

КИРИЛ АБРАМОВ · KRESELLZ

Тайната на
Правенето на Пари
от Твоите Добри Качества

Как да изкарваш между 1 000 и 2 000 евро допълнително всеки месец — без камера,
без голям работен ден и без стартов капитал.

СЪДЪРЖАНИЕ

Шест глави — 80% оборване на съмнения, 20% информация.

- 01** Защо си заседнал — и не си виновен
 - 02** Какво е дигитален продукт
 - 03** Защо точно СЕГА е моментът
 - 04** Какво не ти трябва
 - 05** Най-честите съмнения
 - 06** Следващата стъпка
-

Защо си заседнал — и не си виновен

Дропшипинг, крипто, MLM — защо тези модели не сработиха и какво е общото им.

Ако четеш тази книга, вероятно си пробвал поне един от следните модели за онлайн доход: дропшипинг, крипто, MLM или фриланс. И вероятно нещо не е тръгнало по план.

Това не е твоя вина.

Не защото не си се старал достатъчно. А защото всеки един от тези модели има един и същ скрит недостатък, за който никой не те е предупредил предварително.

„Всеки от тези модели изисква нещо, което не притежаваш в началото — и придобиването му отнема месеци или години.“

Дропшипинг. Идеята звучи просто: намираш продукт, пускаш реклами, клиентът плаща. Реалността е различна. Нужни са ти стотици левове за тестване на реклами. Конкурираш се с десетки хора, продаващи абсолютно същото. Маржовете са толкова ниски, че дори при продажби почти нищо не остава за теб.

Крипто и трейдинг. Чуваш историите на печелившите, рядко чуваш за останалите. Трейдингът изисква години опит, стоманени нерви и значителен капитал. За обикновения човек, търсещ допълнителен доход, това е по-близо до хазарт, отколкото до бизнес.

MLM. При MLM единственият сигурен начин да печелиш е да набираш нови хора. Ето защо огромна част от участниците не печелят нищо значимо.

Фриланс. Тук поне има реална стойност — продаваш умение срещу пари. Но когато спреш да работиш, спират и парите. Сменяш един шеф с десет. Това не е свободата, за която мечтаеш.

Общото нещо: при всеки от тези модели ти си посредник — на чужда стока, на чужда система, на чужда платформа. А посредниците печелят последни.

Дигиталният продукт, базиран на твоето собствено знание, е различен. Суровината вече я имаш — в главата ти. Може да е опитът ти от работата, хоби, което практикуваш с години, или проблем, който си решил за себе си.

Не си заседнал, защото нямаш потенциал. Заседнал си, защото никой не ти е показал правилния модел за теб.

Какво е дигитален продукт

PDF, видеокурс, шаблон, аудио — опаковано знание, което решава проблем и се продава многократно.

Когато чуят „дигитален продукт“, повечето хора си представят нещо сложно. Реалността е много по-проста.

Дигиталният продукт е всяко знание, опит или умение, опаковано в полезен формат, който решава конкретен проблем на конкретен човек.

„Ако можеш да обясниш нещо на приятел по-добре от Google — вече имаш дигитален продукт.“

Форматите са различни:

PDF наръчник. Пишеш това, което знаеш, в структуриран формат. Веднъж написан — продаваш го многократно.

Видеокурс. Обясняваш нещо стъпка по стъпка. Можеш да записваш само екрана с глас — без камера, без лице.

Шаблони. Готови файлове, които хората попълват вместо да ги създават от нулата. Прости за правене, ценни за купувача.

Аудио програма. Обяснения, упражнения или насоки в аудио формат. Правиш я веднъж — продава се след това.

К Л Ю Ч О В О Т О Р А З Б И Р А Н Е

Дигиталният продукт се създава веднъж и се продава многократно. Усилието за доставка е нула — файлът е един и същ, независимо дали купувачите са десет или хиляда.

Запитай се: какво знаеш ти, което другите не знаят? Може да си механик, готвач, счетоводител, родител с намерен работещ метод. Всяко от тези неща решава реален проблем на реален човек. И всеки от тези хора е готов да плати за правилното решение.

