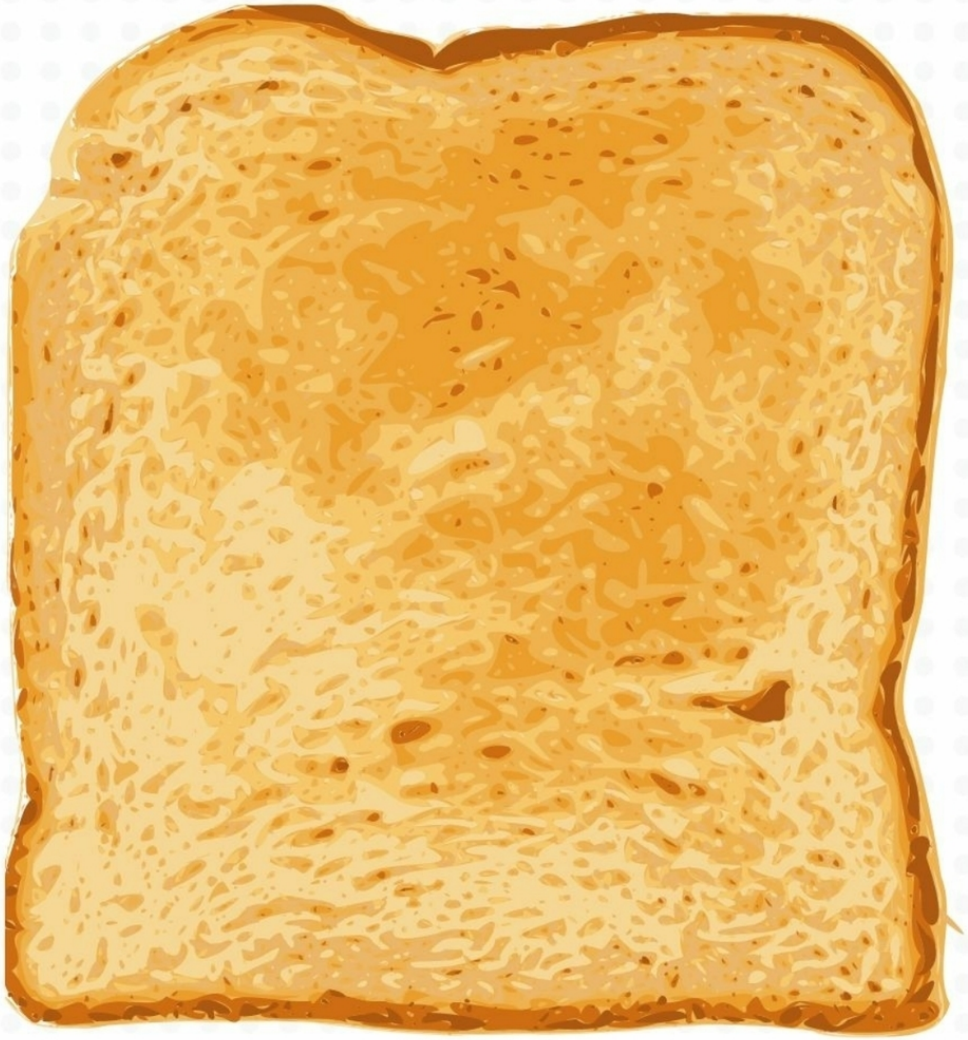
Александр Макаров



КАК НАПИСАТЬ И ПРОДАТЬ ЭЛЕКТРОННУЮ КНИГУ

ПРОВЕРЕННЫЙ РЕЦЕПТ

12+

Александр Макаров

Как написать и продать электронную книгу

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Макаров А. В.

Как написать и продать электронную книгу / А. В. Макаров — «ЛитРес: Самиздат», 2019

Уважаемый читатель! Как изменилась бы ваша жизнь, если бы через 12 месяцев в вашем арсенале было 12 книг, которые вы могли бы продавать несколькими способами? Дело в том, что многие хотят написать свою первую книгу и у них уходят месяцы, чтобы сделать это самостоятельно ... и во многих случаях этот первый продукт даже не закончен.Но когда они получают инструкции для написания книги, это время исчисляется ДНЯМИ, а не месяцами.Эта книга позволит вам понять, почему у вас не получалось написать свою книгу раньше. В оформлении обложки использована фотография с сайта Canva по лицензии CC0.

