

11+1 tuti tipp, amivel valódi, Forint milliókat kereshetsz legálisan az interneten.

Írta: Miklovicz Norbert, gerillamarketing szakértő, az internetvallalkozas.com alapító-főszerkesztője,

Korrekció és stílus: Baráth Gabriella

Tartalomjegyzék

BEVEZETŐ

EZEKKEL KERESHETSZ MILLIÓKAT

1. INFOTERMÉK
2. ADSENSE OLDALAK
3. TARTALOMSZOLGÁLTATÓ PORTÁLOK
4. TÁRSKERESŐK, SZEXOLDALAK
5. ÁLLÁSKÖZVETÍTÉS, TOBORZÁS, FEJLVADÁSZAT
6. ADATBÁZISOK ÜZEMELTETÉSE
7. ONLINE KASZINÓ, ONLINE PÓKER, ONLINE FOGADÁS
8. AFFILIATE OLDALAK ÜZEMELTETÉSE
9. ONLINE TŐZSDE
10. ONLINE MLM
11. AUKCIÓK, BOLHAPIAC
12. TANÁCSADÁS, TRÉNING, OKTATÁS

ZÁRSZÓ

3+1 KÖSZÖNÖM

Bevezető

Kedves, az interneten pénzt keresni akaró Barátom!

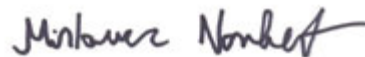
Miért, kinek, hogyan?

Nemtől, kortól függetlenül szinte naponta keresnek meg emberek azzal, hogy szeretnék az internet nyújtotta lehetőségeket kihasználni, és azok felhasználásával kiegészítő mellékjövedelemhez, vagy elsődleges bevételhez jutni. Ennek a tanulmánynak ez az előtörténete; bízom is benne, hogy nagyon sok érdeklődőnek elégítem ki vele az igényét.

Ahogy említettem, a felhasználás módja és célcsoportja nem meghatározott. Mindenkinék, aki érez magába elegendő rátermettséget, hozzáértést, motivációt és kitartást, bátran ajánlom. Persze ez a mű még nem nyújt elegendő szaktudást, de választ ad a MIT kérdésre, ellenben nem ad választ a HOGYAN kérdésre. Ez a tanulmány nem, mivel ez egy nagyon gondos előzetese és felkészítője, a weboldalamon „fapados” áron megvásárolható könyvemnek: az „Internet vállalkozás a semmiből” c. ebookomnak.

Ezt az ingyenes tanulmányt így asszociálnám: amikor egy szép kerítéshez ingyen vagy piaci ár alatt megkapod a nagyon fontos, elengedhetetlen faanyagot az egyik barátodtól, de ahhoz, hogy az a kerítés olyan szép legyen, amilyennek megálmodtad, meg kell, hogy fizess a falu Béla bácsiját, aki nap, mint nap, kerítéseket készít, és aki tudja a faanyag felhasználásának fortélyait.

A következőkben tehát elárulom Neked, hogy mi az a 11+1 dolog, amellyel tapasztalatom szerint milliókat kereshetsz az interneten. Ezek persze – mint említettem – csak lehetőségek, és jövedelemszerzési típusok az interneten, nem pedig konkrét megoldások, konkrét lépések a vastag pénztárca felé. Ha ez érdekel, akkor az említett kiadványomat keresd, abban találsz konkrét útmutatót, kipróbált és működő eszközöket, tippeket, trükköket ahhoz, hogy minél hamarabb megnyithasd TE is a saját, internetes vállalkozásodat.



Miklovicz Norbert

Jognyilatkozat

A kiadvány célja, hogy pontos, naprakész, egyszerűen használható információt adjon a benne lefedett témáról. Sem a szerző, sem a kiadó nem vállal semmiféle garanciát arra vonatkozóan, hogy a könyv elolvasása és/vagy a benne foglaltak egyszerű követésével a vásárló és/vagy olvasó gondolataiban létező célok maximális elérésére képes lesz. A felmerülő esetleges kérdések esetén hozzáértő szakember megkeresése ajánlott. A szerző és a kiadó a tőle elvárható gondossággal igyekezett, ugyanakkor sem a szerző, sem a kiadó, sem bármilyen harmadik személy semmiféle felelősséget nem vállal az esetleges szöveg-, tartalom-, vagy értelmezésbeli hibákért és/vagy az ezekből fakadó közvetlen, közvetett, anyagi vagy egyéb károkért sem. Sem a szerző, sem a kiadó nem vállal felelősséget bármilyen harmadik személy által a kiadvány tartalmára való hivatkozás által okozott semmiféle kárért. A könyv nem minősül semmiféle ajánlattételnek sem a szerző, sem a kiadó oldaláról. Ez a tanulmány nem jogszerű üzleti vagy befektetési tanácsadás.