Защо точно СЕГА е МОМЕНТЪТ

Изкуственият интелект, недостигът на български съдържание и защо бариерата за влизане никога не е била по-ниска.

Преди три години за да създадеш дигитален продукт, ти трябваша: умения за дизайн, технически познания за платформи, скъпа камера, умения за монтаж. Прагът беше висок.

Днес всичко това се е променило. Ако не действаш сега, след две години ще гледаш назад и ще казваш: „Трябваше да го направя тогава.“

Причина 1: Изкуственият интелект направи създаването достъпно за всеки.

Инструменти като ChatGPT структурират твоето знание, редактират текста ти и генерират маркетингово съдържание. Преди три години за всичко това ти трябваша различни специалисти. Днес — два часа.

„Изкуственият интелект не замества знанието ти. Той само го опакова по-бързо. Знанието остава твое — и то е нещото, за което хората плащат.“

Причина 2: На българския пазар почти никой не заема тази ниша.

Почти никой не помага на обикновения човек да монетизира конкретното си знание на български. Хората, търсещи такова съдържание, плащат на чужди автори в долари, защото не намират същото на родния си език. Пазарът е голям и незает.

Причина 3: Доверието към онлайн покупките расте непрекъснато.

Онлайн търговията в България расте всяка година. Хората вече са свикнали да плащат дигитално. Преди пет години трябваше да убеждаваш хората, че е безопасно. Днес това не е пречка.

Причина 4: Нуждата от допълнителен доход никога не е била по-голяма.

Инфлацията, нарастващите разходи, замразените заплати — хората активно търсят начини за допълнителен доход. Търсенето е реално и расте.

Важно: прозорецът е отворен сега. Прозорците не остават отворени вечно.

Какво не ти трябва

Без голяма аудитория. Без уебсайт. Без да си експерт. Без капитал. Само две часа вечер.

Говорил съм с десетки хора, искащи да стартират, и всеки от тях е имал списък с причини „защо не може“. Нека разгледаме всяка от тях.

X "Трябва ми голяма аудитория."

✓ Първите продажби идват от малки общности — тематични групи, форуми, приятели на приятели. Нулева аудитория не е пречка в началото.

X "Трябва ми уебсайт и сложни технологии."

✓ За първите продажби ти трябва само проста страница за продажба — настроима за 30 минути. Сложните инструменти идват по-късно, когато вече знаеш, че продуктът работи.

X "Трябва да съм сертифициран специалист."

✓ Не ти трябва диплома, за да имаш ценно знание. Достатъчно е да знаеш повече от хората, на които продаваш, и да им помогнеш да решат конкретен проблем.

X "Трябва ми стартов капитал."

✓ Продуктът е в главата ти. Написваш го в безплатен текстообработващ редактор. Оформяш го в безплатен дизайн инструмент. Продаваш го чрез безплатна платформа. Инвестицията е единствено времето ти.

X "Трябва да се показвам пред камера."

✓ Само ако искаш. PDF наръчникът не изисква лице. Аудио курсът изисква само глас. Шаблоните са просто файлове. Можеш да изградиш цял бизнес, без никой да знае как изглеждаш.

X "Трябва да напусна работата си."

✓ Точно обратното. Работата ти осигурява стабилността, докато изграждаш системата. Целта не е да напуснеш от утре, а да изградиш втори доход, докато имаш сигурността на първия.

X "Ще ми отнеме много време."

✓ Двете часа вечер са достатъчни за начало. Системата е построена така, че след като веднъж създадеш продукта — той работи без ти да присъстваш постоянно.

КОЕТО НАИСТИНА ТИ ТРЯБВА

Едно умение или знание, което другите нямат. Две часа на ден. Желание да действаш вместо да чакаш. Това е всичко.

Най-честото нещо, което чувам от хора, вече стартирали, не е „колко беше трудно“. А: „Защо чаках толкова дълго?“

Най-честите съмнения

Отговори на въпросите, задържащи те на място.

В тази глава ще разгледам конкретните мисли, които най-често се появяват в главата на човека, прочел до тук, но още не е направил стъпката.

