быть как в виде электронных книг, так и мультимедийных курсов на физических носителях (CD и DVD дисках).

В случае покупки такой лицензии, Вам выдается специальный документ, подтверждающий Ваше право на самостоятельную продажу этого продукта. При этом другой человек, купивший у Вас этот продукт, не имеет право продавать его самостоятельно. Это можете делать только Вы, как обладатель особой лицензии.

Замечание #4. Кто бы что ни говорил, но я считаю, что единственно верная стратегия ведения любого онлайн-бизнеса - это создание собственной почтовой рассылки с интенсивным набором подписной базы. Это – главная задача, на которой должен сосредоточиться любой онлайн-бизнесмен. В том числе, и занимающийся реселлингом.

Поэтому все способы получения прибыли от продажи реселлинговых продуктов я буду описывать с позиции того, что Вы будете создавать свою почтовую рассылку. Только это способно дать Вам колоссальные прибыли в долгосрочной перспективе.

Если Вы еще не в курсе, то самым продвинутым сервисом ведения рассылок на сегодняшний момент для Рунета (русскоязычного сегмента Интернета) является сервис Смартреспондер.ру.

Его услугами пользуются все топовые онлайн-бизнесмены. И, если Вы захотите следовать советам из этой книги, рекомендую Вам воспользоваться именно этим сервисом для ведения своих рассылок.

Итак, если Вы усвоили все замечания, то теперь можно двигаться дальше. Переходим к основной части книги и рассмотрим те самые 17 способов получить прибыль, владея правами перепродажи на информационный продукт...

Способ #1. Используйте реселлинговый продукт для старта в новой для себя нише

Допустим, Вы решили занять нишу "ландшафтный дизайн". Ясное дело, что для того, чтобы хорошенько раскрутиться в этой нише, Вам нужна бесплатная рассылка, интенсивный набор подписчиков и большое количество бесплатного контента для них.

Итак, Вы создали свою рассылку и задались целью набрать небольшую подписную базу, провести среди своих подписчиков опрос и на основе этого опроса создать свой первый информационный продукт в этой нише.

Понятное дело, что для этого Вам потребуется время. Скорее всего, оно будет равно нескольким месяцам, в течение которых Вы не будете получать прибыль от Вашей почтовой рассылки.

Но зарабатывать Вам хочется сразу, не так ли?! 😊

Поэтому Вы можете выкупить права перепродажи на тематический продукт по ландшафтному дизайну и предлагать его Вашим подписчикам до тех пор, пока не создадите собственного продукта.

По мере того, как Ваша подписная база будет пополняться новыми подписчиками, Вы начнете зарабатывать первые деньги. Но это еще не все!

Кроме денег, Вы начнете получать обратную связь от новых подписчиков и покупателей реселлингового продукта по поводу того, какие темы их больше интересуют, что бы они хотели еще узнать в рамках Вашей рассылки, каковы достоинства и недостатки реселлингового продукта, который Вы продаете и т.д.

А уже на основе этой информации Вы гораздо быстрее создадите собственный продукт, который будет удовлетворять интересам Вашей аудитории, и проведете его успешный релиз по уже существующей подписной базе.

Причем, уже с самого старта Вашей рассылки Вы начнете строить клиентскую базу платежеспособных подписчиков, которую Вам нужно будет холить и лелеять - ведь это те люди, которые будут покупать у Вас снова и снова!

Если бы реселлингового продукта в Вашем арсенале не было, все это время Вы бы работали, по сути, бесплатно. Но зачем это делать, если есть возможность зарабатывать деньги уже на первых этапах развития Вашего тематического бизнес-проекта?

Именно поэтому я рекомендую параллельно с созданием подписной базы в новой для себя нише найти хотя бы один тематический продукт с правом перепродажи. И с ходу предлагать его всем новым подписчикам.

Если права на такой тематический продукт достать не удастся, то, как минимум, зарегистрируйтесь в партнерской программе одного или нескольких таких продуктов.

Да, зарабатывать на партнерских программах Вы будете меньше. Но Вы уже будете ЗАРАБАТЫВАТЬ с первых дней открытия Вашей рассылки!

Пример использования этого способа:

Одновременно с открытием своей бесплатной рассылки по заработку на Google AdSense под названием [«10 шагов к прибыльному бизнесу на Google AdSense»](#) я выкупил права перепродажи на один из популярных тогда продуктов по этой теме.

Затем я провел несколько успешных рекламных кампаний по рассылкам, связанным с заработком в Интернете, набрал хорошую подписную базу, и за полгода продал несколько сотен копий продукта.

Теперь в рамках этой рассылки висит реклама другого, более свежего и более качественного продукта по этой же теме. Этот продукт не мой – я просто зарегистрировался в его партнерской программе и использую свою партнерскую ссылку, получая 30% с продаж. За несколько месяцев я сделал более 150 продаж этого продукта в рамках моей рассылки.

И это, заметьте, вообще без создания своих продуктов 😊

Способ #2. Объедините несколько реселлинговых продуктов в "комплект реселлера"

Лично я не очень приветствую такой подход. Однако он имеет место быть, и приносит кому-то деньги 😊

Смысл тут простой. Ищем всевозможные продукты со встроенными правами перепродажи, которые только сможем достать, объединяем их в единую подборку, существенно снижаем цену за весь комплект в отличие от той, которую нужно заплатить, чтобы купить каждый продукт по отдельности, и начинаем весь этот комплект продавать.

Продающий текст под все это дело будет простым и незатейливым. В нем Вы должны объяснить потенциальному покупателю, что, купив у Вас всю эту подборку продуктов, он сможет продавать их по отдельности и тем самым заработает гораздо больше, чем потратит на покупку комплекта.

Все бы хорошо, но у этого метода в Рунете есть один существенный недостаток. На сегодняшний момент качественных продуктов со встроенными в них правами перепродажи можно сосчитать буквально по пальцам. И все подборки, которые я до сих пор встречал, состояли практически из одних и тех же продуктов.

Однако кто знает, может быть через пару лет ситуация изменится. Ведь в англоязычном интернете подобных продуктов - тысячи! И подборки из них клепать - одно удовольствие. Чем, собственно, и занимается очень много западных онлайн-бизнесменов.

В общем, надеюсь, что суть Вы поняли. Осталось только подождать, когда Рунет двинется в этом направлении 😊

Кстати, я уже приложил руку к такому сдвигу, создав свой специальный отчет со встроенными правами перепродажи под названием ["7 секретов составления эффективных объявлений для Яндекс.Директ"](#), которыми уже воспользовались сотни моих покупателей, начав продавать его самостоятельно и включать в подобные подборки.

Найдите десяток-другой подобных неаезженных продуктов - и можете сформировать свой собственный "комплект реселлера".

Примеры использования этого способа:

Специально для Вас из большого количества подобных «комплектов реселлера» я отобрал, на мой взгляд, самые грамотно исполненные:

[Посмотрите комплект #1](#)

[Посмотрите комплект #2](#)

Возьмите идею их создания – и внедрите в своем бизнесе!

Или просто купите эти подборки, объедините продукты, выбросите лишнее, добавьте новые продукты, перепишите продающий текст и начните собственные продажи ☺

Способ #3. Создайте сайт с платным доступом к реселлинговым продуктам со встроенными правами

Еще одна разновидность "комплектов реселлера", имеющая популярность на Западе, но совершенно не развитая в Рунете.

Смысл здесь состоит в том, чтобы собрать огромное количество реселлинговых продуктов со встроенными правами перепродажи на одном сайте.

Чтобы получить доступ сразу же ко всем этим продуктам, нужно оплатить членство на этом сайте. К примеру, годовое членство может стоить \$97. Платите эти деньги - и в течение года качаете оттуда любые продукты и продаете их самостоятельно.