Lehetőségek, melyek milliókat hozhatnak a konyhára

1. Infotermék

Az infokommunikációs termék (röviden: infotermék) olyan elektronikus vagy fizikailag is megjelenő termék, amelyben egyszerre lehet jelen a szöveg (e-book), a videó (DVD) és a hang (hangoskönyv). Persze ezek az elemek, külön-külön is egy infoterméket alkothatnak, de a mai minőségi elvárások már megkövetelik azt, hogy egy komplett infoterméket ne csak olvasni, hanem nézni és hallgatni is lehessen egy időben.

Általában szakértők, tanácsadók kedvelt terméke, hiszen (kis túlzással) egy PDF alapú e-bookot is nevezhetünk infoterméknek. Az azonban tény, hogy egyetlen ilyen PDF e-book is gyárthat szép kis bevételt.

Ha fizikailag is megjelenő termékről beszélünk, akkor egy könyv vagy egy egyéb módon lefűzött füzet mellé adott audio, illetve PC-s fájlokat tartalmazó CD(k), illetve DVD(k) tartoznak az infotermék kategóriájába. Előállítási költsége változó, egy gyűrűs füzet 4 CD-vel, teljes nyomdai elkészítéssel már 4.000 Ft körüli áron elkészíttethető. Nem is az elkészítés a titka egy infoterméknek, hanem az ötlet és a termék menedzselése, valamint a tartalom levédése.

Egy infotermék kitalálása, megtervezése, elkészítése, megismertetése és reklámozása mind egy-egy különálló fejezet lehetne egy könyvben (többek közt ezzel foglalkozik az Internet vállalkozás a semmiből c. e-bookom is, így erről nem írok itt bővebben)

Hogy mennyi pénz van egy infotermékben? Sok. Hiszen minden kezdő, haladó és profi vállalkozó olvas rendszerint szakmai kiadványokat, és ennek a vásárlórétegnek elég erős vásárlási szándéka van. Egy megnevezni nem kívánt tanácsadóról tudom, hogy évente 10 milliós nagyságrendben hoz neki a konyhára néhány infoterméke.

Ha Önnek is van infotermék-ötlete, ne habozzon! Fektessen be pár ezer forintot az **Internet vállalkozás a semmiből** c. e-bookomba, amiben konkrét, megvalósított példákon, az én saját tapasztalatomon keresztül vezetem be Önt az infotermékek, online vállalkozások és az online reklámozás világába.

2. Adsense oldalak

Az Adsense, mint tudjuk, a Google reklámprogramjának egyik eleme. A vállalkozó a Google Adwordsszel hirdet, ami aztán a Google Adsense-ben jelenik meg az azt kihelyező weboldal-tulajdonos hasznára.

A lényeg, hogy megfelelő szabályok szerint kihelyezz reklámfelületeket a weboldaladon, amire a Google hirdetések szerez. Ha rákattintanak erre a hirdetésre, akkor klikkelésként pénz íródik jóvá a számládon. Ez lehet 0.05 cent, de lehet, akár 2 \$ is.

Az AdSense külön admin felülettel rendelkezik, információk, oktató anyagok, a hirdetéseket testreszabó eszközök mind-mind rendelkezésre állnak.

A dolog lényege, hogy milyen témát dolgoz fel az oldalad (ennek megfelelően relevánsan osztja ki a Te felületeidre a Google a hirdetéseket) és, hogy mennyi látogatód van. No meg, hogy azok milyen %-ban kattintanak a hirdetésekre. Manipulálni, kérni, ösztönözni nem lehet senkit a kattintásra, mert kitiltanak. Szóval itt minden trükk tilos.

Általában a Wikipédiákhoz hasonló adatbázisokat, vagy nagyon keresett témákat feldolgozó (álláskeresés, távmunka, utazás, hitelfelvétel, stb.) oldalak a sikeresek, hiszen egy kis linképítéssel és keresőoptimalizálással a látogatókat a Google keresésekből is kaphatjuk.

Egy nagyon minimálisan megtámogatott (keveset reklámozott), kb. napi 1.500 egyedi látogatót számláló, pár aloldalból álló weboldallal (ami laponként 3 hirdetési felületet tartalmazhat), naponta 30\$-t játszva meg lehet keresni. Ha ezt felszorozzuk 30 nappal, az 900\$, ami közel 200.000 Ft.

Ismerek persze nagyobb játékosokat is, akik több tucat ilyen weboldallal, nagy marketingtámogatással menedzselik az ilyen AdSense weboldalakat, és keresnek havonta akár 1 millió forint felett(!) is.

