

# «7 способов монетизации своего действующего бизнеса»



Здравствуйтесь друзья!

С Вами Владислав Марясов.

В данный момент Вы читаете статью на тему: «7 способов монетизации своего бизнеса».

Коротко расскажу о себе, а затем мы рассмотрим все эти 7 способов, с помощью которых Вы узнаете дополнительные способы получения дополнительного источника дохода от своего уже действующего бизнеса.

Я бизнес консультант, специалист по маркетингу и продажам. Руководитель консалтинговой компании «FrimenBook». Автор личного блога: [www.maryasov.ru](http://www.maryasov.ru), на котором Вы найдете очень много различных видео/аудио курсов и статей, образовательного характера.

Я постоянно наблюдаю такую картину, когда предприниматели, которые занимаются бизнесом более 5-10 лет, имеют немного зашоренный взгляд на свой бизнес. Они не видят новые источники, с помощью которых они смогли бы получать дополнительную прибыль со своего уже действующего бизнеса.

Поэтому, данная статья для них. Я хочу помочь Вам узнать, какие же еще есть источники, способы монетизации своего бизнеса. И как можно дополнительно заработать на своей деятельности.

Данная статья скорее всего предназначен для предпринимателей off-line бизнеса. Для тех, кто наработал очень хорошую клиентскую базу. И уже знает все тонкости и мелочи своего бизнеса, но не знает каким образом можно дополнительно получать с него денег.

В этой статье я буду каждый способ коротко освещать, что это и как его можно внедрить в свой бизнес. И дам несколько рекомендаций того, как правильно и эффективно это сделать.

Если по ходу курса Вы захотите обратиться ко мне за консультацией, безусловно, я в какой-то степени смогу Вам помочь, оказать консультационную поддержку и рассказать более подробно по каждому способу монетизации.

А пока, прочтите эту статью, в которой Вы узнаете какую-то часть, и возможно Вам будет достаточно этого. И после этого Вы пойдете и внедрите, и получите дополнительные деньги.

### **1-й способ монетизации.**

Мастер-классы и тренинги. Что это такое, и как можно внедрить это в свой бизнес? Если Вы занимаетесь бизнесом ни один год, то естественно у Вас есть определенные навыки, которые Вы могли бы передавать другим людям на живых мастер-классах.

Из Википедии. Мастер-классы - это современная форма проведения обучающего тренинга, семинара, для отработки практических навыков по различным методикам и технологиям, с целью повышения профессионального уровня и обмена передовым опытом участников, расширение кругозора и приобщения к новейшим областям знаний.

Мастер-класс отличается от семинара тем, что вовремя мастер-класса, специалист рассказывает, и что еще более важно - показывает, как применить на практике новую технологию или метод.

Допустим, мы можем наблюдать применение этого способа монетизации в бизнесах, которые занимаются торговлей различных товаров для скрабукинга. В таком бизнесе специалист проводит различные мастер-классы, на которых показывает, как сделать открытку, поделку или подарок своему любимому.

Есть такие мастера, которые изготавливают мыло ручной работы и продают его через интернет-магазин, или через обычный магазин. Проводя мастер-классы и тренинги, они таким образом превращают свой навык в деньги. Собирают людей у себя в магазине, офисе или где-то на отдельной территории, чтобы показывать, как правильно варить мыло или делать открытку.

Мастер-классы можно применять в сферах красоты. Этот способ может хорошо применить салон красоты или парикмахерская. Мастер-классы может проводить массажист. Учить массажу мужчин и женщин, которые потом смогут удовлетворить своего партнера.

Практически в любом бизнесе можно применить данный вид монетизации и дополнительно заработать на передачи своих навыков. И самое главное, не стоит бояться того, что если Вы научите других людей делать массаж, они пойдут и откроют данный бизнеса.

Иметь навык - это не значит быть успешным предпринимателем. Поэтому, Вы можете смело учить других, тем самым Вы становитесь еще ближе к своим клиентам. И те клиенты, которые приходят к Вам на мастер-классы, обязательно будут покупать у Вас товары и услуги.

Тематика мастер-классов включает в себя обзор каких-то актуальных проблем и технологий, различные аспекты и приемы использования технологии. Это авторские методики применения тех или иных инструментов, технологий на практике.

Если Вы обладаете какой-то методикой, навыками, то Вы можете их передавать и учить других. Поэтому, я рекомендую Вам использовать этот способ монетизации в своем бизнесе.

## **2-й способ монетизации.**

Еще один способ проведения мастер-классов и тренигов - это вебинары.

