

Способ заработка без вложений

В начале этой хочу рассказать историю заработка мужчины из США, который за несколько дней заработал 1 000 000 долларов.

Эту историю я давно прочитал на каком-то сайте, а здесь, пересказываю ее со своими дополнениями в части организации данного способа заработка без вложений в Российском сегменте интернета.

Бизнес модель этого способа заработка

Мужчина из США, написал историю с захватывающим сюжетом, которую по частям, стал выкладывать в свободном доступе в период длительного времени (*точно не знаю, может быть на протяжении 3-4 недель*), регулярно и бесплатно, выкладывая в интернете (*на своем сайте или в соц. сети*) с новой главой продолжения своей захватывающей истории.

При этом, автор этого небольшого произведения с захватывающим сюжетом, не является писателем, а его история, насколько мне известно, является описанием какого-то интересного случая из его жизни или жизни других людей, который он рассказал в своем «произведении».

Таким образом, отдавая части своего произведения бесплатно, автор рассказа «заставлял» читателей все больше «погружаться» в историю, которую он рассказывает и с нетерпением ждать очередную порцию ее продолжения.

А на завершающем этапе, предложил читателям купить за небольшие деньги доступ к последним главам своей истории.

Реакция читателей

Так как большинство читателей, прочитавших предыдущие главы рассказа были полностью погружены в события, о которых автор рассказывал в своей истории, то большинство из них, без раздумий, оплатили доступ к завершающим главам рассказа.

Тем более сумма, которую назначил автор за доступ к завершающим главам своего рассказа, была настолько мала, что не вызвала «приступов» жадности и сожалений от расставаний с этой небольшой суммой денег, большинство читателей оплатили доступ к завершающим частям этого рассказа.

Что в итоге

В итоге автор этого рассказа, заработал сумму около 1 000 000 долларов.

Почему он смог заработать эту сумму денег

Скорее всего, автор этой бизнес модели, поставил себе цель заработать 1 000 000 долларов, не вкладывая в этот процесс ни цента.

Зная, что чувство любопытства присуще большинству людей, он решил написать историю с захватывающим сюжетом отдавая ее прочтение пользователям интернета бесплатно, а последние главы своего «произведения» продать за деньги.

Таким образом, автору этой успешной бизнес модели, нужно было придумать:

1. Историю (придумать или пересказать), **с захватывающим сюжетом, которая заинтересует** большое кол-во читателей.
2. **Отдать 90% своего «произведения» бесплатно**, чтобы «заставить» читателей сопереживать с главными героями рассказа и с нетерпением **ждать продолжения, чтобы узнать «развязку»**.
3. Продать завершающие части своей истории **за деньги, сумма которой, должна быть невысокой**, чтобы читателям было **не жалко с ней расстаться**.

Для воплощения своей задумки он определил, что сумма в 10 долларов для жителя США, является той, которую не жалко отдать **за удовлетворение своего любопытства (за желание узнать «развязку» чего-то интересного)**, в нашем случае это развязка истории).

Дальше бесплатными главами своего рассказа (*придумал эту самую историю сам или пересказал произошедшую с кем-то*) автор этой

бизнес модели, шаг за шагом «завладел» вниманием читателей, заставив их сопереживать с главными героями своего рассказа и с нетерпением ждать продолжения.

А учитывая тот факт, что большинство людей, готовы ради удовлетворения своего любопытства, заплатить небольшую сумму денег, то генеральный расчет автора этой бизнес модели был верен и продажа последних глав его рассказа, принесла ему 1 000 000 долларов (сумма не точная, может быть чуть меньше или чуть больше).

Как реализовать это в российском сегменте интернета

Если вы решите повторить эту успешную бизнес модель в Российском сегменте интернета, то вам понадобится создать канал в Дзен, на котором начать публиковать бесплатные части вашего рассказа.

Размещать бесплатные главы своего рассказа, вы можете и на страницах собственного сайта.

Особенности оформления глав рассказа

В начале первой главы, вам нужно написать краткий анонс, о чем будет ваш рассказ.