A Google AdSense-re épülő weboldalakról, a rendszer részletesebb működéséről, a látogatók becsalogatásáról, a linképítésről és keresőoptimalizálásról bővebben az Internet vállalkozás a semmiből c. könyvemben írok.

3. Tartalomszolgáltató portálok

Kisebb befektetést és egy pár fős szerkesztőséget igényel, de ha megfelelően pozícionálsz a weboldalt a piacon, és megtalálsz a piaci rést (pl. egészségügyi információk, útvonaltervezés), akkor a kereskedelmi TV-ket is megszégyeníteni képes bevételeket produkálhat egy ilyen weboldal.

Jellemző rá, hogy komoly tartalomkezelő szoftver fut alatta (ennek megvásárlása tekinthető befektetésnek), amiben blogbejegyzés írásához hasonlóan lehet új cikkeket felvinni a rendszerbe. A befektetés része a hirdetőt nélkülöző hónapok, de addig is lehet Google AdSense elemekkel operálni. Egy portál esetében mindenképpen ajánlott egy kisebb jutalékért, ún. Sales house-okra bízni a reklámfelületek értékesítését.

Csak, hogy tisztán lássuk a tartalomszolgáltatásban rejlő pénzt: a Startlapon egy nagyobb hirdetésért, 1 napra akár 4.000.000 Ft is el lehet kérni, de ha pozícionáltabb oldalt nézünk, akkor a Házipatika.com egy belső oldali pop-up hirdetése is kóstál 1.300.000 Ft. (2009. május 14. -én)

- Könyvajánló -

MÁR KAPHATÓ - Marketingeseknek, vállalkozóknak, magánszemélyeknek



Internet vállalkozás a semmiből

Egy hiteles könyv az online jövedelemszerzési lehetőségekről.

- ✓ 10 év tapasztalat, hitelesség, 100% garancia
- ✓ kipróbált, sikeresen működő eszköztár
- ✓ valós, pénztermelő Internetes lehetőségek
- ✓ tények - titkok - megoldások röviden
- ✓ félrebeszélés nélkül, saját valós példákkal
- ✓ Verhetetlen ár-érték arány

Ára: 3.000 Ft

4. Társkeresők, szexoldalak

Társkeresőt létrehozni nem nehéz. Egy adatbázis, egy ügyfélkapu (ahol beléphet a látogató), adatok szerkesztési és feltöltési lehetősége és némi közösségi funkció (chat, fórum, üzenőfal, üzenetküldés, stb.).

A nehéz az, hogy megfelelő piaci területet foglalj el, ismerjenek és a Te társkeresődet használják. A társkeresők általában reklámalapú vagy emelt díjas SMS-sel működő (ezzel igényelhető, hosszabbítható meg a tagsági) portálok. Mi ez utóbbit tárgyaljuk ebben a fejezetben.

Képzeld el egy 50-100.000 taggal rendelkező társkeresőt, akik közül ~5% a potenciális vásárlóréteg, és akik nem sajnálnak akár 400 Ft-os (és ez a minimum) SMS-t kifizetni egy tagságiért. A 400 Ft-ból, szolgáltatótól függően, de átlagosan 200 Ft marad a zsebben, ha most ezt felszorozzuk 5000-rel (a 100.000 tag 5%-a), akkor havi 1.000.000 Ft-unk van, és akkor nagyon keskenyen számoltam az SMS árával és a tagok közti konverzióval is. Ennek a kiszámolt értékének a többszöröse a pénz ebben az üzletben.

Mint mondtam, ha ezzel kezdesz, a legnehezebb az, hogy az oldal felhasználóbarát, érthető, trendi legyen és sokan használják. Ergó elég erős kampány szükséges az oldal indulásakor és azt követően is.

Arról, hogy hogyan vonzz a lehető legtöbb látogatót a legolcsóbban a weboldaladra, az Internet vállalkozás a semmiből c. könyvemben is beszélek. Ugyanebben a „fapados” árú műben beszélek arról, hogy:

- miként lehet felhasználó- és keresőbarát a weboldalad
- mit kell tudni az emelt díjas SMS-ekről, hogy lehet ilyen Neked is
- hogyan növel a weboldaladon a konverzió arányát, vagyis azt, amikor a látogatóból érdeklődő, az érdeklődőből vásárló lesz

Az erotikus portálok is ilyen alapon működnek, csak ott filmek letöltéséért fizetünk. Ezen weboldalak jobb esetben legálisak (legalább is, ha Te ilyennel kezdesz, csak így gondolkozz!), és gyártóstudiók filmjeit forgalmazzák – esetleg külföldről beimportált „felnőtt filmeket” értékesítenek. Ez utóbbi elég nehéz, ugyanis ez nem úgy működik, hogy felbőngészed a Zero Tolerance (az egyik legnagyobb forgalmazó amerikai) weboldalát és írsz az ügyfélszolgálatukra. Kapcsolatok szükségesek, de kifizetődő!