„Информацията не е проблемът. Проблемът е недоверието — в модела, в себе си, в хората около теб.“

Съмнение 1: „Пробвал съм онлайн бизнес и не ми е тръгнало — защо сега ще е различно?“

Защото при предишните модели се е изисквало нещо, което не е притежавал в началото — капитал, аудитория, технически умения. При дигиталния продукт, базиран на твоето знание, суровината вече е налице. Разликата е в модела, не в теб.

Съмнение 2: „Кой съм аз, за да продавам знание? Не съм достатъчно добър.“

Не трябва да си най-добрият в света. Достатъчно е да знаеш повече от хората, на които продаваш. Ако десет години работиш в дадена сфера, ти знаеш неща, за които хората, тепърва навлизащи в нея, биха платили.

Съмнение 3: „Никой няма да купи от непознат.“

Доверието се изгражда чрез полезно съдържание, споделено преди покупката. Когато помогнеш на хората безплатно — в група, в коментар, в кратка публикация — те вече те познават, когато решиш да предложиш платен продукт.

Съмнение 4: „Ами ако продуктът не се хареса?“

Затова не строим перфектен продукт от самото начало. Строим минимален продукт, тестваме го с малка група хора и коригираме на база реална обратна връзка. Пазарът ти казва какво работи — по-бързо и по-честно от всяко предположение.

Съмнение 5: „Трябва много търпение, а аз искам резултати бързо.“

Първите продажби са постижими в рамките на седмици, не месеци, ако действаш последователно. Но е честно да кажа: изграждането на стабилен втори доход изисква последователност. Бързите пари без система не съществуват — при нито един модел.

Истината: повечето хора не се провалят, защото моделът не работи. Провалят се, защото спират твърде рано. Разликата между тези, успяващи, и тези, отказващи се, е почти единствено в последователността.

Следващата стъпка

„Ами ако“ те задържа. „Какво ако“ те движи напред.

Стигна до последната глава. Значи нещо в тези думи е резонирало с теб. Сега идва моментът да вземеш решение.

Има два типа въпроси, с които хората се обръщат към себе си пред нова стъпка.

Първият тип: „Ами ако не проработи? Ами ако никой не купи? Ами ако загубя времето си?“

Вторият тип: „Какво ако наистина работи? Какво ако направя първите продажби тази седмица? Какво ако след шест месеца имам втори доход?“

„„Ами ако“ те задържа в мисленето. „Какво ако“ те движи напред към действието. Ти избираш кой въпрос да задаваш.“

Планът за следващите седем дни:

1

Намери своето знание

Напиши десет неща, в които си по-добър от повечето хора около теб. Не се самоцензурирай — всичко е допустимо.

2

Провери дали има търсене

Вземи трите най-силни идеи и потърси в търсачки и тематични групи дали хората задават въпроси по тези теми. Ако намериш такива въпроси — имаш пазар.

3

Създай минималния продукт

Не перфектния. Минималния. Двадесет до тридесет страници с отговори на най-честите въпроси по твоята тема. Използвай изкуствения интелект за структурата, пиши ти съдържанието.

4

Настрой страница за продажба

Безплатна платформа. Тридесет минути. Качи

продукта. Напиши кратко описание. Сложи начална цена.

5

Намери пет човека

Не петстотин. Пет. Отговори безплатно на въпроси в тематична група. Сподели, че имаш ресурс. Или напиши директно на пет познати по темата.

6

Изпрати и научи

Ако някой купи — имаш доказателство. Ако не — получаваш обратна връзка и коригираш. Само действието дава реален отговор.

Разликата между тези, успяващи, и тези, отказващи се, не е в таланта. Не е в парите. Не е в аудиторията.

Разликата е само едно нещо: тези, успяващи, имат някой, който ги насочва, когато заседнат.

Ако искаш да преминеш тези стъпки с подкрепа — с конкретни насоки за твоята ситуация и обратна връзка за твоя продукт — имам програма точно за теб.

Тя се казва „Пари от Това, Което Обичаш“.

...

Благодаря, че прочете тази книга.

Сега е ред на теб да действаш.

— Кирил Аврамов