Но это их реалии. В Рунете, как я уже и говорил, таких продуктов раз-два и обчелся. Однако, как идея на будущее, она очень даже хороша...

Создав одним из первых в Рунете подобный сайт, Вы сможете занять свою нишу. Благо, западных примеров полно - бери и внедряй!

Пример использования этого способа:

Вот один из наиболее популярных сайтов-сборников продуктов:

[Посмотрите пример сайта](#)

Другие подобные сайты Вы сможете найти, если введете в поисковой системе Google запрос «resell rights products».

Способ #4. Переведите западный реселлинговый продукт и продавайте его в Рунете

Возможно, знакомство с предыдущим способом уже вызвало у Вас мысли по поводу того...

«А что есть зарегистрироваться на одном из таких западных сайтов-каталогов, оплатить доступ, качать оттуда продукты, переводить их и продавать потом в Рунете?»

Идея очень хорошая и в корне верная! 😊

Только при этом Вы должны учесть несколько моментов:

1. Убедитесь, что лицензия на продукт позволяет Вам вносить в него изменения. Ведь перевод – это уже изменение продукта!
2. Убедитесь в том, что продукт актуален для Рунета. Многие продукты используют в качестве примеров различные западные сайты и сервисы, подобных которым у нас нет.

В таком случае, зачем русскоговорящему читателю вообще знать о них, если он все равно не сможет применить эту информацию? В итоге, покупка подобного продукта окажется для него полной бессмыслицей.

3. Убедитесь в том, что Вы сможете перевести этот продукт **НОРМАЛЬНЫМ РУССКИМ** языком. Я сталкивался с такими ужасными переводами западных книг и статей, что их просто-напросто не хотелось читать. Хотя и информация, которая в них содержалась, была очень полезной.

Вспомните какой-нибудь хороший американский фильм, который Вы смотрели с ужасным переводом. Впечатления теряются, не правда ли? Поэтому не заставляйте своих покупателей разочаровываться в переведенном Вами продукте!

Проблему с переводом, кстати, можно решить очень просто. Найдите ТОЛКОВОГО переводчика-фрилансера, который смог бы не только грамотно перевести зарубежный продукт, но и придать этому переводу литературную и приятную для чтения форму.

Найти такого человека можно, например, на сайте <http://www.freelance.ru>. Там же можно найти дизайнера для разработки графики обложки продукта и копирайтера для написания продающего текста (если Вы не сильны в этих областях).

Существенное преимущество этого способа перед всеми остальными заключается в том, что Вы будете первым, кто будет продавать этот продукт в Рунете. Следовательно, сможете снять с него самые вкусные сливки 😊

Пример использования этого способа:

На мой взгляд, самым известным поставщиком качественных бесплатных и платных переводных зарубежных продуктов является Павел Берестнев:

[Посмотрите пример нескольких платных продуктов в переводе Павла](#)

Как видите, у него этих продуктов целая линейка. Почему бы Вам не сделать нечто подобное?

Способ #5. Сделайте несколько версий Вашего информационного продукта за счет использования реселлингового

Этот вариант подходит для тех, у кого уже есть свой информационный продукт. Описываемый здесь способ поможет Вам повысить свою прибыль от продаж этого продукта при том же количестве покупателей!

Суть этого способа проста и незатейлива.

Скажем, у Вас есть продукт, посвященный созданию сайтов на движке Wordpress. Хорошая и весьма популярная тема! Ваша задача - заработать как можно больше денег при той же посещаемости сайта и числе покупателей продукта.

Для достижения этой цели можно пойти двумя разными путями:

Путь #1. Найти реселлинговый продукт, схожий по тематике с Вашим.

Например, он может быть также на тему создания сайтов на Wordpress. Просто в нем будут рассматриваться такие нюансы, которые Вы в своем продукте упустили. А комбинация из этих двух продуктов даст покупателям максимум информации по теме.

Как вариант этого подхода, Вы можете найти продукт, который будет решать ту же задачу, что и Ваш, только немного другим путем. Для нашего примера это будет продукт по созданию сайтов на движке Joomla.

Таким образом, цель у нас одна - создание сайта. А методы разные. Для каких-то сайтов больше подойдет Wordpress, а для каких-то - Joomla.

Путь #2. Найти реселлинговый продукт, который эффективно дополнит Ваш.

Для нашего примера это могут быть продукты по раскрутке сайтов, монетизации сайтов, SEO-оптимизации сайтов и т.д.

Понятно, что любому, кто захочет создать сайт, эти темы будут интересны и жизненно необходимы. Поэтому реселлинговый продукт гармонично впишется в тематику Вашего.

Ну а дальше все просто. В конце продающего текста Вашего продукта сделайте презентацию реселлингового дополнительного продукта. А потом при позиционировании цены сделайте несколько версий, например:

- Версия STANDART - N рублей (только один Ваш продукт)
- Версия VIP - $N \cdot (20-40)\%$ (Ваш продукт + реселлинговый)

Ценовая разница между версиями должна быть в размере 20-40%. Именно в этом случае у Вас будет максимальное количество заказов VIP-версии.

Если ценовая разница будет, скажем, 100%, то заказов будет уже меньше. Хотя... все познается в тестировании 😊 Возможно, что в Вашем случае такая большая ценовая разница будет оправдана и принесет Вам большие деньги.

Причина хорошей доходности этого метода заключается в том, что люди любят VIP-предложения. Такова наша психологическая особенность. VIP выделяет нас из общей массы, позволяет чувствовать себя значительнее и повышает нашу самооценку в своих собственных глазах.

Кроме того, VIP дает больше информации. А больше информации = более быстрое достижение цели, ради которой покупается информационный продукт.

Конечно, можно делать и больше версий. Например, скомбинировать сразу три продукта в версии BRONZE, GOLD и PLATINUM и посмотреть, как будет работать этот вариант.

В любом случае, всегда проводите сплит-тестирование цен на продукты, различных версий, заголовков продающих текстов и т.д. Сплит-тестирование - залог больших прибылей в Вашем бизнесе!

Лично я провожу сплит-тестирование с помощью скрипта Евгения Стрельникова "[Многофункциональный редирект](#)". Чего и Вам советую 😊

Пример использования этого способа:

Однажды я решил протестировать, насколько хорошо работает этот способ, и объединил один из своих продуктов сразу с двумя реселлинговыми, создав 3 различных продуктовых версии с разными ценами.

Чем большее количество продуктов получал клиент, тем больше была цена комплекта.

[Посмотрите пример продающего текста этого продукта](#)

Не могу не поделиться результатами 😊

- LITE версия – 51 заказ
- STANDART версия – 30 заказов
- PROFESSIONAL версия – 121(!!!) заказ

Видите, насколько больший процент покупателей брал версию PROFESSIONAL?! Поэтому я предполагаю, что, если это сработало у меня, то должно сработать и у Вас...

В итоге, создав несколько версий продукта, Вы заработаете больше денег при том же количестве клиентов.

Способ #6. Вынесите реселлинговый продукт в дополнительное предложение

Вариант с версиями продукта, рассмотренный в предыдущем способе, хорош, если бы не одно НО...

Цена на VIP-версию продукта может пугать неподготовленных людей 😊

Поэтому в инфобизнесе намного чаще используется вариант получения той же самой прибыли при минимальном негативном восприятии высокой цены. На Западе он носит понятие "апсел" (upsell).

Суть его заключается вот в чем. На основном продающем тексте позиционируем наш основной продукт. Без всяких версий, повышающих цену. Так, как если бы дополнительного реселлингового продукта вообще не существовало.