Az ebben az iparágban rejlő pénzről sajnos nincsenek érdemi információim, de mindenki sejtheti, hogy mekkora profit van ebben a szektorban, ha az internet legjövedelmezőbb lehetőségéről van szó, és az interneten dollármillárdok cserélnek gazdát filmek és webkamerás chateket értékesítő cégek és felhasználók közt. No meg ha belegondolunk, hogy a keresők leggyakrabban keresett kulcsszavai mind valamilyen erotikus jelentésű szavak...

Magyarországon is meg van ezeknek a weboldalaknak, szolgáltatásoknak a potenciális piaca (több milliárd forintos piacról beszélünk), és sokan vállalkoznak is erre az üzletágra.

A könyvemben ezzel kapcsolatosan azt tudhatod meg, hogy mi az az XXX marketing, és hogy miként lehet elérni 50.000 látogatót egy nap alatt.

5. Állásközvetítés, toborzás fejlvdászat

A közösségi oldalak, fórumok és az egyre jobban terjedő internet világában ma már nem nagy dolog felkutatni és megismerkedni számunka ismeretlen emberekkel. Ezt a lehetőséget használhatjuk ki akkor is, ha állásközvetítéssel, toborzással foglalkozunk. A pénz ebben ott van, hogy ha Te közvetítesz egy jelentkezőt egy céghez, akkor a közvetített bruttó éves fizetésének 15%-20%-át kapod meg, ami egy bruttó 200.000 Ft fizetésű jelöltnél 360.000 Ft + áfa jutalék is lehet. Nem beszélve a felső vezetőkről.

Ha jó kapcsolatokat tudsz kialakítani (ezen van a hangsúly) cégeknél, és megbíznak azzal, hogy toborozz számukra jelölteket, akkor már csak az online marketingeden és a Te kapcsolatteremtő képességeden múlik az egész. Nagyon sok céget láttam már, akik 4-5 fővel működnek egy belvárosi, bérelt irodában és toboroznak. Sokszor felét sem értik annak, amit mondok, de valahol nem is ez a lényeg, hanem csak az, hogy a munkáltató által kiírt kritériumok alapján megtörténjen az előszűrés. És a profit? Milliós tétel havonta!

Igaz nagy konkurencia pl. a profession.hu és a hozzá hasonló állásközvetítő portálok, adatbázisok, de úgy gondolom, egy jó üzleti modellel, egy jó imázssal és jó kapcsolatokkal egy kétfős cég is sikertörténetet írhat.

6. Adatbázisok üzemeltetése

Korábban az online egészségügyi tartalomszolgáltatásban tevékenykedtem (portfolióm egyik legértékesebb eleme az orvosiszotar.hu, Magyarország legnagyobb online orvosi szótára volt), így pontos árakat csak idevonatkozóan tudok írni, de ezeket hallva is meg tudlak győzni – úgy hiszem.

Ha adatbázist üzemeltetsz mint szolgáltatást, két kulcs van:

- egy megfelelően hiteles, terjedelmes és elismert adatbázis létrehozása
- és annak a cégnek a megtalálása, akinek erre szüksége van.

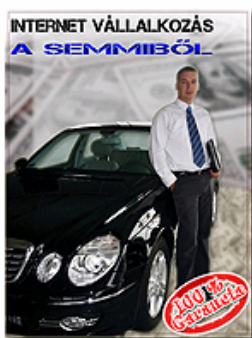
Én magyar-latin, latin-magyar orvosi szavak adatbázisával kereskedtem. Havi 60.000 Ft-ot lehetett elkérni egy tartalomszolgáltató cégtől, aki az adott szótárt a saját weboldalán, saját szolgáltatásként kívánta használni. De pl. itt is vannak fokozatok. Egy folyamatosan frissített gyógyszeradatbázisért már havi 100.000 Ft-ot is lehet kérni, és ez az alsó határ és egy ügyfélre. Úgy gondolom elég, ha egy éves célnak 10 ügyfél megszerzését tűzzük ki célul, már havi 1.000.000 Ft-tal gazdálkodhatunk. S akkor nem beszéltünk a kiegészítő szolgáltatásokról és az adatbázist feldolgozó termékek kereskedelméről (pl. ha a szótár adatbázisára egy kezelőszoftvert írunk, és CD termékként adjuk ki kiskereskedelembe).

Te is készíthetsz bármilyen adatbázist. Találd meg a forrást, ha kell, kérj engedélyt, vagy ígérj majd licence-jutalékot, és találd meg az ügyfeleidet!

