

The True Moneymaker

УДК 658.84:004.738.5
ББК 65.290с51
Р98

Рябых А.
P98 Как зарабатывать деньги в интернете. The True Moneymaker / Андрей Рябых. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 208 с.

ISBN 978-5-91657-579-8

Клиенты, а вслед за ними и их деньги, переходят в интернет. Как использовать этот тренд и построить свой бизнес в сети? Как правильно общаться с инвесторами? На эти и многие другие вопросы в своей книге отвечает интернет-буржуй Андрей Рябых. Автор рассматривает сам предмет: заработок в Сети, описывает модели и способы построения прибыльных интернет-проектов, а также психологические установки, делающие одних людей богатыми, а других очень богатыми.

Книга полезна как начинающим, так и продвинутым интернет-предпринимателям. Рекомендована к обязательному чтению будущим миллионерам.

УДК 658.84:004.738.5
ББК 65.290с51

Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой-либо форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, без письменного разрешения издателя.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Интернет-буржуй Андрей Рябых, 2012
© Издание, оформление
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2012

ISBN 978-5-91657-579-8

Интернет-буржуй Андрей Рябых

Как зарабатывать деньги в интернете

The True Moneymaker

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2013



<http://интернет-буржуй.рф>

*Я — интернет-буржуй Андрей Рябых.
«Интернет-буржуй» — это персональный бренд.*

*Я родился 4 октября 1971 года в г. Елец Липецкой области (первое упоминание города в летописях — 1146 год).
Уже больше пятнадцати лет живу и работаю в Санкт-Петербурге.*

Я занимаюсь бизнесом в Сети с 1999 года и являюсь собственником компании Webmaster.SPb (производство сайтов), рекламного агентства SeoExperts (продвижение сайтов в поисковых системах) и интернет-издательства «Медиа Картель» (создание и монетизация интернет-проектов).

Поскольку мне нравится много зарабатывать, я люблю экспериментировать с разными моделями монетизации сайтов. Практически все возможные варианты были апробированы на моих проектах. В результате я научился хорошо и много зарабатывать в Сети. О том, как это делается, я хочу рассказать вам в своей новой книге.

*<http://интернет-буржуй.рф> — мой персональный блог
<http://vk.com/InternetBurzhui>
<http://twitter.com/InternetBurzhui>
<http://youtube.com/InternetBurzhui>
<http://slideshare.com/InternetBurzhui>*

*Группа ВКонтакте, созданная для обсуждения тем,
поднятых в книге:*

vk.com/TheTrueMoneymaker

Оглавление

I. Психотерапевтический раздел

1. Деньги	12
Что такое деньги?	12
Внутренние программы	15
Внутренняя программа «доход»	15
Внутренняя программа «расход»	17
Хочу/Не хочу	21
Три больших мужских секрета	24
2. Богатство	29
Суть богатства	29
Как стать богатым	33
Защищенность	34
Комфорт	37
Богатство	38

II. Концептуальный раздел

3. Откуда берутся деньги в Сети	55
4. Основные бизнес-модели в Сети	63
Рекламная модель	63
Баннеры	64
Партнерские программы	66
SEO-ссылки	72
Брендинг	73
Плата за публикацию	74
Сервисная модель	78
Разовое взимание	78
Подписка	80
Электронная коммерция	88
Продуктовая модель	105
Благотворительность	108

III. Who is Moneymaker?

5. Черные манимейкеры.....	116
Фишинг.....	116
Мобильное мошенничество	118
Шантаж и вымогательство.....	122
6. Белые манимейкеры	125
Почтовые спонсоры.....	126
Автосерфинг.....	127
Заработок на кликах	128
Платные опросы	128
Фриланс	131
Файлообменники	132
Небольшие интернет-проекты	133
Арбитраж трафика	134