После того, как потенциальный клиент прочитал продающий текст, принял Ваше предложение и нажал на кнопку заказа, происходит самое интересное...

Причем, происходить оно может в двух вариантах:

Вариант #1. После нажатия на кнопку заказа клиенту предлагается дополнительный реселлинговый продукт со скидкой

На странице, куда попадает клиент, позиционируется дополнительный продукт и предлагается хорошая скидка. А в конце страницы у клиента есть возможность выбора: заказать только основной продукт либо оба продукта в комплекте.

Суть здесь получается та же самая, как и в случае с несколькими версиями продукта на продающем тексте. Только клиент с ходу не "пугается" цены, а доходит до дополнительного предложения постепенно.

Вариант #2. После нажатия на кнопку заказа клиент заполняет форму с контактными данными для заказа основного продукта, и только после этого ему предлагается добавить дополнительный продукт в свой заказ

В этом случае клиент уже заказал основной продукт. Он - не потенциальный клиент, который еще только думает о заказе, а уже состоявшийся. Следовательно, у него в голове включается "покупательская программа", которая с большей вероятностью подведет его к добавлению в заказ еще и дополнительного продукта.

В [сервисе Вячеслава Сивака](#), который я использую для приема оплаты у клиентов, есть техническая возможность сделать такой вариант добавления апсела для заказов наложенным платежом. Что касается других сервисов и скриптов приема оплаты, то я не в курсе, можно ли там сделать нечто подобное.

Еще раз напомню, что апсел используются намного чаще, чем предложение нескольких версий продукта сразу же на продающем тексте. Однако я тестировал оба этих способа - и каждый из них работал. Поэтому рекомендую Вам также проверить оба этих способа для специфики Вашего бизнеса, чтобы понять, что же у Вас работает лучше.

Кстати, если Вы хотите более подробно узнать о технике апсела, рекомендую Вам пройти этот [бесплатный видеокурс Азамата Ушанова](#). Там процесс формирования цены на дополнительные продукты и технические моменты создания апсельных страниц разжеваны буквально до мелочей.

Пример использования этого способа:

Вот один из примеров моих апсельных страниц, регулярно приносящих дополнительную прибыль:

[Посмотрите пример страницы](#)

Как видите, ничего сложного.

Потратив лишние полчаса на создание этой страницы, я получаю дополнительные 865 рублей с каждого апсельного заказа.

Способ #7. Сделайте реселлинговый продукт постоянным бонусом к Вашему продукту

Порой вовсе не обязательно стремиться увеличить цену заказа путем создания нескольких версий продуктов или за счет техники апсела.

Иногда с помощью реселлингового продукта можно повысить воспринимаемую ценность своего продукта, добавив его сразу на продающий текст и включив в свой продукт в качестве бонуса.

Люди, как известно, любят различные бонусы и подарки. Поэтому позиционировать на своем продающем тексте не только основной продукт, но и различные бонусы к нему является стандартной техникой продаж информационных продуктов.

Бонусы можно изготовить самостоятельно. А можно использовать для этого какой-либо подходящий по тематике реселлинговый продукт, сэкономив себе время, которое Вы бы могли затратить на создание бонуса.

При этом если Вы продаете продукт на физическом носителе (иными словами, на диске), то бонусный реселлинговый продукт сразу же записывается на этот же диск.

Обычно для этого способа используются небольшие продукты со встроенными правами перепродажи, которые не затмевают Вашего основного продукта, а только дополняют его.

Пример использования этого способа:

Помните, я уже упоминал о своем [спецотчете по Яндекс.Директ](#) со встроенными правами перепродажи?

Один онлайн-предприниматель включил мой спецотчет в свой курс, усилив свое коммерческое предложение. Вот что получилось:

[Посмотрите пример курса с моим спецотчетом в качестве бонуса](#)

Способ #8. Сделайте реселлинговый продукт временным бонусом к Вашему продукту в момент релиза или распродажи

Прежде, чем рассказывать об этом способе, дам 2 определения (на случай, если Вы их не знаете).

Релиз продукта - это действие, которое обычно происходит в тот момент, когда продукт начинает впервые продаваться. Это можно еще назвать "рождением продукта". Если у Вас при этом есть хорошая подписная база или Вы используете подписные базы Ваших партнеров, то прибыль от такого релиза может исчисляться сотнями тысяч, а то и миллионами рублей.

В момент релиза продукта для подстегивания покупательской активности на него обычно действует специальная релизная цена с 15-30% скидкой. По истечении определенного количества времени и/или определенного количества копий продукта цена поднимается до стандартной.

Распродажа продукта - действие, очень похожее на релиз. Единственное отличие тут состоит в том, что продукт уже какое-то время продается, Ваши подписчики прекрасно про него знают, и кое-кто из них успел заказать его либо во время релиза, либо по стандартной цене.

Но в любой момент Вы можете устроить распродажу по любому мыслимому и немыслимому поводу: от Вашего дня рождения до праздника в честь взятия Бастилии 😊

Распродажа, как и релиз, характеризуется продажей продукта со скидкой в течение определенного количества времени и/или распространяется на определенное количество копий продукта.

Но, помимо скидки, для увеличения покупательской активности в момент релизов и распродаж, Вы можете дать клиентам специальный ограниченный бонус, который тоже может быть снят через какое-то время и/или после заказа стольких-то копий продукта.

И этим бонусом прекрасно может послужить тематический реселлинговый продукт.

Его Вы можете записать на отдельный диск, который отправляется с копиями Вашего продукта в момент релиза или распродажи, либо просто дать клиентам ссылку для его скачивания.

После окончания релиза (распродажи) этот бонус исключается из состава Вашего продукта.

Вот и вся техника!

Пример использования этого способа:

Наглядным примером использования этого способа я решил сделать письмо известного онлайн-предпринимателя [Азамата Ушанова](#), которое он отправлял своим подписчикам в цепочке релизных писем перед запуском своего нового продукта.

Вот это письмо:

Дмитрий,

Месяц назад я прочитал, пожалуй, лучшую книгу по продажам в интернет, которую купил за этот год.

Книга называется "Webinar Pitch Secrets", что в переводе "Секреты продаж на бесплатных вебинарах".

Она рассказывает о том, как грамотно продавать свой платный продукт во время подачи какого-либо бесплатного обучающего материала на вебинаре или же в самом его конце. Другими словами, как грамотно предложить что-то платное, во время или же после подачи чего-то бесплатного...

Вещь поистине универсальна!

Техники, которые даются в книге, можно использовать и в своих бесплатных видеоуроках, аудио подкастах, статьях и даже во время презентациях живьем перед публикой, чтобы эффективно продавать много копий своих платных продуктов!

Я сразу же подумал, что этот уникальный материал может стать просто потрясающим бонусом к моему новому видеокурсу "Мастерская видео-продажников", который выходит в свет завтра, 9-го октября, в субботу.

При помощи моего курса, вы научитесь быстро создавать денежные продающие тексты в видео-формате.

А при помощи книги, научитесь создавать бесплатный контент (в виде скринкастов и аудио подкастов), в котором будут незаметно и в то же время крайне эффективно рекламироваться ваши платные товары!

Если говорить простым языком, отныне ваш бесплатный контент станет работать не только на ваш бренд, но и станет увеличивать ваш счет в банках и в платежных системах! (Наравне с вашими новоиспеченными видео-продажниками)

Специально для вас я приобрел права перепродажи на эту великолепную 66-страничную книгу и заплатил 13 тысяч фрилансеру, чтобы книгу перевели на русский язык.

Этот уникальный бонус получит каждый клиент, заказавший мультимедийный курс "Мастерская видео-продажников" в день его запуска, а именно завтра, в субботу, 9-го октября.

