

@mikhail.timochko

# **КАК**

## **ЗАРАБАТЫВАТЬ**

# **ОТ 1000\$**

### **НА СОЗДАНИИ САЙТОВ**

**ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ  
НОВИЧКОВ И НЕ ТОЛЬКО**

**ВРЕМЯ ПРОЧТЕНИЯ: 11 МИНУТ**



**Я РАД ВАС ВИДЕТЬ В ЭТОМ  
ЧЕК-ЛИСТЕ. ЕСЛИ ВЫ ТУТ, ЗНАЧИТ  
ВЫ ИЩЕТЕ ВОЗМОЖНОСТИ,  
ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ.**

**В МИРЕ ЕСТЬ 1000 ВАРИАНТОВ  
ДЛЯ ЗАРАБОТКА. НО СЕГОДНЯ Я  
ПОДЕЛЮСЬ ТЕМ, КОТОРЫЙ  
ВЫБРАЛ САМ.**



# СОДЕРЖАНИЕ

- ▼ Мои первые деньги на сайтах
- ▼ Схема на 1000\$
- ▼ Список денежных ниш
- ▼ 7 ключевых навыков

# ОБО МНЕ



- Миша, маркетелолог на всю голову
- Бросил ВШЭ (универ)
- Делаю на маркетинге 300к/мес
- В команде 3 человека
- Не делаю проекты руками
- Клиенты сами меня находят
- 3 года в интернет-маркетинге

# ШКОЛА, КИТАЙЦЫ, ОБЕЗЬЯНЫ ИЛИ КАК Я ЗАРАБОТАЛ ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ НА САЙТАХ

В 9 классе я понял, что стандартный путь **«школа-универ-работа» не для меня.** Учителя пророчили мне бедное будущее. Но я не был на это согласен и начал искать на чем можно зарабатывать.

Первое чем я занялся - **Java-программирование.** Позанимавшись этим 3 месяца, я бросил. Мне было не интересно. Потом я узнал, что можно заказывать умные часы из Китая и продавать их через сайт с рекламой. Ни того, ни другого я делать не умел, но у меня были отложены деньги со дня рождения и я все-таки заказал часы из Китая.

Когда они ко мне пришли, нужно было их как-то распродавать. Тогда я и **открыл для себя конструкторы сайтов,** на которых можно собирать лендинги (одностраничные сайты). За 3 месяца я распродал **больше 150 часов и заработал около 700\$.** Это не очень много, но для школьника из Днепропетровска это было победой.

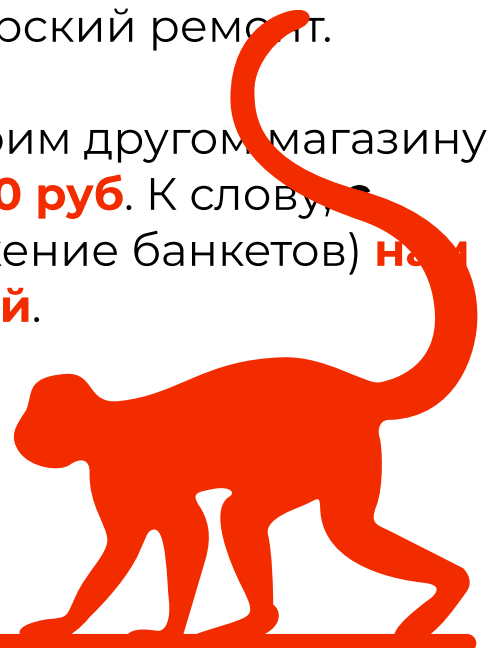


Навык быстро создавать сайты помог мне с моим другом Данилом **продать живую обезьяну**. Мы нашли питомник в Одессе, договорились с собственником, что продадим его макаку и возьмем свой процент. Обезьянка стоила 1500\$. С её продажи мы **заработали 500\$**.

Движуха с сайтами мне понравилась. Весь 11-й класс я активно **изучал маркетинг и сайты**. Часто просыпался за 2 часа до школы, чтобы посмотреть какие-то курсы. В итоге сайты начали получаться у меня довольно не плохо. Не супер-красиво, правда. Дизайнерского вкуса у меня не было, но они были простые, понятные и хорошо продавали.