A megfelelő üzleti ötlet megszületéséhez és az ügyfelek megtalálásához adhat értékes tippeket és trükköket az Internet vállalkozás a semmiből c. e-bookom.

- Könyvajánló -

MÁR KAPHATÓ - Marketingeseknek, vállalkozóknak, magánszemélyeknek



Internet vállalkozás a semmiből

Egy hiteles könyv az online jövedelemszerzési lehetőségekről.

- ✓ 10 év tapasztalat, hitelesség, 100% garancia
- ✓ kipróbált, sikeresen működő eszköztár
- ✓ valós, pénztermelő Internetes lehetőségek
- ✓ tények - titkok - megoldások röviden
- ✓ félrebeszélés nélkül, saját valós példákkal
- ✓ Verhetetlen ár-érték arány

Ára: 3.000 Ft

7. Online kaszinó, online póker, online fogadás

Nyilván a kaszinó és a póker szobák legnagyobb nyertesei azok üzemeltetői (nem hiába olyan erősek anyagilag, hogy TV-reklámokat futtatnak és első osztályú labdarúgócsapatokat támogatnak), de ne rugaszkodjunk el a realitás talajától. Játékosként is igen kemény pénzeket lehet szakítani az online pókerszobákban és kaszinókban. A pénzszerzés persze itt a szerencsén múlik, de ha malacod van, itt is nagyot kaszálhatsz. Tudom, most arra gondolsz, „de hát nekem biztos jövedelem

kell”. Hidd el, aki régóta úzi ezt, és aki úgy úzi, ahogy itt le fogom írni, annak már elég biztos jövedelmet nyújt.

Magyarországon a póker hódít. Nincs már fénykora, de a póker a sláger. Sztárjátékosokat nem sokat ismerünk névről, legtöbbjük csak NICKnéven van jelen: „Ikszoorn”, aki szombathelyi, és aki 50 ezer forintból 9 milliót csinált egy online tournamentben, „frtk”, akinek a ROI-ja (Return on Investment: befektetési megtérülés) 422%. A nagy külföldi játékosokat, (akik online/offline is játszanak) már névről is ismerjük. Egyik legismertebb az amerikai, 21 éves, Tom Dwan, akinek legnagyobb nyereménye eddig 324.000\$ volt (ez több mint 75millió Ft). Te keresel évente 75 millió Ft-ot? Lehet, hogy egész életedben sem... Ő pedig egy hétvége alatt megkeresi. Hihetetlen!

A profi online pókeresek egyszerre akár 30 asztalon, speciális játékos adatbázissal játszanak, nem utolsó sorban előre kidolgozott stratégia szerint. Szóval nem is biztos, hogy annyira szerencséről van szó. De hát melyik vállalkozás nem múlik a szerencsén?

A pókeresekről, az online pókerről többet olvashatsz itt: pokerakademia.com

Az online szerencsejátékban a fentiek mellett az új játékosok beszerzése is jól jövedelmez. Van olyan ismerősöm, aki közel 200 beavatott játékosal (ami lényegében csak arról szól, hogy egy adott linkkel regisztrálnak), VIP viszonteladóként havonta 4.000.000 Ft-ot keres. Ennek a rizikó faktora is kicsi, hiszen Te csak játékosokat szervezel be.

A legnagyobb akadály megtalálni a beszervezhető embereket, akik jobb esetben szintén viszonteladókká válnak, de már alattad.

Ha a pókerről nem is, az ajánlásokon alapuló marketingről, a partnerkapcsolatokról, illetve a multi level marketing hálózatokról hasznos információt találsz könyvemben, az Internet vállalkozás a semmiből c. e-bookomban.

8. Affiliate oldalak üzemeltetése

Ha van egy nagyon látogatott oldalad, akkor létrehozatsz csak affiliate viszonteladással foglalkozó oldalt, ami több online/offline termék jutalékért történő viszonteladását jelenti. A képlet egyszerű: van egy látogatott oldalad, ami információkkal segíti például az interneten pénzt keresni vágyókat. Leírod, hogy milyen oldalak léteznek erre és megadod a linkjüket. Hoppá itt a csel, ugyanis a Te partnerkódoddal kiegészített linket teszed ki a weboldalra, amin keresztül, ha regisztrálnak, jutalékot kapsz. Ha olyan rendszerről van szó, ahol MLM-hez hasonlóan az alád beregisztrálók alatt beregisztrálók bevételeiből is részesülsz, akkor a jövedelmed hatványozódik.

Affiliate mindenre létezik. Jó módszer az is, hogy ahány affiliate termékkel foglalkozol, annyi weboldalt üzemeltetsz. Mind-mind sok információval felvértezve, hogy ha rátalál az érdeklődő az oldaladra, minden információt megadja neki, és rajtad keresztül regisztrálja vagy vásárolja az adott terméket.