Те же, кто закажет курс в воскресенье этого бонуса, к сожалению, получить уже не смогут.

Поэтому вот, что вам необходимо сделать сейчас:

Зайдите на страницу, посмотрите презентацию курса "Мастерская видео-продажников" и будьте готовы сделать заказ завтра, 9-го октября, чтобы гарантированно получить этот эксклюзивный подарок.

Кликните сюда: [ссылка на курс](#)

До скорой связи, Дмитрий!

Как видите, Азамат сделал очень жесткое ограничение – копию его продукта с дополнительным бонусным реселлинговым продуктом можно было заказать только в течение одного дня.

Думаю, что еще несколько сомневающихся в тот день приняли решение о покупке ☺

Способ #9. Выложите реселлинговый продукт на сайте с платным членством

Сайты с платным членством - еще одна западная технология, набирающая обороты в Рунете. Суть ее заключается в следующем:

Вы создаете сайт с платным доступом к какой-то постоянно обновляющейся информации. Это могут быть статьи, книги, видео, аудио, закрытые вебинары и даже семинары по какой-то теме.

По сути, это получается что-то вроде закрытого клуба.

Люди, которым эта тема интересна, платят деньги за то, чтобы быть участниками этого клуба. Оплата может взиматься ежемесячно, поквартально, ежегодно или вовсе единоразово. На Ваше усмотрение.

Так вот, если Вы организуете подобный сайт, то Вам нужно будет заботиться о том, чтобы на нем постоянно появлялась какая-то новая информация. Иначе участники Вашего клуба будут недовольны и начнут требовать деньги назад 😊

А что может быть более информативным, и в то же время экономящим Ваше время, чем тематические реселлинговые продукты?

Вовсе не обязательно каждый раз самостоятельно готовить информацию для участников Вашего клуба. Для этого можно нанять специалистов-экспертов, чтобы они помогли Вам готовить что-то новенькое. А периодически членам клуба можно и вовсе давать готовые информационные продукты, права перепродажи на которые Вы приобретете.

В любом случае, если Ваш клуб будет популярен и востребован, то затраты на зарплату экспертам + покупку прав на различные тематические продукты существенно окупятся членскими взносами.

Если Вас заинтересовала такая возможность, то рекомендую ознакомиться с единственным в Рунете, на сегодняшний момент, [курсом по созданию сайтов с платным членством](#). Оглянитесь по сторонам - у многих успешных онлайн-предпринимателей уже есть закрытые клубы.

Чем Вы хуже? ☺

Пример использования этого способа:

А этот способ Вам продемонстрирует еще один не менее известный предприниматель, [Юсуф Губайдуллин](#).

Вот пара писем, которые он отправлял своим подписчикам для приглашения в закрытый клуб:

Письмо #1

Здравствуйте, Дмитрий.

Не знаю, удалось ли вам получить это письмо позавчера, но это, пожалуй, самое важное, что я отправлял за последний год.

Речь идет о закрытом сообществе, попасть в которое можно только до 10-го августа.

Теперь это мой основной проект в нише интернет-маркетинга, поэтому с этого момента всю платную, а также совсем закрытую информацию я буду в первую очередь публиковать там.

Первая группа участников получит доступ на самых выгодных условиях.

По мере развития сообщества, попасть в него будет уже сложнее и дороже.

Чтобы записаться в первый поток, гарантировано застолбить за собой место, а также узнать все подробности предложения, перейдите на страницу:

ССЫЛКА

Письмо #2

Здравствуйте, Дмитрий.

У вас есть менее 24 часов, чтобы оформить свое участие в Лаборатории трафика и конверсии:

ССЫЛКА

Выписанный сегодня счет вы сможете оплатить в течение трех рабочих дней.

В течение первого месяца в лаборатории будут выложены два супер-продукта:

- 1. Низкобюджетное продвижение сайта.*
- 2. Секреты лист-билдинга.*

Плюс куча интерактива.

Вообще-то мне выгодно, если вы не запишетесь сейчас, так как по-отдельности эта информация будет стоить гораздо дороже, чем месячный взнос участника.

Если же вы хотите присоединиться к нашей команде, в которой уже, кстати, 178 человек, то вот ваш последний шанс:

ССЫЛКА

Таким образом, Юсуф в закрытом клубе выкладывает 2 продукта. Скорее всего, не собственного производства, а созданные руками других специалистов в области Интернет-рекламы.

То же самое можно сделать и с использованием реселлинговых продуктов. Принцип такой же.

Кстати, обратили внимание? О двух супер-продуктах упоминается только в последние 24 часа перед закрытием проекта. Это та же фишка, которую использовал Азамат в примере к предыдущему способу.

Опять-таки, я просто уверен, что благодаря этому письму доступ в закрытый клуб оплатило еще какое-то количество людей, сомневавшихся до самого последнего момента... Берите на заметку 😊

Способ #10. Предложите реселлинговый продукт Вашим клиентам по выгодной цене

Этот способ вряд ли подойдет новичкам в инфобизнесе, которые еще не запустили и не продали ни одного своего продукта. Он - для продвинутых онлайн-предпринимателей, у которых за плечами есть хотя бы несколько продаж.

Почему!?

Потому что для того, чтобы воспользоваться этим способом, Вам нужна собственная клиентская база.

Обратите внимание!

Не подписная база, а именно КЛИЕНТСКАЯ! То есть, база тех людей, которые уже покупали ваши продукты и доказали свою платежеспособность на деле.

Это - те люди, которых Вы должны ценить больше всего. Ведь часть из них со временем станет Вашими постоянными клиентами и будет сметать с прилавка все, что Вы им предложите (если, конечно, это будет совпадать с их информационными интересами).

Итак, у Вас есть клиентская база. Неважно, сколько в ней человек на сегодняшний момент. Но чем больше, тем, конечно же, лучше ☺

Суть предлагаемого мной способа заключается вот в чем:

Предложите Вашей клиентской базе реселлинговый продукт по очень выгодной цене. Скажем, с 40% скидкой от его стоимости. Ограничьте это предложение по количеству копий и/или по времени.

Классно будет, если это предложение Вы сделаете в формате "живого видео". Направьте на себя камеру, включите ее и расскажите Вашим клиентам о том, как Вы сильно им благодарны за покупку Ваших предыдущих продуктов. Потом скажите, что в знак благодарности Вы

делаете им щедрый подарок - огромную скидку на Ваш новый реселлинговый продукт. Покажите диск с продуктом на камеру (если он на диске). Расскажите об ограничениях. Пожелайте удачи во всем и попрощайтесь.

Затем это видео вставьте в самый верх страницы с продающим текстом реселлингового продукта в последовательности: видео, заголовок продающего текста, сам продающий текст. В продающем тексте еще раз укажите процент скидки и все ограничения.

А затем напишите заготовку письма со ссылкой на этот продающий текст, разошлите его по Вашей клиентской базе и посмотрите, что произойдет...

Если Вы все сделаете правильно, конверсия этого предложения (то есть, процентное отношение количества заказов к количеству переходов по ссылке) Вас очень удивит 😊

Пример использования этого способа:

Когда я выкупил права перепродажи на курс по заработку на Google AdSense, у меня уже была небольшая клиентская база.

Каждому из клиентов я отправил письмо такого содержания:

Тема: *Василию Аркадьевичу Пупкину лично от Дмитрия Печеркина*

Василий Аркадьевич, здравствуйте!

Меня зовут Дмитрий Печёркин. Я беспокою Вас потому, что Вы являетесь моим клиентом, то есть, когда-то покупали один или несколько моих продуктов.