© Макаров А. В., 2019
© ЛитРес: Самиздат, 2019

Содержание

Предисловие 5
Глава 1 Моя история 7
Глава 2 Какую тему выбрать для книги 9
Глава 4 Где искать информацию 13
Первое направление поиска 14
Второе направление поиска – это вы сами 17
Конец ознакомительного фрагмента. 19

Предисловие

Уважаемый читатель! Как изменилась бы ваша жизнь, если бы через 12 месяцев в вашем арсенале было 12 книг, которые вы могли бы продавать несколькими способами?

Если у вас есть только одна книга, у вас могут купить только одну книгу.

Но если у вас есть 12 книг … у вас могут купить … 12.

Лично у меня есть много клиентов, которые купили у меня не одну книгу, а 6 и более!

Но дело в том, что если бы у меня не было книг на продажу, они бы этого не сделали. И я бы не улучшил их жизнь с помощью этих своих книг … потому что они не смогли бы их купить.

И я бы не получил такой доход, если бы у меня была всего одна книга, или вообще бы не было ничего.

Вы готовы начать писать свою электронную книгу и делать это каждый месяц?

Если это так, то вы находитесь в правильном месте.

И, возможно, вещь, которая удерживала вас в прошлом, заключалась в том, что страшно думать о написании 12 книг.

А может вы не написали не одной, потому что не знаете, как это сделать?

Или, может быть, вам понадобилось 6 месяцев или год, чтобы написать свою первую книгу, и вы просто разочаровались.

Дело в том, что многие хотят написать свою первую книгу и у них уходят месяцы, чтобы сделать это самостоятельно … и во многих случаях этот первый продукт даже не закончен.

Но когда они получают инструкции для написания книги, это время исчисляется ДНЯМИ, а не месяцами.

Позвольте мне спросить вас … как бы вы себя чувствовали, если бы вы могли создать новый продукт или написать свою первую книгу уже в этом месяце?

И вы могли бы начать продавать ее уже к концу месяца?

Представьте, каково было бы написать книгу – отправить ее на продажу – всего за 3 недели.

Затем представьте, каково было бы написать еще одну… легко и быстро, точно так же, как первую.

И представьте, что вы делаете это несколько раз, чтобы у вас была полная линейка всего за несколько месяцев.

Как это повлияет на вашу жизнь?

Я скажу вам это … и запомните мои слова … это возможно!

Основная проблема это выбор темы для своих книг, но вы увидите, что эта проблема для вас будет решена.

В среднем у меня выходит одна книга в неделю или в две недели. И в плане не менее двух десятков.

Как только вы поймете мою простую систему находить темы для своих книг и информационных товаров… а я собираюсь поделиться с вами каждым ее кусочком очень подробно … вы можете использовать ее для создания любого продукта, который вы хотите.

Позвольте мне объяснить:

Я создал множество продуктов и книг, и до сих пор делаю это постоянно, поэтому каждый из методов, который я раскрываю в предлагаемом руководстве, РАБОТАЕТ сегодня и будет работать ВСЕГДА.

Я пишу это, не для того, чтобы похвастаться . А потому, что это так и есть.

В этой книге вы получите доступ к системе, которая позволит написать свою первую электронную книгу и продать ее.

Я не стал разбивать свои материалы на несколько, а собрал все самое ценное, что тестировал и отбирал в течение нескольких лет в этой книге.

Она позволит вам понять, почему у вас раньше ничего не получалось.

Вот часть того, что вы узнаете и сможете

С чего начать написание своей электронной книги;

Как найти востребованную тему;

Определите разделы, главы и пункты вашей книги или статьи, по которым будете в дальнейшем собирать материал;

Составите рабочий и понятный план, который станете реализовывать;

Обеспечите себя работой на несколько месяцев вперед;

В той же степени, как и при поиске тем для книг, вы сможете находить темы для своих будущих сайтов и проектов;

Постоянно сможете развивать свои творческие способности, тем самым, увеличивая свой авторский потенциал;

Постоянно будете поддерживать ассортимент своих информационных товаров и книг обновленным и интересным для ваших клиентов;

Сделаете свой мозг своеобразной "машиной" по выработке новых и свежих идей;

Будете держаться в своей нише долго и продуктивно;

Сможете выгодно отличаться от своих конкурентов, используя необычные подходы для решения поставленных задач;

