

8 "lögner" som hindrar dig från att sälja lönsamma infoprodukter och tjäna pengar på Internet

Du får också lösningen för hur tar dig förbi dessa hinder som nästan alla fastnar i.

Jag skall förklara varför var och en av dessa frågor är en "lögn" och att det går att ta sig förbi dessa hinder på vägen – om du bara vill.

1) **"Jag har inte tjänat 'tillräckligt' med pengar eller uppnått 'expertstatus' ännu så därför kan jag inte skapa en egen infoprodukt?"**

Att känna vi känner så här är naturligt och beror ofta på inre blockeringar och uppfattningar som vi har om oss själva.

Vi använder vår egen omvärld som utgångspunkt. Det som folk vill ha är inte samma saker som du vill ha just nu. De flesta av dem är väldigt frustrerade och letar efter hjälp. Så skulle du t.ex. skapa en produkt som heter *"Hur man skapar en Facebooksida som tar emot intresseanmälningar på 20 minuter"*, så skapar du ju **inte** en produkt om hur man tjänar tusentals kronor med Facebook.

Löftet är istället: *"Så här kan du ha en Facebooksida UPPE inom 20 minuter som tar emot intresseanmälningar"*. Där du exempelvis kan ha spelat in en video där du direkt på skärmen visar steg-för-steg hur det går till. Sedan erbjuder du också 1-2 korta konsultationer med dig för att säkerställa att de får sin sida på plats.

Det är allt du lovar dem.

Vad tror du att ett sådant produktpaket och sådan hjälp kan vara värd för t.ex. en restaurangägare som vill kunna emot bokningar dygnet runt via Facebook?

Så bara för du inte är en Facebookmiljonär idag så innebär det inte att andra värdesätter att få upp en Facebooksida mindre.

Samma resonemang gäller självklart även andra marknader än i detta exempel (Internetmarknadsföring).

Här är en viktig sak att känna till...

Några av dina "studenter" kommer antagligen att få bättre resultat än dig inom samma område med dina metoder. Jag har t.ex. lärt ut strategier om Google Adwords och Sökmotoroptimering och några av mina "studenter" får idag bättre resultat än mig. Men de blev introducerade till konceptet genom mig.

Så dina egna resultat spelar inte så stor roll som du tror – dina "studenter" kan ändå springa förbi dig om du idag känner att det är du som är begränsningen.

2) **”Mina resultat är minimala. Jag genererar bara ca 10 nya prenumerantar i veckan på min webbplats. Eller jag har bara några få kommentarer på min blogg idag – därför kan jag aldrig rättfärdiga att få sälja något Online”**

Det finns vissa likheter här från punkten. Det finns många personer därute som inte ens har en egen webbplats eller blogg idag och de har inte heller någon aning om vad de skall börja med. Visst kan de köpa en steg-för steg guide eller spendera en massa tid på Google.

Men den hemliga ingrediensen här är faktiskt din 1-on-1 coachning (ca 30 min), som verkligen utmärker ledarskap.

Så om du tar 595-795 kr i betalt för produktpaketet och de som vill får 30 minuter med dig - det är ca 1200-1600 kr/timme. Det är vad jag kallar ett riktigt bra deltidsjobb på dina egna tider och villkor. Försök att hitta ett sådant ”extrajobb” via de vanliga jobbkanalerna.

Så även om du inte tycker att 10 nya intresseanmälningar är mycket att hänga i granen, så kan det vara väldigt värdefullt för andra som inte har en ända idag. Vad tror du att 10 nya intresseanmälningar i veckan kan vara värt för en personlig tränare, murare, plastikkirurg eller en mäklare etc.?

Blockeringen uppstår eftersom vi jämför oss med experterna som vi har lärt oss av och som vi placerar ovanför oss på en pedestal. Det gör att vi inte ser det hav med personer nedanför oss som drunknar i all information. Det är dessa personer som du kan hjälpa upp till din kunskapsnivå och de kommer att tacka dig för det.

De produkter jag talar om här säger inte att de som köper dem skall bli världsmästare på området.

Vi säger istället: ”Så här skapar jag 10 intresseanmälningar per vecka och som bonus får 30 minuter 1-on-1 med mig för att räta ut alla eventuella frågor”.

Kan du se att detta är en produkt som är värdefull för dem?