Это письмо я отправляю как вручную, так и со страниц сервиса оплаты моих продуктов. Надеюсь, хоть какое-то из этих писем до Вас дойдет 😊

Поскольку я пишу Вам лично, то хочу воспользоваться возможностью поблагодарить Вас за то, что являетесь моим клиентом. Огромное Вам спасибо за доверие ко мне и моим продуктам!

Чтобы не отнимать Вашего времени, перейду непосредственно к теме моего письма.

Дело в том, что скоро у меня случится релиз нового обучающего курса по заработку на контекстной рекламе Google AdSense.

Если для Вас это темный лес, обрисую краткую схему работы данного механизма:

- Вы выбираете тематическую нишу;*
- Вы создаете сайт и наполняете его статьями по этой теме;*
- Вы вешаете на сайт рекламные блоки от Google AdSense;*
- Вы развиваете и раскручиваете свой сайт.*

В конечном итоге, посетители Вашего сайта, читая Ваши статьи, еще и кликают по рекламе от Google AdSense. За каждый клик, сделанный Вашим посетителем, Вы получаете от нескольких центов до нескольких долларов. В итоге Ваш совокупный доход может достигать несколько десятков, а то и сотен (!!!)долларов в день.

При этом заметьте, Вам не нужно ничего продавать. Все, что надо делать, это создавать сайты с уникальными полезными статьями в различных нишах.

На западе люди уже давно делают на этом просто баснословные состояния. В Рунете данная тема еще не очень популярна, но постепенно начинает набирать обороты!

Так вот, я нашел практически единственный в Рунете курс по этой теме и выкупил права перепродажи на данный курс у его автора.

И примерно через 1-2 недели он поступит в продажу.

Но Вам, как своему клиенту, я хочу дать возможность заказать курс вне очереди, получив при этом максимальную скидку, превышающую в 2 раза ту, что получают все мои остальные подписчики!

Я подготовил специальную страницу, где описал всю суть моего предложения:

ССЫЛКА

Зайдите по ссылке и посмотрите видео, где я рассказываю, что да как.

И еще, очень важный момент: предложение ограничено по времени!

Оно действует только до понедельника, 15 ноября. Возможно, что Вы получили это письмо на выходных, очень близко к этой дате, поэтому постарайтесь как можно быстрее посмотреть видео и решить, интересно ли Вам мое предложение.

Если Вы по каким-то причинам получили это письмо после 15 ноября и хотите воспользоваться предложением, напишите мне - я продлю срок акции индивидуально для Вас.

Но учтите, что максимальный срок - это 22 ноября. После этого начнется релиз курса по основной базе подписчиков, поэтому мне будет уже не до продления акции.

По всем возникшим вопросам пишите мне в службу поддержки.

А пока приглашаю познакомиться с видео, из которого Вы узнаете все подробности:

ССЫЛКА

P.S. Когда моя девушка посмотрела это видео, то назвала меня "бородатым чародеем"!!!!)

Но, думаю, мой облик и таинственная обстановка за моей спиной не будут отвлекать Вас от сути дела...!!!!)

ССЫЛКА

Жду Вас на этой страничке ☺

Насколько я помню, конверсия продающего текста со скидкой для моих клиентов и видео-предложением составила около 10-15%(!!!). И это еще ДО релиза этого продукта по основной базе подписчиков!

Попробуйте как-нибудь воспользоваться таким способом – и сами наглядно убедитесь, какие результаты это может дать!

Способ #11. Подарите реселлинговый продукт Вашим клиентам!

А почему бы просто не подарить Вашим клиентам новый реселлинговый продукт? Не все же делать только за деньги 😊

Казалось бы, этот способ не несет никакой прибыли. Однако, это вовсе не так. Делая подарки Вашим клиентам, Вы показываете им, что они для Вас не безразличны, что они являются частью некоего сообщества, в которое закрыт доступ другим людям.

Плюс к этому, видя, что Вы не забываете их, они также не забывают о Вас. А это очень важно для будущего Вашего бизнеса - иметь постоянных отзывчивых клиентов.

В общем, как-нибудь возьмите, и подарите Вашим клиентам какой-нибудь интересный небольшой реселлинговый продукт. Моментальных прибылей Вы из этого не извлечете, но зато сделаете вклад в Ваше будущее.

Только перед этим попросите автора продукта разрешить Вам сделать это, иначе это может быть воспринято, как нарушение условий лицензии.

Пример использования этого способа:

За несколько дней до написания этой книги я отправил по клиентской базе письмо следующего содержания:

***Тема:** Бесплатный подарок клиенту Дмитрия Печеркина*

Василий, здравствуйте!

Это письмо Вы получили, так как покупали один или несколько моих продуктов.

Сегодня я решил сделать Вам бесплатный подарок – книгу "31 способ заработать на статьях с правами личной марки", на которую я недавно достал исключительные права перепродажи.

Книга показалась мне интересной, поэтому я решил подарить ее Вам.

Там рассказывается о т.н. PLR-статьях, с помощью которых Вы сможете наполнять свой сайт контентом и зарабатывать на Google AdSense, использовать их для E-mail маркетинга и создания платных продуктов, зарабатывать в партнерских программах и делать классные бонусы к продуктам с правами перепродажи.

В общем, как ни крути, а PLR-статьи помогут Вам зарабатывать в Интернете кучей различных способов.

Качайте книгу здесь:

ССЫЛКА

Удачи Вам во всех начинаниях! 😊

Поскольку тематика моих продуктов на сегодняшний момент охватывает 3 области: заработок на партнерках, на Google AdSense и на продуктах с правами перепродажи, то подарок клиентам в письме я привязал ко всем этим трем видам заработка в Интернете.

Как видите – никаких коммерческих предложений. Просто ссылка на книгу. Просто подарок моему клиенту 😊

Способ #12. Повысьте привлекательность Вашего партнерского предложения с помощью реселлингового продукта

Вы когда-нибудь участвовали в партнерских программах по продаже продуктов других онлайн-бизнесменов Вашим подписчикам за определенный процент с продаж (в среднем, это 30-50%)?

Если нет - то Вы многое потеряли!

Участие в партнерских программах – самый быстрый и легкий способ заработать дополнительные деньги при минимальных усилиях с Вашей стороны.

Все, что Вам нужно, это получить специальную партнерскую ссылку на рекламируемый продукт и отправить ее по Вашей подписной базе.

Можно, конечно, и не придумывать изощренных техник продажи партнерских продуктов. Просто пишите подписчикам письмо с описанием продукта, выгодами от его использования, своими собственными соображениями по поводу этого продукта и вставляйте пару-тройку раз на протяжении этого письма Вашу партнерскую ссылку.

Но бывает так, что Вам хочется заработать больше денег именно на этом продукте. Особенно, когда этот продукт находится в высокой ценовой категории (5-30 тысяч рублей). Ведь комиссионные с продажи такого продукта будут нешуточными.

В этом случае Вы можете прибегнуть к технике повышения привлекательности Вашего партнерского предложения. Это особенно хорошо делать, когда происходит массовый релиз продукта, и его одновременно начинает рекламировать по своим подписным базам большое количество партнеров.

Вполне вероятно, что их подписные базы пересекаются. И один и тот же потенциальный клиент может одновременно получить одинаковые

предложения купить один и тот же продукт от авторов нескольких рассылок, на которые он подписан.

Какое предложение он выберет? По какой партнерской ссылке он перейдет? Кому достанутся комиссионные?

Либо тому, чью рассылку потенциальный клиент читает чаще всего, кому он больше симпатизирует.

Либо... тому, чье предложение будет ВЫГОДНЕЕ для клиента.

Отгадайте загадку:

Скажем, одному и тому же человеку пришло 5 писем с предложением партнерского продукта. 4 из них - просто рекламные письма с партнерскими ссылками. А пятое - предложение перейти по партнерской ссылке и заказать этот продукт, а ВЗАМЕН получить нечто ценное, что будет этот продукт дополнять.