Всегда будете в состоянии быстро реагировать на изменения в конъюнктуре рынка, используя эти изменения с выгодой для себя;

Не будете знать недостатка в новом материале, который будет распространяться и делать вам имя;

У вас всегда будет неприкосновенный "продуктовый" запас, которым вы сможете воспользоваться в тяжелые времена и останетесь на плаву;

Вам будут по плечу любые партнерства и всегда будет, что представить для взаимовыгодных коммерческих союзов;

Вы сможете совмещать бизнес с личным развитием и постоянно двигаться вперед в различных областях вашей деятельности;

Наличие актуального материала надолго обеспечит стабильность вашего дела;

Узнаете как продавать свои книги;

Узнаете, как сделать так, чтобы ваши книги продавались на Литрес

Если готовы, тогда в путь!

Глава 1 Моя история

Процесс написания книги подобен волшебству, я не утрирую. Это так и есть.

Этот процесс чертовски интересен, поверьте.

Где-то лет 10-15 назад написание собственной книги, для меня казалось чем-то фантастическим и в принципе не про меня.

Но сейчас, это для меня и «хлеб» и любимое дело.

Чтобы снизить ваше волнение по поводу того, что создание и написание книги мероприятие невозможное, я расскажу вам свою историю о том, как и почему я начал писать книги. И вообще начал писать.

Но прежде определимся, что речь идет не о толстенных романах, пьесах и других продуктах интеллектуальной деятельности членов союза писателей.

Сейчас мы говорим об умении максимально понятно изложить свою мысль и донести ее тем самым, до желающих изложенную вами информацию получить.

Так вот, как я начал писать платные и бесплатные книги и продвигать их в интернет.

Дело в том, что я действительно не мог представить, как это я буду что-то там писать, да еще, чтобы это кто-то читал.

Скорее всего, как и вы сейчас.

Но здесь, уважаемый читатель, как раз и кроется весь секрет. Как говорится, вот где собака зарыта. И зарыта она, кстати сказать, вместе, с нашими нереализованными возможностями, способностями и талантами.

Заметили, я сказал, что не мог себе этого представить, как начать писать книгу.

Ведь писать должны гении, которым дар божий писать и сочинять дан от рождения. Или уж на худой конец, ученые мужи, образованные писатели, прошедшие университеты писательского и журналистского мастерства.

Но как показал мой личный опыт, это не так.

После окончания института (не литературного) я и мои друзья, сокурсники, как это обычно бывает, периодически встречались, созванивались, общались, хотя и жили в разных городах одного региона (учились мы заочно и были уже достаточно взрослыми).

При одной из таких встреч с одним моим хорошим товарищем у нас зашел разговор об общих знакомых. Кто, где и как устроился, в общем обычная в данной ситуации тема.

Поговорили о том, о сём и друг мой говорит: – А ты знаешь, Серега то книгу написал.

Сказать, что меня данное сообщение удивило, будет, наверное, недостаточно и вот почему.

Серега – это еще один наш хороший товарищ, уехавший через некоторое время после окончания института в Германию (сейчас, кстати, живет в России).

Мы вместе учились, отдыхали, чудили, в общем, ничем таким особым не отличались и тут на тебе.

Я же считал, что книги пишут люди из «другого» не нашего мира и известие, что Сергей написал книгу, никак не соответствовало моим представлениям.

Но именно это, как ни странно, помогло мне самому сдвинуться с мертвой точки и начать искать и открывать в себе, что-то новое и непривычное.

А поскольку Сергей приезжал периодически домой, мы с ним встретились, я получил от него в подарок, отпечатанную на компьютере книгу с его автографом, и конечно, с невероятным любопытством прочитал ее.

Жанр книги – «Фэнтези».

Я не литературный критик, не разбираюсь в каких-то специальных нюансах и тонкостях, но факт оставался фактом:

Сюжет меня захватил, я погрузился в атмосферу происходящего, сопереживал героям и, что интересно, увидел много личного авторского, так как знал Сергея и был в немного в курсе его личной жизни.

Одним словом, книга мне понравилась, и я откровенно призадумался.

Мы общались, я спрашивал его, как он это сделал, ведь это был его первый опыт. Он делился своими наблюдениями, рассказывал, как работал над своей книгой и с какими трудностями и радостями сталкивался.

