
Предисловие

Новое время рождает новых героев.

На дворе XXI век, и на смену “героям давно минувших дней” (полярники, летчики, космонавты) пришли “герои наших дней” (бизнесмены, банкиры, адвокаты). И это не удивительно, ибо деньги в наше время решают все (или почти все), а заработать их реально в том случае, если вы имеете “свое дело”.

Но тут следует понимать, что одного желания начать свое дело мало. Нужно четко представлять, чем вы хотите заняться, а также обладать соответствующими знаниями. Не бойтесь, все не так уж и страшно. Даже если вы не имеете опыта и знаний, в этой книге вы найдете ответы на многие интересующие вас вопросы. И даже если вы планируете в будущем заняться серьезным бизнесом, открыв сеть своих ресторанов или модных бутиков, попробуйте для начала заняться бизнесом в Интернете. Здесь вы сможете неплохо заработать, а самое главное — приобрести бесценные знания, без которых немислимо занятие серьезным бизнесом.

И даже если у вас не все будет получаться сразу (в том случае, если не прочтете внимательно мою книгу☺), “цена ошибки” не столь уж велика. Одно дело, когда вы набрали кредитов на закупку оборудования, оплату аренды и труда наемных работников, и совсем другое дело — потратить свое личное время на разработку сайта (о чем тоже говорится в книге).

Вы все еще сомневаетесь и колеблетесь?! Не тратьте зря время! Хотя Интернет “велик и могуч” и всем найдется там место, все же помните — конкуренты не дремлют. Один день промедления может привести к тому, что ваша “идея на миллион” будет “воплощена в металл” изворотливыми ребятами из далекого Чикаго (и там есть наши), и не видать вам славы Алекса Тью, как собственных ушей.

Предисловие ко 2-му изданию книги

Появлению этого издания на свет способствовал успех 1-го издания¹, ну и, конечно же, желание автора учесть замечания читателей и попытаться отразить (хотя бы частично) изменения, которым подвергся Интернет в целом и электронная коммерция в частности за время, прошедшее с момента первого издания книги.

Для кого предназначена эта книга

Данная книга рассчитана на широчайшую аудиторию пользователей Интернета, которые уже успели насладиться серфингом по “веселым” (и не очень) сайтам, после чего у большинства из них возникает вполне закономерный вопрос: “А что же дальше?” Особенно актуален он для счастливых обладателей широкополосного подключения к Интернету (количество таких пользователей растет в геометрической прогрессии, особенно в крупных городах), которым каждый месяц приходят немалые счета за пользование этим благом цивилизации и которые хотят окупить свое дорогостоящее хобби.

Большинство приведенных в этом пособии советов рассчитано на начинающих пользователей, хотя и профессионалы в области электронной коммерции найдут здесь для себя немало полезного.

Структура книги

Книга состоит из пяти глав, каждую из которых можно читать как самостоятельное произведение. Так что если вы привыкли читать книги “с конца”, можете воспользоваться этим “творческим приемом”. Ну а теперь ознакомьтесь с кратким содержанием каждой главы.

Глава 1. С чего начать

Любой бизнес (и мелкий, и крупный) нужно с чего-то начать. Успех вашей предпринимательской деятельности на 99% зависит от того, как вы ее начнете. Не верите? Тогда прочтите эту главу, где найдете советы по успешному ведению дела, примеры суперуспешного (Алекс Тью) и менее успешного (“крах доткомов”) ведения бизнеса.

¹ Первое издание книги вышло в 2005 году под названием “Продвижение сайтов и основы электронной коммерции”.

Здесь же приведена методология составления бизнес-плана, краткое описание способов заработка в Интернете, а также некоторые вводные замечания, касающиеся бизнеса в Интернете.

Глава 2. Интернет — бизнес и право

Здесь вы найдете выдержки из законодательных актов, имеющих отношение к бизнесу в Интернете на территории России и Украины. И поскольку автор не является профессиональным юристом, тексты юридических документов приводятся в исходном виде, без комментариев.

Если после прочтения этой главы вы еще не передумали заниматься бизнесом в Интернете, переверните первую страницу следующей главы.

Глава 3. Сайтостроение и раскрутка сайтов

Подобно тому, как “театр начинается с вешалки”, любой бизнес начинается с рекламы. А бизнес в Интернете тем более... И лучший вид рекламы — это ваш сайт, разработанный по всем правилам “сайтостроения” и хорошо раскрученный в соответствии с законами маркетинга.

Прочитав эту главу, вы сможете разработать свой сайт, зарегистрировать его в поисковой системе и самое главное... понять, почему так важно правильно выбрать имя сайта☺.

Глава 4. Кухня и-бизнеса

Мало основать свой бизнес в Интернете, гораздо сложнее “поддерживать его на плаву”. Здесь важно все. И умение контролировать денежные потоки (пользоваться современными платежными системами в Интернете), и способность развернуть и поддерживать свой интернет-магазин, и правильно вести себя на электронном аукционе. Ну и не брезговать альтернативными заработками, если нужно накопить начальный капитал.

Глава 5. Нет ничего невозможного

В этой главе представлены советы по эффективной организации бизнеса (не только в Интернете, но и любого другого). Воспользуйтесь ими творчески, и успех будет гарантирован.



Не забывайте проверять себя на “знание матчасти”, отвечая на вопросы в конце каждой главы.

Как связаться с автором книги

Ваши комментарии, замечания, а также предложения по улучшению будущих изданий этой книги отсылайте по адресу электронной почты sergeev@dialektika.com.

Я буду признателен за любые замечания, способствующие совершенствованию этой и последующих книг, но помните, что любая критика должна быть конструктивной.

От издательства “Диалектика”

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее автора, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

Информация для писем из:

России: 115419, Москва, а/я 783

Украины: 03150, Киев, а/я 152