Как Вы думаете, какое предложение он примет охотнее? 😊

Так вот, этой ценностью, которую можно предложить взамен заказа по своей партнерской ссылке и может стать реселлинговый продукт. Естественно, он должен быть на тему, пересекающуюся с темой партнерского продукта.

Таким образом, используя реселлинговый продукт, Вы сможете заработать больше комиссионных, чем, если бы Вы просто предложили подписчикам сделать заказ по Вашей партнерской ссылке, не предложив ничего взамен.

Пример использования этого способа:

Самым нашумевшим релизом первой половины 2011 года в нише онлайн-маркетинга был, вне всякого сомнения, релиз продвинутого тренинга Азамата Ушанова [«Золотой актив 2.0»](#).

Его не рекламировал, разве что, ленивый. Сначала Азамата пропиарили крупные партнеры, за ними как снежный ком начали распространять рекламу более мелкие.

Коммерческие предложения с партнерскими ссылками сыпались на мой почтовый ящик одно за другим (я подписан на большое количество рассылок, хотя 99% из них просто-напросто не читаю).

Неудивительно – стоимость тренинга была такой, что, сделав даже одну продажу, партнер получал солидную сумму комиссионных.

Я изначально не собирался принимать участие в релизе. Но, по мере чтения рекламы других людей, за рассылками которых я наблюдаю, меня все же захлестнуло это массовое безумие ☺

Тогда я сел и спонтанно написал подписчикам письмо следующего содержания (кстати, оно как раз в тему описываемого сейчас способа):

Тема: *Посмотрите как зашевелились партнеры...*

Дмитрий, здравствуйте!

*Давно что-то я не писал о заработке в партнерских программах...
Исправляюсь ☺*

Наблюдаю сейчас за тем, как проходит в Рунете релиз нового тренинга Азамата Ушанова "Золотой актив 2.0":

ССЫЛКА

Это - запись трехдневного живого семинара о быстром построении подписной базы с мощным откликом и заработка с помощью нее миллионов рублей. Уж в чем-чем, а в этом Азамат разбирается на все 200%!

Так вот, тренинг довольно дорогой, партнерские комиссионные солидные, поэтому неудивительно, что в релизе участвуют, как говорится, "и стар и млад" ☺

Иными словами, те, у кого есть хоть какая-то подписная база по теме инфобизнеса, спешат урвать свой кусок от этого, без сомнения, жирного пирога.

Причем многие из крупных игроков в этой нише ведут себя не как обычно. Сейчас поясню, что я имею ввиду.

Если Вы подписаны на большое количество рассылок, то, наверное, видели, как рекламируется какой-нибудь партнерский продукт.

Приходит письмо, в котором дается описание продукта, выгоды от него и замаскированная партнерская ссылка. Все!

Но в этот раз все совершенно по-другому...

Сегодня даже самые крупные партнеры наконец-то ДАЮТ СВОИ БОНУСЫ за покупку по их партнерской ссылке! И у меня, как у их подписчика, есть выбор, по какой партнерской ссылке заказать тренинг Азамата.

Чьи бонусы мне больше понравятся - тот партнер получит свои заслуженные комиссионные!

И это, на мой взгляд, наиболее правильный вариант участия в партнерских программах! Своими уникальными бонусами Вы приманиваете себе клиентов. И здесь появляется совершенно здоровая конкуренция между партнерами. Так даже работать становится как-то интереснее ☺

В связи с такой тенденцией я решил также поучаствовать в этом релизе. Хотя изначально и не собирался...

Итак, вот какие бонусы Вы получите, если закажете тренинг именно по моей партнерской ссылке:

ССЫЛКА

Бонус #1.

Я за свой счет отправлю Вам по почте любой из своих курсов, представленных [на этой странице](#)

Бонус #2.

Если эти курсы Вас не интересуют, сделаем все прозаичнее.

После заказа по моей ссылке я переведу Вам 1100 рублей на счет.

Если в комплекте с основным тренингом Вы закажете еще и дополнительный, на счет Вам поступят 2200 рублей.

Это будет практически половина комиссионных, которые я получу. Думаю, разделить их пополам будет вполне справедливо, как считаете? ☺

Бонус #3.

Всем покупателям я повышу Вам комиссионные [в своей партнерской программе](#) до 40%. Такие комиссионные на сегодняшний день

получают всего несколько самых лучших моих партнеров.

А вот как получить бонусы:

1. Оформите заказ на тренинг Золотой Актив 2.0 по моей партнерской ссылке:

ССЫЛКА

2. Оплатите свой заказ.

3. Сообщите в мою службу поддержки данные своего заказа: номер, ФИО и e-mail адрес. Также напишите, какой бонус Вы хотите получить (1 или 2) + укажите логин в моей партнерской программе для увеличения Вам комиссионных.

Итак, если Вам интересно именно мое предложение, переходите по моей партнерской ссылке и делайте заказ:

ССЫЛКА

Продажи тренинга начнутся сегодня в 10:00 по Москве.

P.S. Предчувствуя возможные вопросы, отвечаю:

Да, я сам буду заказывать себе этот тренинг. И уже выбрал партнера, предложение которого для меня было максимально выгодным. Заказ буду делать именно по его партнерской ссылке.

А если лично для Вас выгодно именно мое предложение, приглашаю:

ССЫЛКА

Бонус #1 – это и есть тот самый способ, о котором мы с Вами сейчас говорим. За заказ тренинга Азамата по моей партнерской ссылке я дарил любой из своих продуктов. В том числе и те, права перепродажи на которые я выкупил. Эта акция принесла мне 10 продаж на сумму 34.000 рублей. Неплохо для спонтанного письма 😊

Более того, в поскриптуме написано, что я сам собираюсь заказывать этот тренинг. И я его действительно заказал! И заказал я его по ссылке того партнера, который предоставлял в качестве бонуса продукт, который был мне интересен. И это был продукт, на который этот партнер выкупил права перепродажи. Вот так вот 😊

Способ #13. Создайте собственный продукт из PLR-продукта (или с разрешения автора реселлингового продукта)

Три магические буквы PLR расшифровываются очень просто. Private Label Rights. Или, по-нашему, «Права Личной Марки».

Это продукты, которые Вы покупаете сразу же с авторскими и смежными правами. Лицензия такого вида позволяет делать с продуктом все, что угодно: изменять его, дорабатывать, разбивать на отдельные части, делать на основе него статьи, переписывать его в другом формате и даже объявлять себя автором.

То есть, Вы получаете полный контроль над этим продуктом и вправе делать с ним все, что заблагорассудится. Прекрасные возможности, не так ли?

И опять-таки, русскоязычных PLR продуктов не сыскать днем с огнем. У нас и с обычными продуктами-то проблемы, какой уж тут PLR? 😊

Поэтому, если Вы хотите воспользоваться этим способом, Ваш путь снова лежит на Запад. Там подобных продуктов просто пруд пруди!

Купив лицензию такого вида, Вы получаете широкое поле для деятельности. Вот несколько вариантов дальнейшего развития событий:

- Вы смело можете переводить продукт на русский язык – лицензия такого вида это точно позволяет;
- Вы можете, скажем, воспользоваться информацией из текстового PLR-продукта и сделать на основе нее свой аудио (видео) курс;
- Вы можете разбить продукт на отдельные главы, зарядить их в автоматически отправляемую серию писем на [Смартреспондере](#) – и получите готовую полноценную рассылку с минимальными усилиями;

- Вы можете скомбинировать несколько продуктов и сделать из них один и так далее...