Самое важное из всей этой истории это то, что Сергей своим поступком, помог разрушить мои внутренние преграды и это касается не только получения навыка и умения писать книги.

Это касается любой деятельности, которая, как нам кажется, невозможна, потому что … (здесь у нас найдется великое множество, созданных нами лично, и навязанных со стороны причин, почему мы этого не можем)……..

Я увидел, что обычный человек, с которым мы вместе учились и весело проводили время, такой же, как я, может сделать то, что еще вчера я считал чем-то невероятным.

А раз это получилось у него, то нет никаких причин, чтобы отказаться попробовать это сделать самому.

Теперь понятно, что эта проблема, на самом деле, больше психологического порядка.

И в качестве напутствия хочу вам сказать следующее.

Не бойтесь начинать делать и создавать то, что кажется вам недоступным. Открывайте себя заново.

Понятно, что сразу создать бестселлер вам не удастся. Но при выполнении определенных условий, вы без всяких сомнений сможете написать свою первую книгу в течение месяца, а то и быстрее, и начнете ее продвигать, используя возможности сети интернет.

А я и это руководство поможем вам!

Говорю это так как знаю о чем собственно речь. Я просто начал писать, не оглядываясь на стереотипы, на «дружеские советы» умников и прочие отвлекающие от дела моменты.

По мере этого нового для меня начинания, постепенно вырабатывались определенные правила и принципы, которыми я с вами с удовольствием поделюсь на страницах этого руководства – книги.

Надеюсь и у вас появилось понимание того, что не боги горшки обжигают. А посему вперед к новым знаниям и свершениям.

Да, вас интересует, наверное, как же начать писать книгу?

Все очень просто, как налить кружечку кофе.

Главное начать это делать.

Глава 2 Какую тему выбрать для книги

Писать есть смысл только о том, что тебе интересно самому и волнует. Для этого есть несколько причин.

На написание книги в зависимости от темы, может уйти от нескольких дней до нескольких месяцев, и если вы все это время будете проводить, описывая совершенно, не интересующий вас вопрос, может и не заработаете язву, но уж точно ни коим образом не вызовите своим творением интерес у читателя.

Ваша скука и безразличие будут звучать в каждой строчке, как бы вы сознательно не пытались это завуалировать и скрыть.

Вышеперечисленные факторы гарантируют вам, что в следующий раз, когда читатель увидит книгу с вашей фамилией, он в лучшем случае не будет заострять на ней свое внимание.

С другой стороны, если вы готовите материал и пишите о том, что вам действительно интересно, вы это делаете с удовольствием то, как правило, такая книга с удовольствием читается.

Даже, если вы излагаете сугубо практический материал, ваш интерес или безразличие будет также иметь место и передаваться читателю, изучающему ваше практическое руководство.

Это следует знать и помнить.

Если же вы вынуждены писать по данной теме, независимо от вашего интереса, то хотя бы на время работы над книгой постарайтесь изменить свое отношение к процессу.

Ориентируйтесь на цель, которую хотите достичь посредством этой книги.

Также следует понимать, что если тема вашей будущей книги интересна вам, но абсолютно не волнует вашу потенциальную аудиторию, то сами понимаете, такой книги будет достаточно несколько электронных копий.

Вам и вашим близким друзьям.

Какую же тему выбрать для книги?

Очень просто. Повторюсь.

Самая горячая тема та, которая интересует вас и аудиторию, для которой вы пишите.

Причем, сколько бы уже не было написано книг по интересующей вас теме, вы всегда найдете простор для «разгула» вашей творческой натуры.

Если же материалов по выбранной вами тематике раз-два и обчелся, то стоит призадуматься, есть ли вообще у нее читательская аудитория.

Еще одна подсказка для выбора темы.

Вы должны рассказать, поделиться и научить тому, что вы имеете и умеете лично сами.

Все предельно ясно и проще не скажешь. Но при этом не стоит рвать на себе волосы и биться головой о стену, приговаривая, что вы ничего не знаете и не умеете.

Выбирайте направление и учитесь.

Приобретайте умения и навыки. Это кроме пользы в нашем деле еще и интересно в принципе.

И не нужно считать, что потребуется много времени. Не усложняйте.

Если вы прочитали одну – две книги, но при этом использовали все, что из них узнали на практике, поверьте, вы теперь знаете и умеете больше, чем как минимум несколько миллионов наших сограждан.