IV. Startups

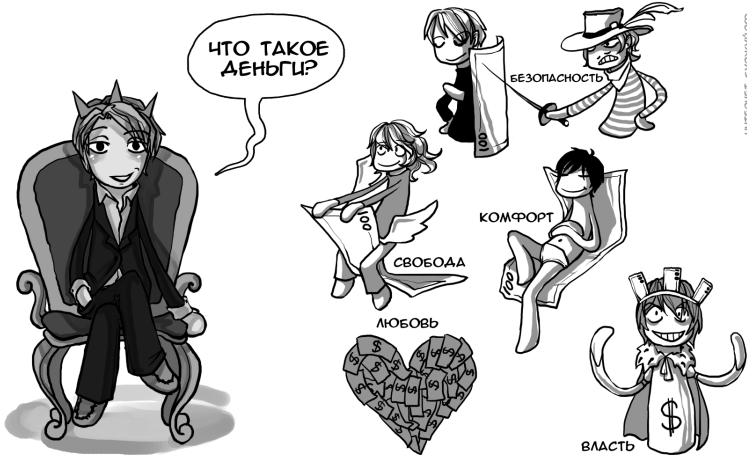
7. Стадии стартапа	144
Посевная (Seed).....	145
Запуск проекта (Startup).....	147
Рост проекта (Growth).....	150
Расширение проекта (Expansion)	151
Выход из проекта (Exit)	151
8. Кого брать в учредители	152
9. Привлечение инвестиций	155
10. Презентация проекта	159
Краткая суть	161
Четкие цифры	161
Исчерпывающая агитка.....	162

V. Типы инвесторов: от пугала до волшебницы 163

Посвящается любимой жене Светлане



Психотерапевтический раздел



Обычно в книгах самое интересное и важное находится в конце. Я же решил начать книгу с самого главного — с того, что делает одного богатым, а другого бедным. Я начинаю с головы. Вернее — с того, что в ней находится, с тех программ, которые заложены в нее и определяют наше состояние. Большинство этих программ находится настолько глубоко в подсознании, что мы их даже не ощущаем. Поэтому увидеть их, а уж тем более, изменить в желаемую сторону — непросто. Я постараюсь показать вам начало. Этого достаточно, чтобы сделать первый шаг. Кому интересно продолжение — см. список литературы в конце раздела.

1. ДЕНЬГИ

*Деньги не приносят счастья.
Они дают лишь некоторую независимость.*

Роман Абрамович

ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

Ответьте на простой вопрос: «Что для меня деньги?» Возьмите ручку или карандаш и напишите свой ответ.

*NB! писать ответы на мои вопросы обязательно только тем,
кто хочет стать богатым :)*

Вариантов ответа на этот вопрос множество. Кто-то отвечает «свобода», кто-то — «безопасность», «независимость», «комфорт». Кто-то — «мера стоимости» или «билеты банка, золотые монетки, ассигнации». Для кого-то это «удовольствие», «власть» и даже «любовь». Люди опытные говорят — «новые впечатления», «путешествия», «возможности».



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУИ.РФ

Интересная формулировка по поводу денег дана у одного из сподвижников Че Гевары. Его спросили, что такое для него один доллар. Он, не задумываясь, ответил: «Доллар — это пачка сигарет». «Что такое десять долларов?» — «Это обед в кафе». — «Что такое сто долларов?» — «Винтовка». — «Что такое тысяча долларов?» Он ответил: «Забастовка на каком-нибудь заводе». «Миллион долларов?» — «Вооруженное восстание» (нашел в книге В. Шлахтера).

Под деньгами можно понимать все что угодно. И в качестве денег можно использовать все что угодно: например, в Новой Зеландии люди рассчитывались с помощью известняковых камней Раи диаметром несколько метров, толщиной полметра и весом в несколько тонн. Причем ценность этого камня зависела и от его истории, например от того, сколько людей умерло при его доставке.

В Африке были в ходу кресты из меди весом от двухсот граммов до килограмма. На Руси долгое время одна беличья шкурка принималась за копейку, сто шкурок — за рубль. Камни, кресты, шкурки — это тоже деньги.

Совсем недавно (по меркам истории человечества) появились электронные деньги, к примеру Яндекс.Деньги или WebMoney, где кроме последовательности нулей и единиц ничего нет.

Так что же такое деньги?

Как сказал бы Кэп (для тех, кто не знает, это Капитан Очевидность), «деньги — это то, что вы называете деньгами».

Роберт Кийосаки выразил ту же мысль более развернуто: «Деньги — всего лишь идея, они создаются в вашем мозге, мыслях; чем раньше вы уясните, что деньги нереальны, тем быстрее сможете разбогатеть». Ключевая фраза — «создаются в вашем мозге, мыслях», то есть деньги — это продукт вашего мозга, продукт ваших мыслей, ваших внутренних программ.

Теперь вернитесь к вашему ответу на вопрос «Что такое деньги?» и посмотрите, какие установки и внутренние программы вы проявили.