Az Affiliate marketinget az Amazon.com könyvtárház találta ki, ugyanis az Amazon tulajdonosának egyik barátja azzal az igénnyel állt elő, hogy ő neki van egy weboldala, szeretné ő is az Amazon.com könyveit árúsítani – jutalékért cserébe. Erre született meg az Amazon associate program, amit szoktak affiliate programnak vagy partnerprogramnak is nevezni.

Ezek a partnerprogramok tehát viszonteladói programok, amelyekben Neked egy partnerkódod van és az ezzel ellátott linkek, bannerek felhasználásával regisztrálódik a rendszerben, hogy hány ügyfelet közvetítettél a cégnek. Lényegében minden plusz munkától megkímél a terméket vagy szolgáltatást árúsító cég, Neked csak arra kell koncentrálnod, hogy minél több emberhez eljuttasd a Te partnerkódoddal ellátott reklámokat, és minél többen regisztráljanak, vásároljanak is azon keresztül.

E-mail marketing, vírusmarketing, szóbeli ajánlás, weboldalak készítése, bármilyen technikát alkalmazhatsz.

Ezekről a gerilla marketing módszerekről szintén olvashatsz az Internet vállalkozás a semmiből c. könyvemben.

Az Affiliate marketingnek itthon nincs nagy keletje, bár szinte minden 10. terméket vagy szolgáltatást árúsító honlapon van partnerprogram. Az oka a magyarok vásárlási szokása, a jutalék kis mértéke és a piac nagysága.

Ha igazán nagy pénzt akarsz szakítani, akkor tudnod kell legalább angolul, és csak külföldi weboldalak termékén, szolgáltatásán gondolkodj, amit szintén külföldön adsz viszont.

Ahhoz, hogy belevágj az ilyen jellegű pénzszerzésbe, lényegében csak a viszonteladásra érdemes terméket, szolgáltatást kell megtalálnod és egy saját honlapot megszerkesztened. A többi már marketing.

9. Online tőzsde

Az online tőzsde értékpapírok vételével és eladásával foglalkozik. Nyitnunk kell egy – általában ingyenes – számlát egy brókercégnél és már kereskedhetünk is. Persze érdemes előtte megismerkedni a tőzsdével. Ehhez számos ingyenes anyag forog az interneten, de a BÉT is szervez ingyenes előadásokat. Persze profi előadásokra is lehet fizetni, de óvatosan ezekkel a guru-tanfolyamokkal.

A bróker cég számlája mellett érdemes beszerezniünk tőzsdei adatszolgáltatást is. Ezek az online-, vagy egy kliens-programon keresztül elérhető adatok szükségesek ahhoz, hogy időben (ez kulcs!) tudjunk reagálni az értékpapír-piac alakulására. Számlanyitására én az *Equitas.hu*-t, tőzsdei adatszolgáltatásra pedig a *Markers-t* ajánlom.

Különböző típusú vételek, eladások léteznek; stratégiák, technikák és módszerek. Ez egy külön szakma, mélyebben nem mennék bele.

Tőzsdei kereskedést kis pénzzel is lehet kezdeni, csak nem érdemes. Ha nagy pénzt akarsz szakítani, akkor bizony nem 100.000 Ft az, amivel indulnod kell.

Tény, hogy online tőzsdével sokat lehet keresni (számokról persze nem beszél senki), de nagy a rizikó benne.

Ha valaki tapasztalt, profi bróker (és nem csak azt mondja magáról), és felmutatható eredményekkel rendelkezik, akkor könnyen tud olyan befektetőket toborozni, akik rábízzák a pénzüket. Több pénz többet csinál, bár a rizikó is nagyobb.

Némi online brókerkedési tapasztalatom Nekem is van, és megmondom őszintén, nézni és gondolatban csinálni könnyebb, mint valódi pénzzel, valódi értékpapírokkal a megfelelő be- és kiszállási pontot megtalálni. Általában nekem ezen csúszott el a nagy profitom: mindig előbb szálltam ki, mint kellett volna és később vettem, mint tettem volna – de hát nem is vettem véresen komolyan, én nem ebből akartam annak idején megélni.

– Könyvajánló –

MÁR KAPHATÓ - Marketingeseknek, vállalkozóknak, magánszemélyeknek



Internet vállalkozás a semmiből

Egy hiteles könyv az online jövedelemszerzési lehetőségekről.