Большая часть людей только читает, потом снова читает и это еще в лучшем случае.

Основную часть информации большинство получает откуда?

Догадайтесь. Правильно, из телевизора и рекламы. И вы, лишь чуть-чуть пошевелившись, для многих будете являться настоящим Гуру.

А если вы будете изучать и осваивать новое на регулярной основе, то успех вам и вашим книгам обеспечен.

Кстати сказать, это напрямую связано с вашей неуверенностью.

Чем меньше вы работаете над повышением своего уровня, тем больше неверие, что вы сможете что-то сделать. Чем больше вы практикуетесь, тем проще вам все удается без особых усилий.

Также не забывайте, что ограничиваясь одной книгой, вы не сможете себе воздвигнуть «нерукотворный памятник».

Необходимо выдавать на гора новые полезности в виде ваших книг, получая соответственно новые дивиденды.

А для этого нужно, так сказать, углубляться и развиваться.

Скажу одно, выбрав направление и начав в нем совершенствоваться, а также писать сразу по мере узнавания и внедрения, пусть небольших узконаправленных тем в свою практику, вы через год станете настоящим авторитетным экспертом, вне всяких сомнений.

Схема, как видите проста.

Выбираем – изучаем – внедряем – пишем.

Но, что касается выбора темы, это еще не все.

Мне так хотелось сделать эту книгу просто ну суперполезной с практической точки зрения, что я добавил сюда очень ценный материал по выбору темы для книг и прочих практических руководств.

Это уникальная выжимка из моего собственного опыта. Цените это.

Я имею в виду, не подведите меня, и все, что узнаете из этой книги, пробуйте, применяйте и снова пробуйте.

Ну да ладно, поехали.

Глава 3

Как найти тему для книги и информационного товара

Почему я выделил этот вопрос в целых двух главах?

Во-первых, как показывают опросы моих подписчиков и топики форумов, посвященных бизнесу в интернете, одна из главных проблем начинающих интернет предпринимателей, состоит в определении темы для информационного товара (коим электронная книга тоже является) и выбора своей интернет ниши.

А во-вторых, и это, пожалуй, самое главное, мне довелось провести над собой кучу экспериментов в этом направлении, и со всей ответственностью могу заявить, что найти информацию и превратить ее в информационный товар, который будет продаваться посредством интернета, совершенно несложно.

Более того, ничего подобного вы нигде больше не найдете.

Я в буквальном смысле уходил из сети на 2-3 месяца, чтобы получить великолепный материал для будущих информационных товаров, при чем абсолютно не имея до этого ни знаний, ни опыта в данных областях.

Именно поэтому, я так уверенно заявляю, что найти тему для книги или курса, совершенно несложно, как может казаться большинству, решивших начать коммерческую деятельность в интернете.

Я уверен, что это ваша негативная установка, от которой нужно просто отказаться и начать действовать. А как и что делать, а также в каком направлении двигаться, вы узнаете дальше.

И стоит, наверное, добавить, что, как правило, на той информации, которую найдете, вы сможете зарабатывать не только в сети, но и в обычной реальной жизни.

Главное, что нужно для себя понять и уяснить это то, что информация нам нужна не абы какая, а полезная другим людям.

Но при этом, чтобы опять не заводить вас в тупик, скажу следующее. То, что интересует и волнует вас, в 99 случаях из 100 волнует и заботит других.

Мы живем на одной планете, в определенной социальной среде, с уже сложившимися ценностями и традициями. Поэтому в большинстве своем у нас всегда есть точки пересечения, которые следует использовать.

Где бы мы не жили, чем бы не занимались, какой статус не имели и сколько бы нам не было лет, мы хотим жить интересно, в достатке, счастье и любви. Можете сами продолжить этот перечень.

И эти точки пересечения наших интересов, чаяний и желаний просто нужно учитывать.

Дальше, из всего вышесказанного вытекает следующее.

Чтобы что-то продать, нужно это что-то иметь. В нашем случае это полезная определенной группе людей информация.

Я считаю, что такая информация есть у каждого, просто не каждый может ее извлечь в нужном виде и форме на свет божий.

Но даже если представить и взять за основу тот факт, что у вас такой информации нет, то чтобы вы не делали, пока вы такую информацию не получите толку не будет.