**Вот список тематик сайтов, которые я делал в 11 классе:** 3D-ручки, лифчики Fly Bra, селфи-кольца, детские GPS-часы, буровые установки, демонтаж зданий, продажа живых обезьян, продажа черной икры оптом, интернет-магазин айфонов, дизайнерский ремонт.

Самый первый сайт мы продали с моим другом магазину техники Apple в своем городе за **2000 руб**. К слову, это **самое большое проекта** (продвижение банкетов) **нам суммарно заплатили 835 000 рублей**.





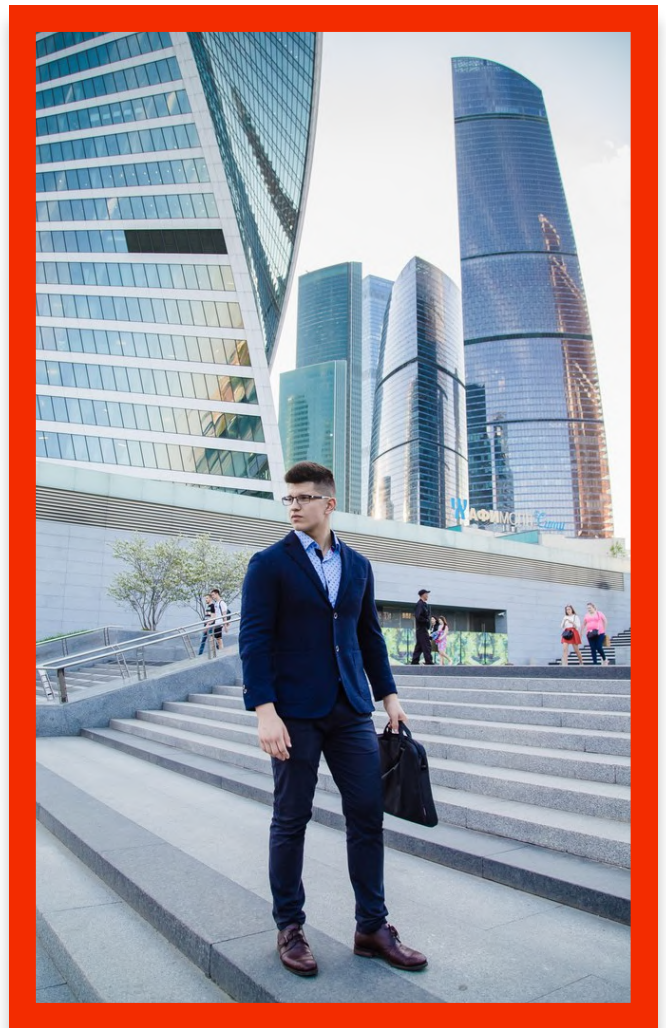
# МОСКВА И БИЗНЕС-ДВИЖ

Июнь 2017 года. Я заканчиваю 11-й класс и еду на лето в Москву, чтобы пройти бизнес-тренинг и заработать денег.

Приезжаю, иду на бизнес-тренинг и тут я сталкиваюсь с интересной ситуацией. **У 90% предпринимателей нет нормального сайта и они вообще не продают через интернет.**

Когда я начал рассказывать им, что умею делать сайты и показывать примеры работ, они начали просить меня сделать такой-же и сами тянули деньги. Я быстро понял эту фишку и начал закрывать спрос.

Сначала продавал недорого, а потом все **дороже и дороже**. Потом я начал зарабатывать на этом столько, что смог сам в 17 лет остаться жить в Москве и полностью обеспечивать свою жизнь.



Правды ради, скажу что **это не были миллионы**. Я не просыпался в ванной с деньгами на 50-ом этаже в Moscow City и не ходил в вещах Gucci выбрасывать мусор. Но этот заработок обеспечил мне свободу, возможность не ходить на работу в какой-нибудь офис, бросить универ, самому снимать квартиру в Москве, тусоваться и иногда путешествовать.

На данный момент **создание сайтов и рекламы — мой основной источник дохода**, который приносит **5000 - 6000\$ в месяц**.

Мне нравится та жизнь, которой я живу. Хотя я и понимаю, что **это только начало** и стараюсь расти дальше.