- ✓ 10 év tapasztalat, hitelesség, 100% garancia
- ✓ kipróbált, sikeresen működő eszköztár
- ✓ valós, pénztermelő Internetes lehetőségek
- ✓ tények - titkok - megoldások röviden
- ✓ félrebeszélés nélkül, saját valós példákkal
- ✓ Verhetetlen ár-érték arány

Ára: 3.000 Ft

10. Online MLM

Azon MLM hálózatokban, ahol nem tiltott a saját marketingeszközök használata (sajnos van olyan, ahol igen), ott szinte mindenki használja az internetet is az MLM hálózatának építésére. Az internet gyors, egyszerű és ma már óriási tömegeket elérünk vele. Nem csoda, hogy a hálózatépítők kedvelt „játsszótere”.

A kezdők csak az alap eszközöket használják (e-mail, fórum, közösségi weboldalak), de a profik komplett MLM-építő és új tagfelvételi és jutalékszámoló rendszereket programoznak, programoztatnak. Nekem is van ilyen rendszerem – ebben vezetem a könyvem viszonteladása után számolt jutalékokat.

Ugyanis, ha másnak is ajánlod a könyvemet, jutalékot írok jóvá számládon. A jutalék MLM logikával, 5 alattad lévő szinten jelent Neked bevételt. Kifizetés pontosan, időben, ahogy elérted a 10.000 Ft-ot. További

információk az online irodában, amihez úgy juthatsz, hogy feliratkozol a hírlevélre. Ha ezt az anyagot az oldalamon keresztül töltötted le, akkor ez már megtörtént, irány az online iroda; ha viszont barátodtól, ismerőstől jutottál hozzá az anyaghoz, akkor regisztrálj még ma!

Mint a valós életben, az online valóságban is azon múlik a sikered, hogy mennyi és milyen vastag pénztárcával rendelkező ismerősi köröd van, hány olyan embert, céget tudsz beépíteni magad alá a hálózatodba, akik rendszeresen költenek is a termékekre.

Manapság nagy divat a fogyasztói csoportokba való belépés is, ami az alapján ad jutalékot, hogy Te, és az alattad lévők mekkora értékben vásárolnak havonta. (pl. Sciennet, Lyoness)

Személyes véleményem az, hogy a fogyasztói csoportok üzleti modellje nagyon jó és működőképes, csak azt kellene tisztán látni, hogy a felvázolt gazdagság és jólét abban az esetben érhető el, ha megfelelő, potenciálisan költséges ügyfélkört sikerül beszerveznünk. Én is ismerek olyan embert a környezetemből, aki havi 1 millió feletti jutalékot keres, és nem rég vette a második kocsiját, ami másodikként is egy több millió forintos luxusautó.

De ezt mindenkinek magának kell felmérnie, tetszik-e neki egy MLM üzlet, tud-e benne dolgozni és tud-e benne fejlődni? Ha igen, akkor minden lehetőség a lábad előtt, ha nem, akkor el sem szabad kezdeni.

11. Aukciók, bolhapiac

Erről az Internet vállalkozás a semmiből c. e-bookomban is írok, de itt is meg kell említenem, mert az egyik legjobb lehetőség arra, hogy sok termékkel, egy nagy látogatottságú portálon, lényegében 0 Ft befektetéssel vásárra vigyük a portékánkat (*minimális listázási árral számolni kell, ezt felszámolják a szolgáltatók*). Persze közvetítői jutalékot számolnak fel (valamelyik még listázási díjat is) az online aukciós portálok, de fogjuk ezt fel az üzlethelyiség bérleti díjának vagy viszonteladói díjnak.

Röviden: Az aukciós portál egy olyan portál, ahol különböző termékkategóriákban tölthetsz fel termékeket, és azokat leírással, fényképpel láthatod el. Egy online „zsibvásár”, ahol komoly marketingesek hozzák neked az ügyfeleket. Az aukciót te indítod, lehet fixáras vagy hagyományos aukció. Limitáras vagy limitár nélküli. Ez utóbbi esetben az aukció leteltével mindenképpen elviszi valaki a termékedet. Magyarországon két nagy aukciós oldal van: teszvesz.hu, vatera.hu.

Ha online aukciós portálon akarunk szerencsét próbálni, igazából csak a terméket kell jól kiválasztanunk, ezt pedig megfigyelhetjük könnyedén a már futó aukciók forgalmáról és a licitek számáról, a licitálásra kínált termékek megtekintésből és abból, hogy az adott kategóriában hány cikk van feltöltve. Bár nem vagyok nagy online aukció fan, de foltokban meglévő tapasztalatom alapján az órák, ékszerek, drágakövek, márkás ruhák kelendő termékek.

Az online aukciós portálokra való üzletelésnek az a nagy előnye, hogy a látogatókat az üzemeltető szállítja, így magával a marketinggel nem kell sokat foglalkoznunk.