Как вариант, Вы можете сделать то же самое и с русскоязычным продуктом, если получите на это разрешение от его автора. Конечно, далеко не каждый на это согласится, но договориться можно всегда...

Пример использования этого способа:

Как-то раз я общался с одним онлайн-предпринимателем, который специализируется на покупке прав перепродажи на инфопродукты.

Мы обсуждали партнерскую акцию по продаже одного из таких его продуктов моим подписчикам.

При этом продукт был настолько в тему моей рассылки, что я был бы не прочь тоже купить на него права у автора (а не участвовать в партнерской программе обладателя прав перепродажи).

Но мне это не удалось...

Я перерыл кучу сайтов с целью найти оригинал продукта, выйти на его автора, уговорить его продать права и мне, и таким образом вместо партнерской акции устроить полноценный релиз продукта, на который у меня были бы права.

Но я везде я наблюдал удивительную вещь. Везде рекламировался только тот продукт, который продавал обладатель прав перепродажи. Оригинала продукта попросту НЕ БЫЛО!

Так вот, в момент нашего общения с этим человеком выяснилось, что оригиналом продукта была электронная книга. Он купил на нее права с разрешением сделать по этой книге видеокурс. Именно поэтому я и не мог найти оригинала.

[Посмотреть пример этого продукта](#)

Поэтому, если у Вас будет подобная возможность, пользуйтесь ей! Видеокурс можно продать значительно дороже, чем будет стоить та же самая информация, изложенная в виде электронной книги. Правда, и работы тут предстоит Вам сделать гораздо больше... 😊

Способ #14. Приобретите MRR-лицензию на продукт и продавайте права другим людям

Наверное, звучит уже надоедливо, но это снова западные реалии 😊

Лицензия этого вида у них называется Master Resell Right (MRR). У нас, опять-таки, это не классифицируется, а просто делается по договоренности с автором продукта.

Обладатель такой лицензии может не только продавать сам продукт, но и продавать права перепродажи на него. Это может стать хорошим источником дополнительного дохода к доходам от продажи продукта.

Единственный минус этого подхода состоит в том, что лицензия такого вида стоит намного больше, чем стандартная лицензия, позволяющая просто продавать продукт. И еще неизвестно, сможете ли Вы окупить эту цену за счет продажи собственных лицензий на права перепродажи.

Но, как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанского! Если вдруг Вам удастся с кем-то договориться о приобретении такого вида лицензии – взвесьте все риски и действуйте!

Пример использования этого способа:

Честно говоря, в Рунете я не видел чего-то, что мог бы привести в пример. Но, думаю, примеры тут особо и не нужны, и без того все понятно.

Уверен, что с развитием реселлинга в Рунете можно будет приобретать и такие лицензии. Следите за тенденциями 😊

Способ #15. Выкупите исключительные права на продукт и избавьтесь от конкурентов

В этом способе затрагиваются определения, о которых мы ранее не говорили, поэтому остановлюсь на них подробнее.

Возьмем эти определения из российского законодательства:

Исключительные права дают их обладателю право запрещать использование продуктов другим лицам, включая самого автора или иного правообладателя, передавшего ему исключительные права. Другими словами исключительными правами может обладать только один субъект. Чаще это автор, но если автор эти права передает полностью, то он сам теряет возможность ими обладать.

Неисключительные права дают их обладателю право использовать продукты наравне с обладателем исключительных прав, передавшим такие права, и (или) другим лицом, получившим разрешение на использование продуктов таким же способом.

Как видите, до сих пор мы говорили о передаче неисключительных прав. При продаже Вам прав автор мог дальше продавать свой продукт, плюс продавать права другим людям.

Исключительные права передаются намного реже. Зато это дает Вам право стать единственным продавцом этого продукта. Даже сам автор после передачи Вам прав не сможет его продавать.

Никакой конкуренции – красота 😊 Только вот цена такой лицензии может стоить очень приличных денег...

Пример использования этого способа:

Такой пример можно встретить еще реже, чем предыдущий. Такие лицензии на каждом углу не валяются 😊

Поэтому опять оставляю Вас без примера...

Способ #16. Включите рекламу реселлингового продукта в свой продукт

Еще один способ извлечь дополнительную прибыль из своих клиентов в случае, если у Вас есть собственный продукт + реселлинговый продукт, который эффективно дополняет Ваш.

Ранее мы с Вами рассмотрели такие способы, как создание нескольких версий продукта, апсел, и предложение скидки на реселлинговый продукт Вашей клиентской базе.

Этот способ из того же разряда.

Для начала, создайте специальную версию продающего текста реселлингового продукта на отдельной странице, сделайте на него скидку в размере 30-50% и напишите, что эта скидка ТОЛЬКО для покупателей такого-то Вашего продукта.

После того, как страница со скидкой будет подготовлена, вставьте в меню Вашего продукта специальную ссылку, которая будет вести на эту страницу. Куда вставить – придумайте сами. Главное, чтобы ссылка гармонично смотрелась в этой части меню.

После этого, вполне возможно, кто-то из покупателей Вашего продукта кликнет по этой ссылке, заинтересуется предложением и купит реселлинговый продукт со скидкой.

Пример использования этого способа:

В моем тренинге [«Реселлинг на миллион»](#) есть тематическая часть, посвященная настройке системы привлечения трафика на свои реселлинговые проекты.

В дополнительных материалах к этой части есть ссылка «Самый полный видеокурс о раскрутке и продвижении сайта».

Она ведет на специальный продающий текст курса [«Стратегии эффективного продвижения»](#) с 35% скидкой для моих покупателей.

Способ #17. Сделайте ребрендинг продукта

Еще одно незнакомое определение. Обращусь за его описанием к всемогущему Яндексу ☺

Ребрендинг (rebranding) - изменение целостной идеологии бренда, изменение обещания, которое бренд несет потребителю. Это изменение влечет за собой рестайлинг и репозиционирование бренда (смену позиционирования на рынке, смену названия, логотипа и визуального оформления). Это масштабный и многоуровневый процесс.

Иными словами, делая ребрендинг продукта, Вы полностью меняете его название, графику, продающий текст и можете даже направить его на другую аудиторию.

Например, купив права на продукт по раскрутке сайтов, Вы можете переписать продающий текст для разных аудиторий: владельцев блогов, владельцев интернет-магазинов, владельцев онлайн-сервисов и т.д.

Задача у них одна – раскрутить свой проект. Но, позиционируя продукт именно для конкретной аудитории, Вы будете делать Ваше обращение более точным и направленным.

Поэтому, как вариант, один и тот же продукт можно назвать по-разному и сделать разные продающие тексты, направленные на определенные сегменты целевой аудитории.

Но, перед тем как это делать, убедитесь, что приобретенная Вами лицензия позволяет это сделать.

Пример использования этого способа:

У одного из моих друзей есть целая линейка продуктов. Часть из них – реселлинговые продукты, подвергшиеся ребрендингу.

При этом их не узнать в «новой одежке». Название, графика, продающий текст, позиционирование – все совершенно другое. Как следствие – больше продаж, чем, если бы он оставил все в стандартном виде.

Бонусный совет #1. Добавьте возможность заказа наложенным платежом к любому Вашему продукту

Очень часто приводимый в пример и весьма замыленный, но, тем не менее, правдивый факт.

Около 80-95% клиентов заказывают информационные продукты наложенным платежом!

Возможно, в каких-то областях информационного рынка этот процент меньше (например, если целевую аудиторию представляют онлайн-предприниматели или фрилансеры). Эти люди уже привыкли пользоваться электронными платежными системами или оплачивать онлайн-покупки с помощью пластиковых карт.