Vissa av dina studenter kan komma tillbaka med ännu fler intresseanmälningar och bättre resultat än dig. Dessa kan du sedan använda och visa upp som referenser för nya personer som är intresserade av produkten.

3) **”Jag har en kanonbra idé här... Jag skall bara se till att Herr Guru eller Fröken Proffs i marknaden hoppar på detta - så kommer det bli succé! ”**

Det är så många som letar efter den där ”magiska” samarbetspartnern som skall komma och rädda dem. Vet du vad topparna i marknaden vill? De vill bara se lite bevis på att det fungerar.

Du kontaktar dem och säger något i stil med:

”Jag har skapat den här lilla produkten. Jag har visserligen bara haft ca 5 personer som har handlat produkten för 595 kr. Men Kalle här, han köpte den och detta är vad som hände för honom”.

Det blir ett kanonbra kundcase. Så när du väl kommer i kontakt med Herr Guru så har du redan bevis på att det fungerar. Som nu med större sannolikhet svarar: ”Japp, vi provar det – det fungerar ju!”

För ingen av dem vill vara försökskaniner eller riskera sitt ”rykte” för produkter som inte är testade på marknaden.

4) **Gömma sig bakom frasen: ”Jag har aldrig varit bra på datorer och Internet. Jag har inte ens ett eget Paypal konto ännu.”**

Detta är så vanligt. Men tänk hur många tonåringar finns det idag som är uppväxta med tekniken.

Om du skulle skriva ”Hur spelar jag av skärmen på min dator och sparar det som en video?” på din facebookstatus.

Tror du att du skulle få något svar då?

Eller ”Hur byter jag webbhotell enklast möjligt?” eller

”Hur fungerar en autoresponder?” på Twitter.

Våga fråga – så får du svar.

Du anar inte hur många i din omgivning som gärna hjälper dig helt gratis och gör det med nöje. Det är dags att komma förbi denna ursäkt nu. När du väl har gjort det så blir allt väldigt mycket enklare, det är som lära sig köra bil eller använda dagens mobiltelefoner.

5) **”Jag har inte ens en kontaktlista med intresserade, vem skulle jag överhuvudtaget kunna sälja till?”**

Det är inte så konstigt att man tycker så, det kan jag förstå.

Men det finns en faktiskt en anledning till att du inte har någon kontaktlista om så är fallet just nu. Anledningen är kort och gott för du i dagsläget inte fullt ut förstår hur du skall använda en kontaktlista. För så länge du inte har börjat sälja några produkter eller tjänster så kommer du automatiskt att ha ett motstånd till bygga en.

Det är först när du har en egen produkt eller tjänst att erbjuda någon som du inte längre tycker att det är läskigt att ”köpa” ett lead för 10-20 kr/st.

Med en produkt på plats så vet du att du exempelvis tjänar 500 kr vid ett köp och du märker att ca 1 av 10 som du kommer i kontakt med handlar – då kan jag lova dig att du sätter igång och börja bygga din kontaktlista på allvar (eftersom varje prenumerant i exemplet är värd ca 50 kr st).

Men så länge du inte har fått den insikten så är det inte heller så konstigt att du inte har prioriterat din kontaktlista.

En fördel med informationsprodukter är du enkelt kan dela med dig av provision till andra som redan har stora kontaktlistor i din marknad och nå ut till **deras** kontakter.

6) **”Jag har inte tid att göra detta. Det låter som att det skulle kräva mycket tid.”**

Här är varför detta i de flesta fall är nonsens.

För motfrågan blir: *”Vad är det i så fall för andra saker du lägger tid på?”*

Utan att låta för hård... men om du inte säljer och marknadsför produkter vad är det du gör istället?

Det tar inte ens i närheten så lång tid att skapa problemlösande produkter som de flesta tror. Saken är att de flesta lägger ner alldeles för mycket tid på det.

Många jämför sig med en författare som gått under jorden i 5 år för att skriva sina sitt livsverk.

Jag har t.ex. avslöjat steg-för-steg hur jag skapade en bästsäljande infoprodukt från start till lansering Online på 48 timmar (var du med på mitt webinarium så fick stegen för hur det gick till).