ВНУТРЕННИЕ ПРОГРАММЫ

Поскольку деньги — это продукт мозга, то качество и количество этого продукта у каждого человека определяются двумя его внутренними программами — «доход» (сколько генерируется денег и каким образом) и «расход» (как тратятся деньги).

Давайте посмотрим, как устроены ваши внутренние программы для денег.

Внутренняя программа «доход»

Итак, продолжите фразу: «Чтобы у меня было много денег, мне надо...» Берите ручку или карандаш и пишите:



Самое частое продолжение этой фразы — «много работать». Но если вы оглянетесь по сторонам, то увидите множество людей, которые действительно много работают, но при этом имеют мало денег. Каждый день люди встают в шесть утра, садятся на общественный транспорт и долго-долго едут на работу, восемь-десять часов они вкалывают, а потом возвращаются домой выжатые как лимоны. И так десятилетиями. Но особого богатства они не набирают. «Много работать» не обязательно ведет к большому количеству денег.

Мария, журналистка, во время интервью со мной ответила на этот вопрос следующим образом: «Я должна уволиться с этой работы, найти новую, вкалывать как лошадь, много рисковать, и у меня будет много денег». Это была ее внутренняя программа для заработка большого количества денег. Когда я попросил ее проговорить это еще раз и послушать себя, она сильно удивилась своей программе.

Однако сейчас речь не о том, правильный или неправильный путь к тому, чтобы у вас было много денег, вы себе нарисовали. Для начала нужно его просто увидеть. Вариантов может быть множество, главное здесь — понять свою текущую внутреннюю программу «доход».

Внутренняя программа «расход»

Продолжите следующую фразу: «Когда у меня будет много денег, я...» (специально выделяю целый лист под ваши желания).

На одной из лекций девушка, отвечающая за презентации, замечательно ответила: «Я наконец-то выплыву». Диапазон ответов на этот вопрос очень широк — от «куплю однушку, машину, дачу» до «дворца, яхт и большого гарема».

Бывают и такие ответы: «Я буду бояться, что у меня их украдут». Этим ответом человек показывает, как он блокирует себя от больших денег. Он их просто боится. А вот это «много денег» из предыдущей фразы, это сколько для вас? Вы когданибудь задумывались, сколько именно денег вам нужно? Ответьте сейчас, сколько точно денег вам нужно.

Мне нужно _____

А почему именно столько, сможете ответить?



Большинство из нас понятия не имеет о том, сколько точно ему нужно денег. Спросите у своих родственников, друзей, какая сумма их бы устроила в виде единовременной выплаты? Вы услышите самые разнообразные ответы. При этом, если вы попросите обосновать названную цифру, то, скорее всего, поставите собеседника в тупик. Парадоксально — все мы хотим много денег и при этом не знаем, сколько именно. Или другая ситуация: «наше текущее положение мешает нам увидеть новые горизонты».

Типичный диалог (беру выдержку из своей группы ВКонтакте):

Я: Наталья, сколько вам точно нужно денег?

Н.: Андрей, сколько денег я конкретно хочу — не знаю, так как не знаю, сколько надо, чтобы вложить во что-то и получать прибыль, надо ведь, чтоб деньги работали. Если бы был у меня миллион, я бы посоветовалась с вами, куда лучше его вложить, если бы было два миллиона, то я открыла бы охранное агентство и охраняла бы богатых людей. Когда начинаешь рассуждать, понимаешь: вроде и немного — миллион, и уже как-то реально видно его. Но такой, как мне, надо, чтобы кто-то объяснял, я себе уже не верю.

Я: А вы выделите время и посчитайте, сколько точно денег вам нужно.

Н.: А как я узнаю, сколько точно?

Я: Решите, чего именно вы хотите, возьмите цены и сложите.

Н.: Все-таки надо сначала решить, чего я хочу. В любом случае, решение найти труднее всего, так как магазин у нас открывать бесполезно, надо что-то продавать в интернете или работать с ценными бумагами, например. Но кроме как «на магазин» мне банк денег не даст, я и так плачу ссуды, а взять их больше неоткуда. Так какая разница, сколько я хочу...

Запомните, абстрактные желания выполняются абстрактно. То есть обычно никак не выполняются или выполняются как-то по-своему (но не по-вашему).



ИНТЕРНЕТ-БУРЖУА

Переходим от абстрактных денег в своей голове к конкретным суммам. Определиться с необходимой суммой поможет одно простое и эффективное упражнение.

