



Чек-лист: самые частые ошибки при создании инфобизнеса

Разница между успехом в инфобизнесе и полным провалом бывает ничтожна. Но, дьявол всегда в мелочах. Далее в нашем чек-листе, кратко и понятно, что ни в коем случае делать не надо, если хочешь денег.

Главные ошибки

Быть в теме некомпетентным

Если вы не разбираетесь в теннисе, то вы и обучать не сможете правильному удару и поведению на корте. Вы ничем не сможете поделиться ни с кем. Вы просто ноль в теме, на которой хотите заработать. Провал на 100%.

Ошибиться в теме

Вы решили обучать технологиям, как заработать на сборе кокосовых орехов подписчиков в Гренландии? Проводить с ними семинары? Продавать им ваше эксклюзивное Ноу-Хау? Провал на 100%.

Ошибиться в нише

Выйдя в тему, где у вас потенциальный круг потребителей, прекрасная личная экспертиза и отлично подготовленный проект бизнеса, вы вдруг обнаруживаете, что... в ней работает давно и успешно 5 человек, давно - 20 человек, относительно недавно - 50 человек. И вы теперь 76-й. Провал на 99%.

Не вычертить план

Не планировать ничего вообще. Это - 99% полного провала. Вы не можете в наше время ждать, что вам понесут деньги по наитию. У вас все действия должны быть продуманы и по функциям, и по времени. Нарисуйте себе шахматку на год.

Рабочие ошибки

Не делегировать полномочия

Попытка быть и жнец, и чтец и на дуде игрец - провал даже при самом первом, небольшом масштабировании инфобизнеса, где вы уже чисто физически не успеете все делать сам. Если не умеете грамотно ставить задания другим и держать коллектив - провал 100%.

Желать везде идеальности

Принцип Паретто - 20% усилий дают 80% результата. Этот принцип должен висеть у вас на рабочем столе монитора. Желание быть перфекционистом - 99% провала. Вы должны желать деньги. Остальное - чисто для этого, а не ради красоты и изящества.

Жадничать отдать бесплатно

Не жалеете расставаться с действительно полезными знаниями и технологиями в укоренении вашего инфобизнеса. Помните, что нормальная, не подыхающая с голоду рыба никогда не будет глотать невкусную наживку. А для вас все, что не главные товары, все лишь наживка для ваших клиентов.

Забыть про стиль копирайтинга

Если вы поленились все свои материалы разработать в одном узнаваемом, очевидном и адекватном стиле, то шанс быть сброшенным в корзину у вас 50% на 50%. Люди не любят получать неизящную макулатуру.

Хотеть заработать сразу

Потребитель, клиент очень чувствует, когда вы хотите вытащить у него много из кармана. По чуть-чуть вам простят, особенно, если вы вытаскиваете возмездно. А сразу и много - провал на 90%.

Скрывать свое лицо

Отсутствие персонального элемента в вашем маркетинге - провал на 100%. Это не бизнес для анонимных предложений.

Игнорировать новые инструменты

Догматизм и консерватизм всегда лежат пнями на пути прагматизма. Если вы выросли на скайпе и аське, то это не значит, что вы должны игнорировать телеграм, вайбер, ватсапп и прочая, прочая, прочая... Вам нужны деньги, а не любовь к старым добрым и

замшелым Одноклассникам.

Остановиться в ассортименте

Ваше удачное развитие в продаже технологий выращивания клубники (в баклажках от Арсенального) умрет, если вы не будете в процессе прибавлять новинки и предложения клиентам. Устаревший ассортимент - 70% провала.

Ошибиться в предложении

Попытка продать системные занятия тренажеры по исправлению прикуса обречена, если ее предлагаете беззубым. И тема хорошая, и ниша... И спрос платежеспособный, и боли есть... А с предложением ошиблись.

Экономить на прогоне

Пилотный прогон всей вашей деловой кампании и ее отдельных элементов просто обязателен. На друзьях хотя бы, на знакомых...

Упускать свое время

У вас может быть все прекрасно продумано для обслуживания темы, но вот тема прекратила движение через ваш полустанок времени. Как Масяня. Как Гербалайф, или Канадская компания. Как сейчас Из рук в Руки. Это с бизнесом любым бывает. Были интересны лишь своему времени. Провал 100%.

Забыть мониторить рынок

Рынок находится в непрерывном изменении, как поверхность великого океана. То, как вы ее видели вчера, не означает, что она так выглядит сегодня. Забыть мониторить - провал по нарастающей, вплоть до 100%.

Жалеть свои силы

Ну, это напоследок, самый последний, финальный пункт. Не жалейте себя. Помните, что говорил Чичваркин: Кто первый бежит, тот вишенки срывает, а остальным лишь листья остаются. Удачи вам!

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?