Amire figyelni kell, hogy a lezárt aukciók visszajelzése pozitív legyen (ez alapján ítélik meg minket egy ismeretlen), a kínálatunk teljes körűen támogatott legyen információval és ne csak egy fényképet töltsünk fel.

12. Tanácsadás, tréning, oktatás

Aki igazán jó szakember és megfelelő tapasztalattal rendelkezik a végzettségének megfelelő témában, annak érdemes tanácsadónak, személyes trénernek (coach) állnia. Ha meg már annak áll, akkor használja ki az internetet is vállalkozása felvirágoztatására.

Infotermékek, skype- és videochat konzultációk, webkonferenciák, online megnézhető videó, meghallgatható hangoskönyvek. Mind-mind olyan eszköz, ami egy offline tanácsadói vállalkozás többszörösét hozza be, akár automatizáltan is.

Ez a jövő. Egy XXI. századi vállalkozó már ilyen konstrukciókban gondolkozik. A fizetés? Egy jó coach átlagosan 30-70.000 Ft-os óradíjjal dolgozik és komoly, befolyásos emberekkel foglalkozik, ahol másnak is fogják ajánlani. Egy tréner viszont nagy publikum előtt ad elő, és 100.000 Ft-tól, akár 500.000 Ft-os fellépési díjat is kérhet és még reklámot is tehet az előadásába. Emellett széles körben megismerhetik. Sok tanácsadó konferenciákat is szervez, ezekben árkatagóriától és célközönségtől függően akár 10 milliós nagyságrendben könyvelhetnek el nyereséget.

Zárszó

Kedves Barátom!

Mint láthatod az interneten számtalan jövedelemforrás van, legtöbbjük nem is kicsi profittal kecsegtet, de ne feleddj pár arany szabályt:

- az interneten vállalkozni ugyanolyan nehéz, mint a valós életben. Lehet, hogy több a lehetőség, de több a buktató is
- az internetes vállalkozásoknál is a legfontosabb, hogy higgyünk a sikerben és abban, amit csinálunk, tartsunk ki végsőkig, álljunk talpra azonnal, ha kudarok érnek
- az internetes vállalkozás nem a szánkba repülő sültgalamb története: keményen, sokszor még keményebben kell azért küzdenünk, hogy vállalkozásunk ismert legyen, beinduljon, profittermelő és rentábilis legyen.

Ha eldöntötted, hogy vállalkozni akarsz az interneten, ha már van ötleted, vagy ha még nincs, kezd ezzel:

3+1 köszönöm

Köszönöm, hogy feliratkoztál a hírlevelemre.

Köszönöm, hogy az internetvallalkozas.com közösség tagja lettél.

És köszönöm, hogy elolvastad ezt a kis ingyenes tanulmányt.

A regisztrált e-mail címre rendszeresen hasznos információkat, tanulmányokat fogunk küldeni, amit a megduplázott ügyfélszám és profit után, remélem, egyszer Te fogsz megköszönni.

Személyes segítségre vágysz?

Saját bejáratú marketingsegítségre van szükséged?

Örömmel értesítelek, hogy elkezdtem kiépíteni **VIP ügyfélkörömet**, amelynek keretében az alábbi szolgáltatásokkal élhetsz:

- segítségnyújtás a céged, vállalkozásod marketingstratégiájának és marketing tevékenységének kialakításában
- hosszútávú, személyre szabott marketingsegítség
- hetente 1 óra telefonos konzultáció (a beszélgetés árát én fizetem)
- speciális, csak **VIP ügyfeleknek** készített tanulmányok
- garancia, amely biztosít, hogy elégedetlenség esetén visszakapod a pénzedet

VIP ügyfél akarsz lenni? Érdeklődj itt:

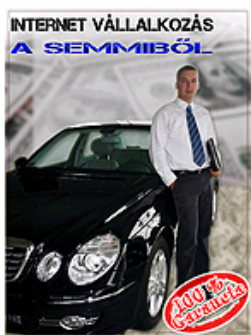
E-mail cím: info@internetvallalkozas.com

Telefonszám: 30/483-0-482 (telefonkonyv.hu –n keresztül ingyen hívhatsz)

Skype név: norbert.miklovicz

– Könyvajánló –

MÁR KAPHATÓ - Marketingeseknek, vállalkozóknak, magánszemélyeknek



Internet vállalkozás a semmiből

Egy hiteles könyv az online jövedelemszerzési lehetőségekről.

- ✓ 10 év tapasztalat, hitelesség, 100% garancia
- ✓ kipróbált, sikeresen működő eszköztár
- ✓ valós, pénztermelő Internetes lehetőségek
- ✓ tények - titkok - megoldások röviden
- ✓ félrebeszélés nélkül, saját valós példákkal
- ✓ Verhetetlen ár-érték arány

Ára: 3.000 Ft