# САЙТАМ Я БЛАГОДАРЕН. ОНИ ОТКРЫЛИ МНЕ МНОГО ХОРОШЕГО В ЖИЗНИ.



**ОТПРАЗДНОВАЛ 18-ЛЕТИЕ В  
БАРСЕЛОНЕ**



**НАЧАЛ ТРЕНИРОВАТЬСЯ НА  
62 ЭТАЖЕ В MOSCOW CITY**



**РАЗРЕШИЛ СЕБЕ ЕСТЬ В КАФЕ  
И ЕЗДИТЬ НА ТАКСИ**



**ПЕРЕЕХАЛ В КРУТЮЮ  
КВАРТИРУ И КУПИЛ MASBOOK**



**СЛЕТАЛ С ДРУЗЬЯМИ В  
ДУБАИ**



**СЛЕТАЛ С ДЕВУШКОЙ НА  
КИПР**



**И В ДАГЕСТАН ТОЖЕ  
СЛЕТАЛ**



**СМЕНИЛ ИМИДЖ**

# В ЧЕМ ПОДВОХ?

Да ни в чем. Те, кто зарабатывают на сайтах не обладают каким-то талантом или супер-интеллектом. Это мало кто понимает, но если вы обладаете ценным навыком (например, создавать сайты) и продаете его людям, то зарабатываете на этом деньги. Вот и все.

## КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

**ВЫ МОЖЕТЕ ПРОСТО  
ОБУЧИТЬСЯ ЦЕННОМУ  
НАВЫКУ, ПРОДАВАТЬ  
ЕГО И ЗАРАБАТЫВАТЬ  
НА ЭТОМ ОТ 1000\$.**



# РЕАЛИИ 2019 ГОДА

Основатель Facebook, Марк Цукерберг сказал: **«Если бизнеса нет в интернете, то его скоро не станет вообще»**. Так и есть. В США почти уже не осталось бизнесов, которые не были бы представлены в интернете.

А в странах СНГ все наоборот. У нас полно крутых больших бизнесов, которые еще никак не упакованы и не имеют сайта. Итог: клиенты уходят от них к конкурентам, которые лучше представлены в интернете.

**Нет сайта (или плохой сайт) = нет клиентов = нет денег = смерть бизнеса**

Естественно, бизнесы готовы вливать огромные бюджеты в рекламу и сайты, лишь бы удерживать свои позиции и не терять клиентов. А для нас это **ВОЗМОЖНОСТЬ зарабатывать**.



**КАК ЗАРАБОТАТЬ 1000\$ НА САЙТАХ:**

**5 сайтов x 200\$ = 1000\$**

(минимальная  
цена за лендинг)



## Какие бизнесы готовы платить за сайт от 800\$:

- Агентства недвижимости
- Строительные компании
- Ремонтные компании
- Стоматологии
- Кейтеринговые компании
- Автошколы
- Кальянные
- Бюро переводов
- Клининговые компании
- Косметологические центры
- Спортзалы
- Школы танцев
- Компании по установке вентиляции
- Магазины одежды
- СТО
- Туристические агентства
- Производства
- Студии дизайна интерьера

## Какие бизнесы готовы платить за сайт от 800\$:

- Магазины техники
- Школы английского
- Сервисные центры
- Массажные салоны
- Рестораны
- Частные детские сады
- Визовые центры
- Брачные агентства
- Опт продуктов питания
- Услуги эвакуатора
- Аренда строительной техники
- Установка видеонаблюдения
- Ландшафтный дизайн и озеленение
- Школы детского футбола/хоккея
- Ремонт техники Apple
- Соляные пещеры
- Онлайн-магазины игрушек
- Демонтаж зданий

## Чтобы зарабатывать эти деньги, нужно уметь делать 7 вещей:

- 1** Анализировать бизнес
- 2** Придумывать прототип
- 3** Писать тексты
- 4** Делать дизайн
- 5** Понимать статистику
- 6** Искать клиентов
- 7** Продавать себя



# 1 АНАЛИЗИРОВАТЬ БИЗНЕС

Плохой упаковщик просто берет и делает сайт. Хороший упаковщик — **сначала анализирует бизнес** клиента, особенности ниши и место сайта в воронке продаж.

К примеру, если сайт будет использоваться для рекламы в Instagram, то нужно сделать его простым, быстрым и больше запариться над мобильной версией. А если сайт будет использоваться для рекламы в Яндекс. Директ, то нужно проанализировать по каким запросам он будет рекламироваться и сделать заголовок максимально четким, конкретным и заточенным под эти запросы.