Вебинары - это форма семинара, только в режиме on-line. Вы на специальном сервисе открываете вебинарную комнату. Задаете тему. Привлекаете потенциальных участников и через интернет проводите встречи в режиме реального времени.

У Вас на этой встрече несколько участников. Они Вас слушают, смотрят Вашу презентацию. Они могут видеть Вас или просто слышать, находясь у себя дома или в офисе перед монитором компьютера. Все очень просто. Единственная сложность в том, чтобы найти людей и создать тему, которая была бы интересна Вашей целевой аудитории.

Вы можете через вебинары передавать свои знания, навыки, проводить мастер-классы. А люди будут Вам за это платить определенные деньги.

Если Вы будите часто проводить такие вебинары. Вы создадите свой круг общения и клиентов, которые будут к Вам приходить постоянно.

Но даже если Вы не сможете получать денег с вебинаров, то на вебинарах Вы сможете закрывать на свои товары или услуги.

Допустим, что Вы юрист. И Вам нужно привлечь клиентов. Вы можете создать какую-то волнующую и интересную тему для своей целевой аудитории и пригласить их на бесплатный вебинар. Где Вы будите рассказывать что-то полезное, что человек может пойти и сам сделать. Таким образом, Вы показываете свои компетенции, а затем, в конце вебинара, Вы предлагаете купить у Вас платную консультацию.

Вебинары очень хорошо работают в сфере услуг. Хотя под каждый бизнес существуют свои нюансы. Очень многое зависит от Вашей целевой аудитории. Если ваша целевая аудитория пожилые люди, дедушки и бабушки, то, скорее всего, Вы не сможете до них достучаться, потому что большинство из них не сидят в интернете.

Вебинары активно работают среди молодого населения в возрасте от 15 до 35 лет. Эта возрастная категория людей, которая активна в интернете.

Вебинарных комнат в России не так уж и много. К примеру, я использую сервис [webinar.fm](http://webinar.fm). Оплачиваю комнату на месяц и могу проводить хоть сколько этих вебинаров. Единственное ограничение – это количество участников на одном вебинаре. Но Вы можете купить комнату с тем количеством, с которым планируете провести вебинар. Чем больше людей, тем дороже стоит комната.

## **3-й способ монетизации.**

Консалтинг. Что такое консалтинг и как можно его монетизировать? У Вас есть бизнес. И Вы знаете, как он работает, Вы знаете все способы того, как увеличить объем продаж, как

привлекать клиентов и как управлять персоналом. И Вы находите людей, которые занимаются тем же самым бизнесом. И начинаете предлагать им консалтинг.

Вы можете предлагать им увеличение объема продаж, увеличение потока клиентов, поднятие прибыльности бизнеса, за счет того, что у Вас есть эти навыки, знания и технологии, откатанные на своем собственном бизнесе.

К примеру, у меня есть консалтинг, в котором я оказываю услуги предпринимателям различных сфер деятельности. Стоимость моего консалтинга начинается от 35.000 руб. за месяц. В среднем мой консалтинг длится от 4 до 6 месяцев.

В своем консалтинге я помогаю увеличивать объем продаж на 35-40% со 100% гарантией результата. И люди готовы за это платить

То же самое можете сделать и Вы. У Вас есть успешный бизнес, и Вы действительно можете сделать успешный бизнес других людей. Можно оказывать такую услугу не только в своем городе, но и за его пределами. По всей России продавать консалтинг в режиме on-line.

#### **4-й способ монетизации.**

Франчайзинг. Самый известный пример - Макдональдс. Франчайзинг - это рабочая бизнес-модель, которую Вы продаете под своим брендом.

У Вас есть технология, есть методика, система, есть оборудование, маркетинговые фишки и инструменты. И все это Вы упаковываете в один продукт и продаете. Франчайзинг можно продавать еще больше и дороже чем консалтинг. Ведь это уже рабочая модель. Человеку нужно только принести Вам деньги и после этого он получает готовый бизнес.

За франчайзинг предприниматели берут от 300.000 и выше. Некоторые продают за десятки миллионов рублей. Если Вы готовы клонировать свой бизнес, то через франчайзинг это очень удобно можно сделать. Есть конечно определенные затраты, временные и денежные. Но это все окупается с первой продажи.

Есть у меня знакомые из Барнаула, которые постепенно, потихонечку, начинают расширять свой бизнес через франчайзинг. И за 3 года работы смогли продать уже более 10 франчайзинговых пакетов.

#### **5-й способ монетизации.**

Коучинг.