Но, как уже было сказано выше, и что является для нас хорошей новостью, такую информацию можно получить, в большинстве случаев, даже не меняя своего обычного образа жизни.

Но об этом ниже, а пока нужно выделить, что цепочка до конечного результата – продукта, выглядит примерно следующим образом.

Знания – опыт – информация – товар

Знания и опыт, могут приходить параллельно и опыт может быть даже и не ваш, а чужим, но они должны быть и точка.

Возможно, кто-то посчитает, что можно обойтись одними знаниями, но как показывает практика – «суха теория».

Имея только теоретические знания но, не попробовав, и так сказать, не пощупав своими руками суть дела, вы оставите много вопросов без ответов.

И это сразу станет заметно пользователям вашего продукта или книги.

Вас очень быстро раскусят.

Это знаете, как в институтах, очень часто преподаватели в буквальном смысле читают лекции по учебникам и в большинстве своем боятся практических вопросов.

И, как правило, говорят, что они учат тому, как должно быть, отбивая в дальнейшем охоту своих учеников интересоваться чем-то жизненным, чего нет в учебных материалах.

Дело в том, (и мы будем об этом говорить подробнее) материал всегда ценен именно тем, что автор рассказывает от своего лица, раскрывает секреты и фишки, о которых вы нигде больше не узнаете, и которые во сто крат увеличивают ценность и полезность информации, делая упор именно на практической стороне дела.

Нам то с вами нужно не как должно быть, а как есть и как это сделать еще лучше, легче, быстрее и гарантировано для наших конечных потребителей.

Помните об этом и всегда учитывайте при создании своих собственных информационных товаров и написании книг.

В книге будет также представлен метод, содержащий более трехсот специальных вопросов – заголовков и инструкцию по работе с ними.

Эти вопросы являются универсальным средством для поиска тем и идей для бизнеса в интернет, книг, статей, рассылок и сайтов.

Каждый такой заголовок способствует возникновению десятка, а то и больше ассоциаций названий и тем.

Кроме того, что они сами по себе уже являются готовыми темами, исходя из вашего опыта, цель этих заголовков стимулировать ваш творческий потенциал, вашу память и ваши знания.

Мы на конкретном примере, вместе с вами найдем несколько тем для книг и руководств и кроме этого составим план содержания таких книг с определением вопросов, раскрыв которые вы создадите полный и исчерпывающий материал.

Глава 4 Где искать информацию

Прежде, чем мы начнем рассматривать наиболее узкие и специфические направления поиска, следует сказать об общих, и более обширных направлениях.

Делается это для того, чтобы вы получили представление и возможно выбрали для себя на начальном этапе некий вектор движения к цели.

Мы определились, что нам нужна полезная информация, значит нужно выбирать не из критерия нравиться или нет, а в первую очередь из полезности.

Кстати сказать, в дальнейшем, можно данную тему перевести в сферу своих интересов.

Но пока вернемся к полезности.

Первое направление поиска

Это окружающий вас мир, во всех своих проявлениях и формах. Ваше повседневное общение с кем бы то ни было:

Друзья,

соседи,

коллеги,

хулиганы на улице,

любимый человек… и так далее.

Основная ваша задача уметь наблюдать и слушать вашего собеседника и научиться слышать и выделять в его речи проблемы и успех, удачу.

Чего-чего, а проблем у народа по самое не хочу.

Слушайте, от чего у него проблемы или почему, в чем и как он добился успеха.

Что умеет делать лучше всех.

Я сейчас не обязательно говорю о каких-то глобальных вещах.

Был бедным и стал богатым, нет.

Имеются в виду любые успехи, пусть небольшие в каких-то приземленных, бытовых и повседневных вещах.

То есть вы можете ознакомиться с его проблемой, узнать, как решить ее, попробовать сделать это самому и полезная информация у вас в руках.

Либо вы можете скопировать его действия при успехе, развить их, изучить глубже, расширить направить в несколько другое русло и результат тот же самый.

Это самый халявный способ получения информации.

Для дальнейшего его понимания, приведу простой пример из собственной жизни.

Как-то вечером, я был у хорошего товарища в гостях.

Мы общались и он сказал, что с удовольствием бы установил себе дома аквариум, а также ему вообще интересна эта тема и когда-нибудь он хотел бы заняться этим вопросом вплотную, уже в качестве бизнеса.

Сам он предприниматель и занимался производством мебели.