Просто сайт-визитка, сайт для рекламы в Instagram и сайт для рекламы в Яндекс. Директ — это 3 разных сайта. Тот специалист, который не удосужился в этом разобраться, на долгие годы зависает на планке дохода **до 30 000 руб в месяц.**

Вот еще пример. Заказчик приходит к упаковщику и просит сделать сайт по стройке. **Хороший специалист проанализирует бизнес** и поймет, что у них есть 2 основных продукта: стройка из кирпича и стройка из дерева. И предложит сделать 2 лендинга. И это супер-сильно определяет исход проекта.



# 2 ПРИДУМЫВАТЬ ПРОТОТИП

Что больше всего влияет на эффективность сайта? Дизайн, логотип? Я тоже так думал. Но нет.

Самое важное в любом сайте — это **смысловая и продающая его часть**: что написать на первом экране, какую сделать последовательность блоков, призывать на первом экране сразу купить или записаться на бесплатную примерку? Все это — прототип и смысловая упаковка.

**Правильный смысловой прототип — 80% успеха сайта.**

Чтобы его сделать, **упаковщик должен уметь**:

- Проводить конкурентный анализ;
- Проводить анализ клиентов;
- Проводить смысловой разбор ниши;
- Делать сегментацию бизнеса по продуктам;
- Понимать последовательность принятия решения клиента.





# 3 ПИСАТЬ ТЕКСТЫ

Мы уже поняли, что **80% успеха сайта — правильные смыслы**. А смыслы нужно еще **правильно подать** и донести до клиента. Это делается через заголовки и тексты на сайте.

**От того, что написано на первом экране и на кнопке, эффективность сайта может измениться в 5 раз** (у нас был такой проект. И не только у нас).

Хороший упаковщик умеет писать четко, кратко, интересно и по делу. Он знает формулы, по которым нужно писать заголовки на сайте. Он знает, что писать «преимущества» нужно через Вы-ориентированность.

**Он знает, что такого написать, чтобы клиент купил.**



# 4 ДЕЛАТЬ ДИЗАЙН

Иногда бывает так: прототип отличный, текста отточены, все мега-логично и интересно, но сайт не работает тупо потому-что заголовок написан бордовым по черному и его никто не может прочитать.

Или на первом экране стоит какая-то ужасная стоковая картинка, видя которую, клиенты сразу закрывают сайт.

В моем понимании, дизайн должен выполнить одну простую функцию: **донести ключевые смыслы для клиента максимально легко и удобно.** Вот что для меня дизайн.

Хорошие упаковщики делают такие сайты, на которых сразу все понятно, а смотреть приятно.