Коучинг - это индивидуальная консультация. Метод консалтинга и тренинга. Он отличается тем, что коучинг не дает советов и жестких рекомендаций, а все решается совместно с клиентом. Коучинг часто распространен в психологии, его задача смотивировать человека.

Работа в коучинге предполагает под собой достижение определенных целей и позитивно сформулированных результатов в жизни и работе. Поэтому коучинг, тоже очень хороший инструмент для монетизации своего бизнеса.

Вы бизнесмен, Вы успешный человек, и Вы можете зарядить других людей на успех. Чтобы те в свою очередь смогли стать предпринимателями. Даже если Вы не супер предприниматель, даже если Вы не супер успешный человек и не зарабатываете миллионы. В любом случае, Вы уже на ступеньку выше тех, кто не является предпринимателем.

У нас в России очень много людей, которые хотят стать предпринимателями, но не знают как это сделать. Поэтому им нужен толчок, какая-то помощь, личная консультация, от реального практика, от реального бизнесмена. За это они готовы платить Вам деньги.

Коучинг отличный способ монетизации своего бизнеса. На коучинге Вы подводите человека к каким-то своим самостоятельным выводам. Вы просто задаете грамотные вопросы, на которые человек сам же и отвечает. Таким образом, отвечая на эти вопросы, он сам понимает суть своей проблемы, и узнает, как ее решить.

### **6-й способ монетизации.**

Видео и аудио курсы.

Вы знаете, как получать дополнительные деньги, прибыль и клиентов в своем бизнесе. Вы точно знаете, как открыть тот бизнес, которым Вы сейчас занимаетесь. Таким образом, Вы можете создавать небольшие аудио или видео курсы, которые в последствии сможете продать.

Если Вы ставите цель заработать на этих видео или аудио курсах, то это замечательно. Значит Вам нужны инструменты, типа посадочной страницы, где Вы описываете свой курс. Создаете трафик потенциальных клиентов и продаете.

Либо Вы раздаете этот видео или аудио курс за контакты от человека, Вашего потенциального клиента. Соответственно, такой курс должен содержать информацию, которая показывала бы Ваши компетенции и показывала бы достоинства Вашего товара или услуг, и преимущества Вашего бизнеса для клиента.

Человек прослушав Ваш курс, который напичкан рекомендациями и советами, готов купить Ваши реальные товары или услуги.

Благодаря этому курсы Вы выступаете в роли эксперта. Соответственно, у человека будет больше доверия к Вам, как к персонажу, как к человеку, как к предпринимателю. После этого, Вы можете ему продать что-то другое, более дорогое.

### **7-й способ монетизации.**

Интернет-магазин.

Этот способ обычно хорошо подходит для тех, кто занимается продажей физических товаров. Если у Вас розничная точка, или их несколько, то я рекомендую переходить на интернет продажи. Создавайте свои интернет-магазины, и продавайте товары, которые Вы продаете через свой обычный розничный магазин.

Интернет-магазин может работать в рамках Вашего города или в пределах края, области или даже России. Ваша цель - увеличить объем продаж в своем бизнесе за счет продажи своих товаров через интернет.

У Вас есть масса преимуществ перед теми, кто начинает данный бизнес с нуля, не имея розничного магазина. Ведь у Вас есть поставщики. У Вас есть мини склад. У Вас есть все, чтобы наладить поток продаж через интернет-магазин.

Ничего сложного в этом нет. Заказать сайт или интернет-магазин можно в Web-студиях. Цены на разработку веб-сайта везде разные, остается только выбирать. Я например активно работаю с компанией «Мегагрупп». Они делают быстро и достаточно качественные и в тоже время недорогие сайты для малого бизнеса.

И так, мы разобрали с Вами тему: «7 способов монетизации своего бизнеса». Я надеюсь, что Вы нашли для себя интересные варианты, которые возможно будете использовать для того, что бы получить дополнительный источник дохода в своем бизнесе.

Если Вам нужна будет консультация, или совет по данной теме, обязательно обращайтесь. Заходите на мой личный блог [maryasov.ru](http://maryasov.ru) задавайте мне вопросы. Пишите комментарии и оставляйте отзывы на эту статью.

Те, кто оставят самые интересные отзывы, получат от меня дополнительные подарки, бонусы и возможно даже личную, бесплатную консультацию.

Желаю Вам удачи и успехов в бизнесе!

С Уважением, Владислав Марясов.

Ваш личный бизнес-консультант.

[www.maryasov.ru](http://www.maryasov.ru)