После Анонса, предложите читателям подписаться на ваш канал, чтобы вовремя получать новые главы вашего рассказа (*этот текст, продублируйте и в конце первой главы, чтобы, прочитав ее читатели знали, как узнать продолжение*).

В начале каждой новой статьи продолжения вашего рассказа, обязательно указывайте ссылки на все предыдущие части вашей истории.

Это нужно сделать для части новых читателей, которые не читали начало вашей истории и которые из поиска, будут попадать на главы с продолжением вашей истории, не читая первые главы.

Хорошим делом будет размещение в каждой главе 2-3 изображений по теме главы, которые будут нарисованы карандашом (или цветными карандашами), заказать которые вы можете [вот на этом сайте](#) (нажмите, чтобы перейти и узнать).

Что касается цены за доступ к заключительным главам вашего рассказа, то сделайте ее такой, чтобы читателям было не жалко отдавать деньги за доступ к ним.

По моему мнению, цена в 50 – 150 руб. будет вполне реальной, которую не жалко заплатить за удовлетворения своего любопытства узнать все самое интересное и «развязку» вашей истории.

Тут весь расчет на массовость оплат, например, если кол-во ваших читателей от 10 000 человек, то при оплате доступа хотя бы половиной из них, принесет вам от 250 000 до 750 000 рублей из которых вам нужно будет заплатить небольшой налог. А остальное все ваше.

В конце каждой новой статьи продолжения своего рассказа, предложите читателям:

1. Подписаться на ваш канал, чтобы получать новые главы вашего рассказа с продолжением вашей истории.
2. Попросите читателей, чтобы они прорекламировали ваш рассказ на своих страничках в соц. сетях, указав ссылку на Первую главу вашего рассказа.
3. Напишите анонс о том, какого числа будет следующий выпуск продолжения вашей истории и напишите, о чем в нем узнают читатели.

Как оформлять главы рассказа

Чтобы ваш рассказ читался легко, нужно разделять его на небольшие абзацы, делать заголовки и подзаголовки, использовать нумерованные и маркированные списки, выделять части текста жирным, курсивом и подчёркиванием, вставлять изображения.

Техническая сторона: **Как продать завершающие главы истории**

1. Завершающие главы истории, можно опубликовать на собственном сайте, сделав платный доступ к ним. В этом вам поможет плагин: Монетизатор, о котором можете узнать здесь <https://vs-bumerang.ru/plugin-monetizator-platnyj-dostup-k-skrytomu-kontentu/>
2. Или же публикуя завершающие главы вашей истории, на сервисе <https://boosty.to> сделав платную подписку к завершающим главам.

Лучшим вариантом, будет если после оплаты, чтобы посетитель получал (видел) ссылку нажав на которую переходил в соц. сеть ВКонтакте или в Телеграмм, в которых оформлял подписку, после оформления которой получал доступ к завершающим главам вашего рассказа, которые вы опубликуете в своей социальной сети.

Этим действием, вы всех оплативших доступ к завершающим главам вашего рассказа, **превратите в подписчиков**, которым в последующем, можете рекламировать («одним нажатием кнопки», отправите сообщение с рекламой чего-либо сразу всем подписчикам) все свои новые истории или что-то другое.

Реализовать это можно с помощью возможностей сервиса <https://autoweboffice.com>. Или с любым другим. Но можете и без этого, просто продавать доступ к завершающим главам вашей истории с помощью способов 1 или 2 из списка выше.

На какую тему писать истории

Перед тем как приступить к созданию своего произведения, нужно узнать, **что больше всего интересует людей** (*какие события*), какая возрастная группа будет вашими читателями, а затем, придумать подробный план своей истории, чтобы 2-3 раза в неделю публиковать на канале Дзен, очередную порцию своего произведения.

Для примера, можете написать реальную историю человека, который попал под следствие, рассказывая, как он «выживал» в следственном изоляторе, в тюрьме, как складывалось его пребывание в исправительной колонии, если конечно у вас есть такие знакомые, которые и расскажут вам о своем негативном жизненном опыте и о тех порядках, которые существуют в местах лишения свободы.