Представьте, что вы племянник дядюшки Скруджа из известного диснеевского мультика, то есть ваш дядя — не только утка, но и неограниченный финансовый ресурс. Он готов выписать вам чек на любую сумму с единственным условием — вы должны назвать точную цифру, указав, на что потратите деньги. Составьте список из всех ваших желаний и потребностей. Включите в него расходы на одежду и еду, гаджеты, недвижимость, путешествия, собственное дело, машину, остров, самолет — все, чем вы хотели бы обладать. В данном упражнении важны конкретные цифры, поэтому не поленитесь узнать расценки на все позиции из списка желаний в каталогах, справочниках, интернете.

Выполнение этого занимательного задания может занять от пары недель до месяца, но результат стоит затраченного труда. Вы сделаете первый шаг от абстрактных фантазий к конкретным желаниям. Вы удивитесь, насколько сильно может разойтись ваша первоначальная оценка с суммой, которую нужно будет предъявить дядюшке.

Обычно после получения конкретной суммы оказывается, что вам надо не миллион, а лишь пару сотен тысяч евро. А кому-то и миллиарда мало.

Хочу/Не хочу

А теперь самое ответственное в этом упражнении — когда у вас уже есть конкретная сумма, забудьте о дядюшке Скрудже (я понимаю, это теперь нелегко) и укажите конкретные сроки, за которые вы сможете получить перечисленное в списке, и то, что вам необходимо для этого сделать. Если у вас возникают проблемы со сроками, возьмите ручку и продолжите фразу: «Я не могу себе этого позволить, потому что...»

Написали свои уважительные причины? А теперь запомните, что в жизни есть только две причины: «хочу» и «не хочу».

Если вы не хотите, то придумываете кучу причин, почему вы себе не можете этого позволить! И не надо больше думать: «Я не могу себе это позволить»! Скажите себе честно: «Я этого не хочу по-настоящему»!



Если вы чего-то хотите, вы думаете о том, как это получить. Строите планы, ищете и мобилизуете ресурсы, приобретаете новые навыки и опыт. Вы просто идете к намеченной цели.

Настоящее «Я ХОЧУ» — это взрывная энергия, сметающая все препятствия на пути к цели. Это мощный локомотив, который тянет вас к цели.

Я учил English не менее десяти лет (школа, институт). Я так и не смог выучить его. На самом деле я просто этого не хотел. Те, кто сейчас «игнорит» язык, учтите: English is very important for future, и в пятнадцать-двадцать лет его учить значительно легче, чем в сорок.

Два года назад, разрабатывая стратегию развития бизнеса на несколько лет вперед, я увидел, что мы из Runet двигаемся в Internet и что без хорошего знания английского языка мне (да и всей компании) будет непросто дальше развиваться. У меня сразу появилось мощное стремление понимать English и говорить на нем.

В феврале 2011 года я пошел учиться. Последний год стараюсь заниматься с носителем три раза в неделю по два часа, причем изучение языка идет с большим удовольствием, поскольку английский оказался очень простым и логичным.

С 1 января 2013 года я планирую переход всей компании на English. Сейчас все руководители отделов учат язык, а наиболее продвинутые уже присылают отчетность in English.

Я уже наметил себе второй язык для изучения — китайский, поскольку этот рынок также выглядит очень перспективным.

Если вы хотите изменить свой мир, вам нужно захотеть этого по-настоящему.

Поясню про «настоящее» и «ненастоящее» желания, чтобы было понятно их различие. Вот лежите вы вечером и готовитесь заснуть. Тут в голову приходит желание пойти попить. Лежишь и думаешь: «Встать или нет?.. Хочу я пить или не хочу?.. Вроде бы хочу, а идти лень». И с этим диалогом засыпаешь.

А вот просыпаешься после сурового «отмечания» с глубоким сушняком и, как бы ни был силен абстинентный синдром, ты доползаешь до крана и пьешь... И при этом никаких мыслей о том, хочешь ты пить или нет. «Я хочу пить!» сметает все на своем пути и тянет полумертвое тело к питьевому крану.