Причем разговор этот происходил в самый разгар кризиса и ему действительно было не до этого, так как я понял его не на шутку «душили» кредиторы, и он в тот момент искал выход из этой простите з…ы.

Мне этот разговор почему-то не давал покоя. «Это действительно интересная тема» – подумал я тогда. Все больше и больше размышлял о варианте бизнеса по производству аквариумов.

В это же время я развивал свой собственный бизнес в интернете и как раз в стадии разработки у меня находился сайт по продаже обучающих курсов.

Я подыскивал авторов для курсов.

Суть проекта была в следующем. Я находил эксперта – специалиста в каком-то деле и предлагал ему сотрудничество.

Брал на себя техническую сторону, создание диска, электронной книги или видео при необходимости, а этот самый эксперт – автор давал информацию, на основе которой собственно и создавался курс.

Поскольку я заинтересовался аквариумами, я начал бороздить интернет в поисках необходимых материалов и нарвался однажды на сайт белорусского автора Ивана Малихова и предложил ему сотрудничество по совместной работе над курсом **«Как сделать аквариум своими руками».**

Естественно, что данный курс мне и самому нужен был позарез, чтобы окунуться в эту тему и так сказать потрогать собственными руками.

Да и в этом случае Иван не отказал бы мне в индивидуальной консультации при необходимости.

Что и произошло. У меня появился курс на диске, который сейчас по прошествии большого количества лет уже не продается, а также я начал учиться самостоятельно делать аквариумы.

Мой первый аквариум (объемом аж на 20 литров) – это «картина достойная кисти великого мастера».

С первого раза он потек и его пришлось переклеивать, но это было хоть какое-то начало и в свою очередь не могло не вдохновлять на дальнейшие «подвиги».

Потом еще несколько таких же небольших «банок».

Работал на отходном не кондиционном стекле. Постепенно начал чувствовать материал (герметик для склеивания стекол). Швы становились более аккуратными.

Дальше нужно было что-то придумывать более «глобальное».

Ранее, я уже описывал свой разговор с товарищем, который подбросил мне аквариумную тему. Как я уже говорил, он занимался производством мебели.

А что такое производство мебели? Это отходы стекла и материал с возможностью изготавливать не только аквариумы, но и тумбочки под них. А это уже что-то.

Недолго думая, пошел к этому товарищу, изложил ему свое видение перспектив и предложил сотрудничество.

Опущу детали разговора, главное итог – консенсус был достигнут.

У него были материалы для работы, у меня желание, руки, и что немаловажно время для реализации данного проекта. Ну и само собой у нас было две головы, которые могут думать, если захотят)))).

Разговор этот состоялся в июле 2009 года, а уже в августе мы заработали более 30000 рублей, не затратив ни копейки на рекламу.

При этом использовали стекло, которое по большей части было уже не пригодно для производства мебели.

Все что мы сделали, чтобы получить первые заказы, это выставили у него в офисе один аквариум с рыбками и повесили ценник, а также договорились с владельцем одного зоомагазина об изготовлении аквариумов на заказ по оптовой цене.

Одним словом начало было положено.

Анализируя приведенный пример, делаем следующий вывод.

Я использовал чужой опыт и получил возможность зарабатывать на этом, как в интернете, так и за его пределами.

Забегая вперед, скажу, что более, чем за пол года такой работы, я встретился со многими специалистами в этом деле, создал на основе своего и чужого опыта ценный собственный материал, в виде книги, который тоже продавал.

И кроме этого в полной мере окунулся в этот бизнес, от изготовления аквариумов, до разведения рыб и обслуживания аквариумов.

Сейчас я этим не занимаюсь, мне хватает работы в интернете. Но опыт то остался и его не пропьешь.

Самая главная ваша задача при использовании такого подхода, научиться фиксировать наиболее перспективные на ваш взгляд темы и случаи.

Заведите себе тетрадь идей возможностей. Вы удивитесь, сколько открытий для себя сделаете.

На начальном этапе сложность будет в том, чтобы заставить фокусировать свое внимание и память на работе такого рода.

Я имею в виду постоянно слышать, что вам говорят в рамках нашего с вами дела поиска информации. Не включаться в беседу, как участник, а стать своего рода интервьюером и благодарным слушателем.

Второе направление поиска – это вы сами

Ваши проблемы и задачи, которые вы решаете в повседневной жизни и Ваши успехи.