7) **”Andra personer (t.ex. Herr Guru) med mer MER erfarenhet och bättre resultat än mig har redan produkter där ute inom samma område. Hur sjutton skulle jag kunna sälja en produkt för 500 kr då?”**

Du kanske tänker ”ännu en Facebookkurs”, ”ännu en receptbok”, ”ännu en kurs om Poker” etc.

Mitt bästa tips är att börja i liten skala och erbjud 1-on-1 konsultation vilket Herr Guru varken kan eller kommer att göra. Såvida de inte får tiotusentals kronor för det.

Skillnaden mellan dig och dem är att **du kan ta dem vidare när de fastnar** (vilket de flesta gör utan coaching) när de skall omvandla teori till handling - även om du inte har alla 'ninja tricks' som Herr Guru.

Se detta inledningsvis som en härlig sidoverksamhet med kanonbra timlön å dina villkor. Med andra ord du erbjuder den där personliga biten som Herr Guru inte har möjlighet att erbjuda. Det är denna mentalitet att serva dem lite bättre än andra som gör skillnaden. Det är med extra bra service som man bygger miljonföretag.

8) **”Jag känner bara till några enstaka tips & tricks som är ganska enkla och går snabbt att lära ut. Hur skall jag ens kunna skapa 1-2 timmar med träning?”**

Detta är egentligen ett bra problem att ha. Men det hindrar ändå många från att våga skapa en egen produkt. Saken är att oavsett vilken produkt du köper inom ditt ämne så är det egentligen några få tips det handlar om som man behöver eller kan ta till sig ändå för att komma vidare. Och de är oftast enkla och de går snabbt att genomföra.

Har du t.ex. 100 personer på din kontaklista och 5 av dem blir kunder. Så är det vansinnigt att inte erbjuda de andra 95 något annat istället om din produkt nu inte riktigt passade dem. Detta är enkla saker för dig och mig (för vi studerar och andas dessa saker – att du läser denna artikel är ett bevis på det), men för andra är det inte lika självklart.

Du anar inte hur stor business det är världen över att träna och hjälpa nybörjare.

Vi utgår ifrån att de vi själva tycker är enkelt och självklart är lika enkelt för andra. De har antagligen varken tid eller intresse av att lära sig de saker som du kan idag, för de du hjälper kommer antagligen aldrig ta sig tid att läsa denna typ av artiklar. Det är just därför som de köper din hjälp och det **resultat** du kan erbjuda dem!

De köper inte en e-bok eller videokurs av dig. De köper ett resultat eller en blir av med ett problem.

Så mitt tips är att du läser detta minst en gång till så att dessa saker sätter sig djupt. Det är först då som de egna blockeringarna vi har som hindrar oss från att komma dit vi vill kan släppa.

Jag hoppas att du fått en del svar på dina frågor när det gäller att skapa egna informationsprodukter.

Ta fram och titta på denna artikel varje gång du börjar tveka på om du "räcker till"

Vill du veta mer exakt HUR det går till rent praktiskt och få ännu mer tips och tricks inom området så kan jag rekommendera två saker.

- 1) Är du nybörjare på området om informationsprodukter och Internetmarkandsföring i allmänhet och vill lära dig mer om konceptet och skapa dig en bra grund och förståelse så rekommenderar jag dig videokursen: www.Internetformeln.se

För att du skall få en riktig kick-start på hösten erbjuder vi den produkten just nu för endast 195 kr (50% rabatt!).

- 2) Men för dig som verkligen vill komma igång snabbt med att skapa en egen infobusiness eller helt enkelt lära dig att hitta nya kunder Online snabbare och billigare med min personliga hjälp så rekommenderar jag dig mitt nya coachingprogram www.IMCoach.se (vi erbjuder just nu även månadsbetalning).

I programmet går vi bl.a. igenom i detalj hur du väljer och skapar infoprodukter som säljer, alla verktygen och mallar som du behöver och hur du sedan skapar trafik till dem.

Men framför allt för du har någon att bolla med och får värdefulla svar när du kör fast och regelbundet får den 'vitamininjektion' du behöver för att hålla dig på rätt kurs mot dina mål.

- 3)

Det ligger vid dagens datum redan +6 timmars nytt videomaterial uppladdat och nytt kommer hela tiden för våra medlemmar.

Läs mer om programmet på www.IMCoach.se.

Hälsningar

Jonas Carlström