Или более приземленный пример. Вы сильно хотите в туалет. Что может вас остановить на пути к нему? :)

Согласитесь, смешно слышать фразы типа:

Я описался, потому что:

- не было времени сходить в туалет;
- я был слишком уставший;
- потерял надежду. Я не верил, что смогу добежать;
- ну конечно. Он-то добежал. У него ноги вон какие длинные;
- я слишком глуп, чтобы это сделать;
- я уже пять раз описывался. У меня никогда не получится добежать;
- это явно не для меня;
- я постучался в туалет — но мне не открыли;
- мне не хватило мотивации;
- у меня была депрессия;
- у меня нет денег, я не могу себе этого позволить;
- решил сходить завтра.

Так что если у вас чего-то нет, значит, вы по-настоящему этого не хотите.

Р. С. Я понимаю, что наши возможности могут ограничиваться законами природы :)

Р. Р. С. «Есть только две проблемы с деньгами. Одна проблема — это когда не хватает денег. Другая проблема — это когда их слишком много. Какую выбираешь?» (Роберт Кийосаки)

Три больших мужских секрета (мужчинам не читать)

*Женщина — самое могущественное в мире существо,
и от нее зависит направлять мужчину туда,
куда его хочет повести Господь Бог.*

Генрик Ибсен

Дорогие женщины, этот текст для вас :)

Начну с первого большого мужского секрета.
МУЖЧИНА ЗАРАБАТЫВАЕТ ДЕНЬГИ ДЛЯ ЖЕНЩИНЫ.
БЕЗ ЖЕНЩИН ДЕНЬГИ МУЖЧИНЕ ОСОБО НЕ НУЖНЫ.

Мы ими и пользоваться толком не умеем. Все время пытаемся их приумножить, увеличить, вырастить. А вот пойти и нормально насладиться их тратой — это уже не для нас :)

Для чего мы покупаем крутые тачки?

Цитирую ответ хорошего знакомого: «Чтобы шикарные девочки сами на капот бросались» (другой вариант ответа: семью возить на природу, на дачу, в Европу и т. п.).

moneyzzz



Где деньги лежат



МоскваНерезиновая.рф



НовостройкиТюмени.рф



НовостройкиЕкатеринбурга.рф

Зачем мужику большая и шикарная квартира, если он в ней только ночует? Либо для большой семьи — а это сначала женщина и потом дети, либо чтобы было куда водить «шикарных девочек». Цитирую: «Не приведешь же шикарную девчонку в однушку. Минимум — трех с джакузи и хорошим ремонтом».

Зачем мужчина покупает хороший костюм, дорогие часы, брется? Исключительно для привлечения женщин. Ему же надо продемонстрировать свою состоятельность и надежность. И ботинки мы чистим только потому, что женщинам не нравится грязная обувь.

Второй большой мужской секрет:
**КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ, ЗАРАБАТЫВАЕМЫХ МУЖЧИНОЙ,
НА 75% ЗАВИСИТ ОТ ЕГО ЖЕНЩИНЫ.**

Приведу пример из своей жизни.

Есть у меня хороший приятель, у которого за последнее время доход вырос в несколько раз. Два года назад он работал в компании, получал устраивавшую его зарплату, жил с мамой в большой квартире. Все было ок.

Потом он встретил девушку своей мечты и обнаружил, что на походы в рестораны и нормальное ухаживание денег ему не хватает. Специалист он был хороший, и после успешных переговоров с начальством ему повысили зарплату.

Роман у них развивался успешно. Через год он решил снять квартиру для создания «ячейки общества». На повышение зарплаты он уже не рассчитывал — и ушел из компании на самостоятельные заработки (поскольку он очень хороший специалист, проблем с клиентами у него не было). Он снял квартиру, и тут рост его доходности остановился.

Потом у его барышни начались проблемы со здоровьем и потребовалось дорогостоящее лечение. На этой волне он сделал очередной рывок в своем бизнесе. Доход опять вырос. Сейчас

со здоровьем его половинки все хорошо, и он задумался о покупке нового авто и новой квартиры.

Третий большой мужской секрет:
МУЖЧИНЕ ДЕНЬГИ ДАЮТСЯ НАПРЯМУЮ,
ЖЕНЩИНЕ — ЧЕРЕЗ МУЖЧИНУ.

Поэтому, женщины, хотите, чтобы у вас было достаточно денег и дом был полной чашей, — стимулируйте своего мужчину!

Помните, что самый лучший стимул для мужчины — это женщина, которая им восхищается. Ради такой женщины хочется совершать подвиги.

- **Любите его.**
- **Воодушевляйте его.**
- **Поддерживайте его.**
- **Верьте в него.**
- **Восхищайтесь им.**