Но все равно, даже в, казалось бы, такой «продвинутой» среде есть много людей, которые заказывают товары наложкой. Чего уж тогда говорить о тех случаях, когда, скажем, Вашей целевой аудиторией являются садоводы.

Поэтому я рекомендую любой информационный продукт обязательно записывать на диск и предоставлять клиентам возможность заказать его наложенным платежом.

Обычной практикой является предоставление клиентам возможности выбрать версию продукта: на физическом носителе или для скачивания с Интернета. Версия для скачивания обычно стоит меньше версии на диске (потому что в дисковую версию включаются еще и почтовые расходы).

Не страшно, если Вы вообще не будете предоставлять электронную версию продукта. Я, кстати, до сих пор продаю продукты исключительно на дисках (хотя некоторые клиенты просят меня вместо отправки диска скинуть версию для скачивания).

Страшно – не предоставить клиентам возможность заказать наложкой. Так Вы потеряете очень много заказов просто из-за того, что люди пока еще не привыкли делать покупки каким-либо другим способом.

Бонусный совет #2. Сосредоточьтесь на росте подписной базы

Продажи – это хорошо. А большие продажи – это еще лучше! 😊

Путь к большим объемам продаж лежит через создание большой и отзывчивой базы подписчиков. Других столь же эффективных путей до сих пор придумано не было.

Подписчики – это те люди, к которым Вы можете обратиться в любой момент времени, когда Вам это будет нужно:

- *Нужно узнать, на какие темы лучше сделать очередной продукт?* Проведите опрос среди подписчиков!
- *Нужны срочно деньги?* Дайте рекламу партнерского продукта или устройте распродажу со скидкой на свои продукты.
- *Нужен совет?* Опубликуйте статью или видео с вопросом на своем блоге и отправьте письмо подписчикам со ссылкой на него.
- *Нужно провести грамотный релиз нового продукта и получить сотни заказов в первый день?* Сделайте релизную цепочку писем и отправляйте их подписчикам.

Преимущества ведения рассылки перед тем же ведением блога состоит в том, что практически одновременно Вы можете отправить одно и то же письмо тысячам людей, которые находятся в Вашей подписной базе.

Поэтому, в первую очередь Вам нужно сосредоточиться на ее росте. А уже во вторую очередь на запуске новых продуктов, покупке реселлинговых, создании крутого дизайна для своего блога, наборе тысяч друзей в социальных сетях и т.д.

Да, может быть, все это тоже нужно. Но все Ваши действия должны сводиться к тому, чтобы Ваша подписная база увеличивалась.

Но это еще не все...

Еще один важный показатель подписной базы – это ее качество. Этот показатель характеризуется реальным процентом людей, которые действительно открывают Ваши письма, читают их и переходят по ссылкам.

В среднем процент перехода по ссылкам составляет 10-30%, в зависимости от темы письма, времени года и т.д. То есть, далеко не все, кто находится в Вашей подписной базе, реально читают Ваши письма.

Если Вы будете отправлять подписчикам одну только рекламу, со временем читаемость Вашим писем резко упадет. Поэтому рассылку нужно разбавлять бесплатным контентом – какими-то полезными статьями, видео, аудио, книгами. Нужно соблюдать грамотный баланс между коммерческими предложениями и бесплатным полезным контентом.

А теперь немного позанимаемся арифметикой 😊 Посмотрим, сколько реселлинговых продуктов Вы сможете продать при различных параметрах Ваших подписных баз.

Примем исходные условия. Допустим, Вы купили права на продукт стоимостью 2000 рублей и составили для него продающий текст с конверсией 1% (то есть, на каждые 100 его посетителей происходит в среднем одна продажа).

Рассчитаем количество денег, которые Вы заработаете в момент релиза этого продукта при разных параметрах Ваших подписных баз.

Размер базы/ Процент переходов по ссылкам	1000 чел.	10000 чел.	50000 чел.
10%	2.000 р.	20.000 р.	100.000 р.
20%	4.000 р.	40.000 р.	200.000 р.
30%	6.000 р.	60.000 р.	300.000 р.

Конечно, все эти суммы теоретические и очень условные, но для меня важно, чтобы Вы поняли сейчас самую суть!

Ответьте, пожалуйста, на вопрос:

Насколько больше времени и сил затратил автор рассылки, заработавший на нашем примере 300.000 рублей, чем тот, который заработал 2.000 рублей?

Подумали?

Итак, правильный ответ...

НИ НА СКОЛЬКО!

Оба этих человека затратили одинаковое время на подготовку и отправку релизных писем, на написание продающего текста, на изготовление графики продукта и т.д.

Все, что их отличает – это 2 рассмотренных выше показателя их подписных баз. Только и всего 😊

Именно поэтому Вы должны, прежде всего, наращивать подписную базу и устанавливать с ней доверительные отношения – а потом уже расширять продуктовую линейку.

Ведь каждый Ваш новый релиз будет тем успешнее, чем лучше будут 2 показателя Вашей подписной базы!

Бонусный совет #3. Не останавливайтесь!

Итак, второй задачей после набора подписной базы все-таки идет расширение линейки информационных продуктов, которые Вы продаете.

При этом неважно, что это будут за продукты – Вашего собственного изготовления или реселлинговые. Важно то, чтобы Вы ни в коем случае не останавливались на пути по этому направлению.

Одна из самых главных проблем многих онлайн-предпринимателей заключается в том, что они вкладывают все свои силы и знания в один-единственный продукт. А потом надеются, что он будет обеспечивать их деньгами до самой старости 😊

Так не бывает! Даже самые классные и супер-успешные продукты рано или поздно перестают продаваться. Именно поэтому нужно постоянно делать что-то новое, куда-то двигаться и проводить по несколько успешных релизов в год.

При этом, если того просит Ваша душа, пробуйте себя в разных нишах и рынках. Где-то, возможно, Вы не заработаете денег. Это нормально. Тогда пробуйте себя в чем-то новом, ищите другие рынки, где деньги есть. Главное, чтобы Вам интересно было там работать.

А начать работать на новом рынке можно... используя для старта реселлинговый продукт, как это в способе #1.

Вот так мы и вернулись плавно к началу нашего повествования 😊

Что ж, а на этой ноте я с Вами прощаюсь и желаю удачи на поприще информационного бизнеса. Надеюсь, что советы, изложенные в этой книге, помогут Вам зарабатывать больше денег и чувствовать, что Вы выбрали верную дорогу в жизни.

Пусть каждый Ваш день будет наполнен радостью новых свершений!

С уважением, автор книги, Дмитрий Печёркин.

Подарок #2 для читателей

Одной из проблем, которые встают перед людьми, желающими зарабатывать на реселлинге в Рунете, является малое количество предложений о продаже прав, а также нехватка качественных продуктов со встроенными правами перепродажи.

Поставив перед собой цель решить эту проблему и обеспечить Вас качественными реселлинговыми продуктами, я создал специальную рассылку и сайт, в рамках которых регулярно публикую новые предложения о продаже прав по договоренности с их авторами.

Кроме того, там же я выкладываю новинки продуктов со встроенными правами перепродажи, которыми Вы можете воспользоваться для развития своего бизнеса.



**Нажмите
сюда,
чтобы
получить
доступ к
новинкам
продуктов
с правом
перепродажи**

У Вас Есть Возможность Заработать Деньги На Распространении Этой Книги!

Если у Вас есть сайт или рассылка по заработку в Интернете, и Вы считаете, что эта книга будет интересна Вашей аудитории, приглашаю Вас заработать, распространяя ее бесплатно среди Ваших подписчиков и посетителей Вашего сайта.

Ваша аудитория получит качественный бесплатный контент, а Вы – хорошее вознаграждение 😊

**[Нажмите сюда, чтобы узнать
подробности моего предложения](#)**