**Спойлер: чувство дизайна — это не талант, ему можно научиться.**

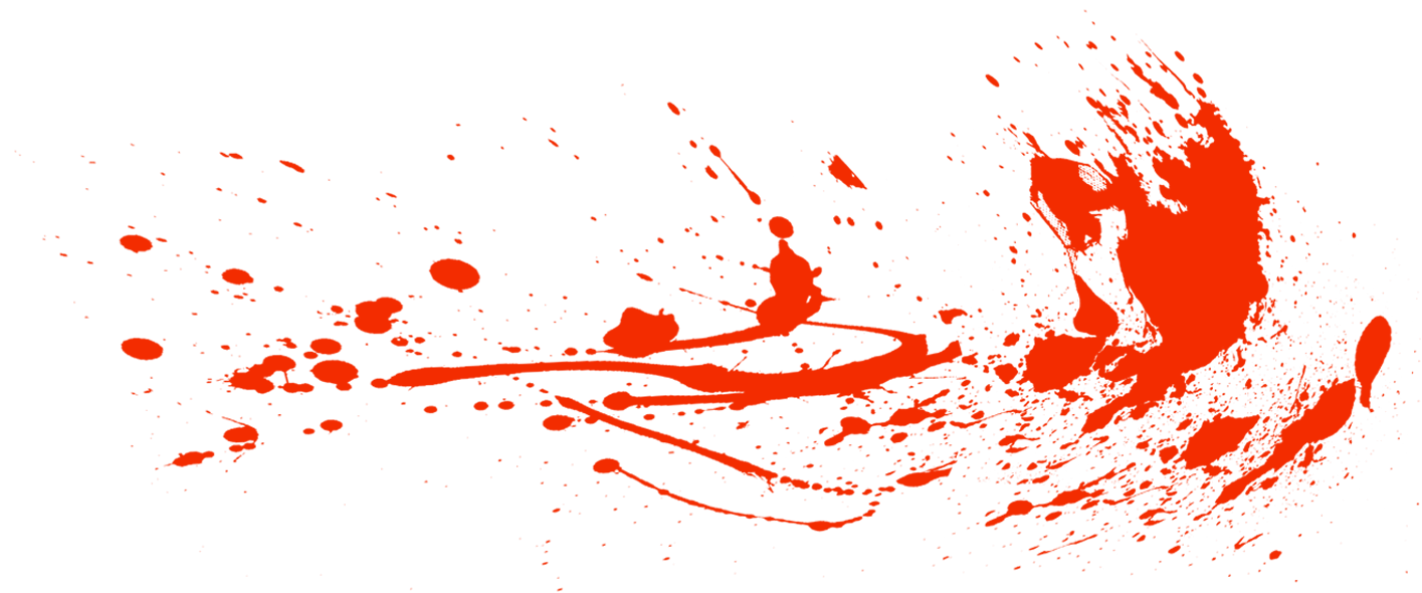


# 5 ПОНИМАТЬ СТАТИСТИКУ

Хороший упаковщик может установить на сайт Яндекс.Метрику и посмотреть куда люди кликают чаще, а куда не кликают вообще. Какие блоки сайта читают долго, а какие сразу пролистывают. На основе этого внести изменения в сайт и сделать **повысить эффективность в 2 раза.**

Хороший упаковщик умеет настроить А/Б тестирование и проверить какой из 2-ух заголовков лучше работает. Это мало кто делает, но именно это позволяет **выходить на большие и дорогие проекты.**

А научиться этому можно **за 2 дня.**



# 6 ИСКАТЬ КЛИЕНТОВ

Вы можете делать супер-крутые сайты и клиенты вас будут рекомендовать. Окей. Из рекомендаций вам будет прилетать **2-3 новых клиента в месяц** (если вы не супер-медийные или не делаете какие-то прям выдающиеся сайты). Кому-то этого хватит.

Но если вы хотите зарабатывать на сайтах **более 100 000 рублей в месяц**, вам жизненно необходимо освоить навык привлечения клиентов.

Сразу нужно понять, что много клиентов — это не везение, а **правильная собранная комбинация**. Это можно освоить, внедрить и гарантированно иметь нужное количество клиентов.

## Где искать клиентов упаковщику:

- Фриланс (на первых этапах)
- Бизнес-мероприятия
- Чаты предпринимателей
- Таргет в Instagram
- Бартер с блогерами



# 7 ПРОДАВАТЬ СЕБЯ

После того, как вы научились делать крутые сайты и освоили навык привлечения лидов (потенциальных клиентов), вам нужно **разобраться с продажей**.

Представим, к вам за месяц обратилось 10 человек, которым актуально создание сайта. Все 10 точно не купят. Если вы круто владеете навыком продаж, то вы сделаете 5 продаж с чеком 1000\$. Если плохо, то 3 продажи с чеком 800\$.

## **У продажи есть несколько этапов:**

- Знакомство
- Выявление потребности
- Сама продажа
- Закрытие возражений

Кому-то может показаться, что хорошие продажными родились с подмешанным языком. Но я утверждаю, что это не так. Когда я только приехал в Москву, то у меня был жесткий акцент и я не мог 2-ух слов связать, общаясь с клиентами. Но потом научился. **И вы научитесь.**





**Всем 7 ключевым навыкам  
можно обучиться за 1-2 месяца  
и зарабатывать на этом от  
1000\$ в месяц.**

**Если вы хотите более подробно разобраться в теме заработка на сайтах, то обязательно посмотрите 4-х дневный бесплатный курс, который мы для вас подготовили.**

**В бесплатном курсе вы узнаете:**

- Как зарабатывать на сайтах в 2019?
- Что для этого нужно уметь и где этому учиться?
- Какие ошибки могут помешать это сделать?
- Где искать клиентов?
- Пошаговый план действий

**Первый урок бесплатного курса выйдет 18 ноября!**