Кстати, по ТВ идет много телепередач, в которых приглашенные люди рассказывают такие истории из своей жизни, посмотрите некоторые из них, так как они, могут помочь вам в составлении плана для вашего произведения с реальной или вымышленной историей (*если история вымышленная, то в своем рассказе, предупредите об этом читателей, лучше если будете рассказывать реальные истории людей*) и последующего написания рассказа по каждому пункту плана.

Как привлекать читателей

Канал Дзен, сам приведет вам небольшое кол-во читателей, главное, чтобы заголовки у каждой новой «порции» вашей истории, были

составлены так, чтобы они привлекали внимание пользователей, ну и конечно же, чтобы ваша история была интересна читателям.

А еще, для привлечения большого кол-ва читателей, вам нужно использовать инструменты контекстной рекламы в Яндекс.Директ, **привлекая читателей на первый выпуск** своего произведения с помощью этой рекламной сети.

То есть, когда вы решите привлечь еще больше потенциальных читателей **на первую Главу вашей истории** (или на *Первые главы нескольких историй*), то вам необходимо запустить рекламу в Яндекс.Директ, а инструкция "**Как рекламироваться в Яндекс.Директ и в VK до 20-70% дешевле или почти совсем без денег**", которую мы **предлагаем в качестве Подарка**, на этой странице <https://job-vacancy.ru/sposob-zarabotka-bez-vlozhenij/> на которой вы купили инструкцию, которую сейчас читаете, поможет рекламироваться так, чтобы частично или почти полностью окупать рекламные затраты и даже дополнительно зарабатывать.

И рекламировать первую главу вашей истории, чтобы привлечь на ваш рассказ потенциальных читателей, нужно длительное время, привлекая с помощью этого рекламного инструмента новых читателей **на первую главу** вашего «произведения».

Настройку рекламы вы можете заказать у тех, кто оказывает данный вид услуг **или настроить рекламную компанию своими силами**, воспользовавшись видео инструкциями, которые найдете в свободном доступе на youtube.com

Таргетированная реклама в VK, так же как и запуск рекламы в Яндекс, директ, поможет привлечь читателей на все ваши рассказы и зарабатывать еще больше.

Масштабирование

А чтобы зарабатывать еще больше, вам нужно на постоянной основе, публиковать новые рассказы с захватывающим внимание содержанием, 90% информации каждого из которых, публиковать бесплатно, а к завершающим главам каждой истории организовать платный доступ способами, о которых написано выше.

В обязательном порядке, с каждой главы каждой истории, делать url ссылки на первые главы предыдущих историй, вовлекая читателей погрузиться в прочтение новых ваших рассказов.

Что делать если сами не хотите ЭТИМ ЗАНИМАТЬСЯ

Если по каким-то причинам, вы не хотите начать зарабатывать способом, о котором узнали в этой инструкции, то предложите заняться этим делом, вашего близкого родственника.

Но в этом случае, вам придется делиться с ним частью прибыли на условиях 50 на 50% или на других условиях, которые устроят и вас и вашего компаньона.

В завершении

В завершении инструкции, хочу пояснить, что информация, о которой вы прочитали выше не является лучшей из лучших, но выбрав этот способ заработка в интернете, вы сможете начать зарабатывать деньги в интернет пространстве, сумма которых, будет зависеть от вашего желания работать выбранным способом.

А если захотите в разы увеличить сумму заработка другими способами, **то в наших инструкциях, которые продаются вот здесь** <https://job-vacancy.ru/3-instrukcii-po-1-cene/> обнаружите способы зарабатывать значительно большие суммы денег и с более свободным графиком работы.

И **не забудьте** в статье

<https://job-vacancy.ru/poluchit-instrukciyu/> **забрать**

Бесплатную инструкцию:

«Выгодный бизнес с минимум затрат», в которой вас ждет способ интернет заработка с большим потенциалом развития, которая уже ждет вас.

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ПАРТНЕРА

А если вы автомобилист, то должны получить 5 инструкций от наших партнеров, которые продаются в этой статье <https://spasbit.ru/2-instrukcii-po-1-cene-i-podarok/>, а если собственного автомобиля у вас пока нет или **нет денег на его покупку**, то узнаете как быстро его купить.