Вы в своей жизни занимаетесь какой-то профессиональной деятельностью, у вас есть какие-то интересы, которым вы посвящаете свое свободное время и решаете постоянно различные проблемы на бытовом уровне.

Выбираете товар, дорогой или не очень,

готовитесь к отпуску, выискивая информацию, где и как выгодно и хорошо отдохнуть,

ищите и находите новую работу,

учитесь,

попадаете в какие-то экстремальные ситуации,

знакомитесь.

Да мало ли еще чего в вашей жизни происходит.

При всем при этом, вы получаете опыт, в каких-то случаях ищите и находите специальную информацию, анализируете и систематизируете ее.

Выбираете наиболее подходящие и эффективные варианты.

К примеру, если вы юрист, то можно со стопроцентной уверенностью сказать, что у вас на компьютере найдется добрая сотня типовых договоров на все случаи жизни.

У кого-то есть хобби, в рамках которого он собирал много материала различного и которые будут ценны и полезны для тех, у кого такие же увлечения или для тех, кто хочет таким же хобби только заняться.

Или скажем, перед тем, как совершить покупку какой-то дорогой вещи, к примеру автомобиля или выбора курорта, я уверен, вы облазили кучу сайтов, посетили массу различных форумов и на самом деле уже сейчас являетесь носителем и обладателем, нужной другим людям информации.

Одним словом, в своей жизни, при решении проблем с которыми сталкиваетесь, вы накапливаете много полезного материала, который может быть у вас в голове, в компьютере или на бумаге, вырезки из газет и журналов, подборки этих самых журналов, ссылки на сайты.

Все это представляет интерес и может значительно облегчить жизнь другим.

И еще очень важный момент.

К этому, накопленному вами материалу вы можете приложить ваше личное мнение, ваше отношение, описание, комментарии, случаи из вашего реального практического опыта.

Можете сравнить с чем-то, рассказать о своих ошибках, которых бы вы уже сейчас не повторили.

Ваши личные комментарии и описания, в десятки раз увеличат ценность ваших накопленных материалов и подборок.

Вам нужно как бы вдохнуть в них жизнь. Причем для этого не нужно быть писателем.

Нужно лишь нормальным человеческим языком рассказать, точно также, как вы это делаете в повседневном общении.

Высказать свое мнение, на что нужно обратить внимание, чего лучше избегать, в зависимости от темы вашей информации.

Поразмышляйте о своем опыте, в работе, в увлечениях, какие проблемы вы решали в последние годы.

Берите любые сферы. Здоровье, личные, общественные, профессиональные, бытовые. «Покопайтесь» в себе и помните, все, что интересно вам, вполне может заинтересовать и других.

Мы всегда ищем золотые россыпи на стороне, где то далеко-далеко.

Покупаем книгу и говорим: – «Вот это то, что нужно».

Затем видим еще одну книгу и восклицаем про себя: – «Нет ну в этот раз это точно то самое».

И так происходит раз за разом без конца. При этом мы даже не пытаемся взглянуть на себя, остановиться прислушаться к себе, ведь именно в нас находятся целые россыпи бриллиантов различных идей и возможностей.

Не забывайте, что вы самый ценный источник информации.

Начните с сегодняшнего дня наблюдать, подмечать и примерять любой ваш повседневный опыт на его полезность другим людям.

Фиксируйте его и рассматривайте, как возможность предложить другим людям. Можете носить с собой блокнот и ручку или на крайний случай сделайте заметку в мобильник.

Это никого не смутит. Мало ли смс отправляете.

Человеческий мозг так устроен, что каждая мысль замещается новой, более свежей.

Кроме этого бывают различные жизненные ситуации, которые просто выбивают нас из колеи. Можете забыть и утратить, возможно, очень ценные мысли и идеи. Проверено.

Третье направление

Нам его частенько подбрасывает его величество случай, в виде какого предложения, знакомства, поездки и так далее.

Главное разглядеть возможность и начать действовать, получать знания и опыт. Поэтому очень важно быть всегда в фокусе, нацеленным на необходимый материал.

Это только поначалу может показаться тяжелым занятием. Впоследствии, вы будете подмечать и выделять нужное вам на автомате.

И если же вы определились и решили посвятить N-ое количество времени изучению какого-то определенного вопроса, темы, то отбросьте все другие направления.

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.