

# Развитие бизнеса в интернете.

**10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.**



*Как не совершить 10 основных ошибок и сэкономить до 80% бюджета на создание и продвижение сайта.*

**Сергей Ковалев**

2015

## Введение

Книга создана для владельцев малого бизнеса, которые хотят сэкономить десятки/сотни тысяч рублей в месяц на развитии бизнеса в интернете.

Интернет развивается быстрыми темпами, сегодня практически любой товар можно купить через интернет. Уже многие компании и предприятия имеют сайты во всемирной сети.

Но **«не все сайты одинаково полезны»**. Большинство сайтов довольствуются очень маленьким потоком посетителей. А что самое главное, такие сайты практически не приносят денег. Тогда зачем нужен сайт, который не приносит прибыль?

Если вы все же хотите иметь продажи из интернета, вам нужно развивать свой сайт, но на пути развития сайта существует огромное множество проблем и подводных камней. Которые не только будут отнимать у вас деньги на их решение, но так же потребуют большое количество времени и сил на их устранение.

Книга написана для того чтобы владельцы малого бизнеса смогли избежать большинства проблем и не совершать большого количества ошибок, которые совершают остальные 95% бизнесменов.

### **Какие преимущества получают прочитавшие эту книгу:**

- 1) Узнаете о проблемах, которые ждут вас на пути от создания до получения систематических продаж с сайта;
- 2) Сможете избежать этих проблем, как говорится «предупрежден – значит вооружен»;
- 3) Узнаете, как решить уже возникшие в бизнесе проблемы;
- 4) Какие ошибки совершают 95% владельцев малого бизнеса;
- 5) Как попасть в 5% успешно стартующих бизнесов в интернете.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

**Здравствуйте,** меня зовут Сергей Ковалев.

Я являюсь экспертом в области интернет-маркетинга и seo-продвижения сайтов.

Занимаюсь увеличением продаж компаний в интернете и продвижением сайтов уже несколько лет. Являюсь владельцем сайта «[Про Интернет-Маркетинг](#)». О некоторых моих клиентах и их результатах можете ознакомиться [здесь](#). Отзывы моих клиентов можете найти [здесь](#).



Помимо продвижения бизнеса в интернете занимаюсь инвестированием, являюсь автором статей в газетах, журналах и на бизнес порталах. Имею различные сертификаты. Провел несколько лекций в Кубанском Государственном Университете по интернет-маркетингу. Был одним из организаторов волонтерского движения в Краснодаре «[Краснодар: экологические субботники](#)». Более подробно обо мне и моих достижениях Вы можете [здесь](#).

## Проблемы и их решения.

С какими проблемами сталкивается большинство владельцев бизнеса при продвижении своих услуг и товаров в интернете, и как этих проблем избежать.

В интернет бизнесе и бизнесе в реале есть много общего, но есть и множество отличий. Знание которых поможет сэкономить владельцам небольшого и среднего бизнеса несколько десятков или сотен тысяч рублей в месяц.

Итак, что же Вам нужно сделать, чтобы избежать проблем? Какие действия уберегут Вас от потери денег, времени и напрасной траты сил? Далее я приведу основные проблемы и способы их решения. Так же упомяну несколько фишек, знание которых поможет Вам еще больше.

### 1. Личные активные продажи.

#### Надоело продавать.

Продажи отнимают много сил. Особенно эмоциональных. Многие профессиональные «продажники» Вам это подтвердят. Если Вы как руководитель занимаетесь продажами и поиском новых клиентов, то я Вам сочувствую.

Многие владельцы бизнеса, сами занимаются продажами. Потому что у них нет возможности нанять дорогого и толкового менеджера по продажам, который будет с таким же рвением как у владельца бизнеса совершать продажи. А те, что есть, обычно работают плохо. Продажи – это очень не комфортная для многих деятельность. Иногда проще довольствоваться малым потоком клиентов, чем активно продавать свои товары или услуги. Многие руководители бросают свой бизнес из-за того, что приходится заниматься продажами.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

Мне самому было очень тяжело заставить себя сделать «обзвон» или «обход» потенциальных клиентов, а когда нужно было предложить свои бизнес-услуги, меня как будто бросало в жар и внутри все дрожало. Казалось, что лучше развернуться и уйти, чем предложить свои услуги.

### **Что делать, когда надоело продавать.**

Создание сайта это один из способов выстраивания автоматизированной системы привлечения клиентов и продаж через интернет.

Если Вам надоели активные продажи, один из действенных способов – это создание интернет сайта компании. Одним из плюсов такого решения является возможность настроить автоматические системы привлечения клиентов, которые часто обходятся дешевле традиционных способов привлечения клиентов в реальный магазин. Но самым основным преимуществом является то, что люди все больше начинают искать товары и услуги в интернете.

Большинство владельцев бизнеса уже на старте принимают решение о создании своего сайта. Если же у вашего бизнеса нет своего сайта, то стоит очень хорошенько подумать о том чтобы его создать.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.



## **2. Создание сайта.**

### **Проблемы при создании сайта.**

Не важно, есть у Вас уже свой бизнес в реале или Вы только хотите его создать. Если Вы решили позиционировать свою компанию в интернете, Вы столкнетесь с такой проблемой, как создание сайта. Если же Вы еще не сталкивались с такой задачей, то Вас ждет очень большая работа.

Чтобы создать свой сайт, Вам придется или разбираться со всем самому, или поручить это дело другому человеку. Хорошо, если есть знакомый хороший программист, но если такого нет, Вам придется доверить старт своего онлайн бизнеса незнакомцу, который может оказаться мошенником или просто непрофессионалом своего дела.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.



Когда я заказывал, у тогда неизвестного мне программиста, создание своего первого сайта, я очень волновался. Не исчезнет ли он с моими деньгами? Сделает ли он все качественно? Ведь я тогда не знал огромного множества нюансов при создании сайта. Не сделает ли он так, что мой бизнес принесет ему деньги, а я останусь ни с чем? Я не знал, какого программиста выбрать? Того, который выполняет заказ за 3000 рублей или того который делает это за 50 000.

Но если Вы решите сами создавать свой сайт, Вам тоже предстоит потратить очень много времени и сил на изучение множества материалов и внедрение всех знаний. И тогда задуманный Вами бизнес превратится в ежедневную работу над сайтом. Хотя создавая свой сайт самостоятельно, Вы сэкономите деньги, сумеете избежать рисков и возможно сделаете это качественнее, чем некоторые программисты, Вы потратите огромное количество сил и времени. Поэтому я считаю такой подход не самым удачным для старта бизнеса.

### **Выбор надежного веб-программиста.**

Для того чтобы не возникло проблем с созданием сайта нужно очень тщательно подходить к выбору исполнителя. Ведь в дальнейшем, программист будет единственным мостиком, связывающим Вас с вашим сайтом. С функциональной точки зрения программист может сделать на сайте все что вздумается и исчезнуть в неизвестном направлении. Поэтому

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

еще раз повторяюсь, будьте очень внимательны в выборе исполнителя для создания сайта.

Один из самых надежных способов выбора программиста – это опросить знакомых и друзей, кто уже имеет опыт работы с ними. И попросить рекомендации. А потом выбрать из имеющихся кандидатов. И не забывайте обращать внимание на портфолио.

Очень важно чтобы программист зарегистрировал домен сайта (адрес сайта) и желательно хостинг на Ваше имя или на Вашу компанию. Часто сталкиваюсь с тем, что когда уходит программист, то пропадает и сайт. И с этим уже ничего нельзя сделать, приходится заказывать новый сайт.



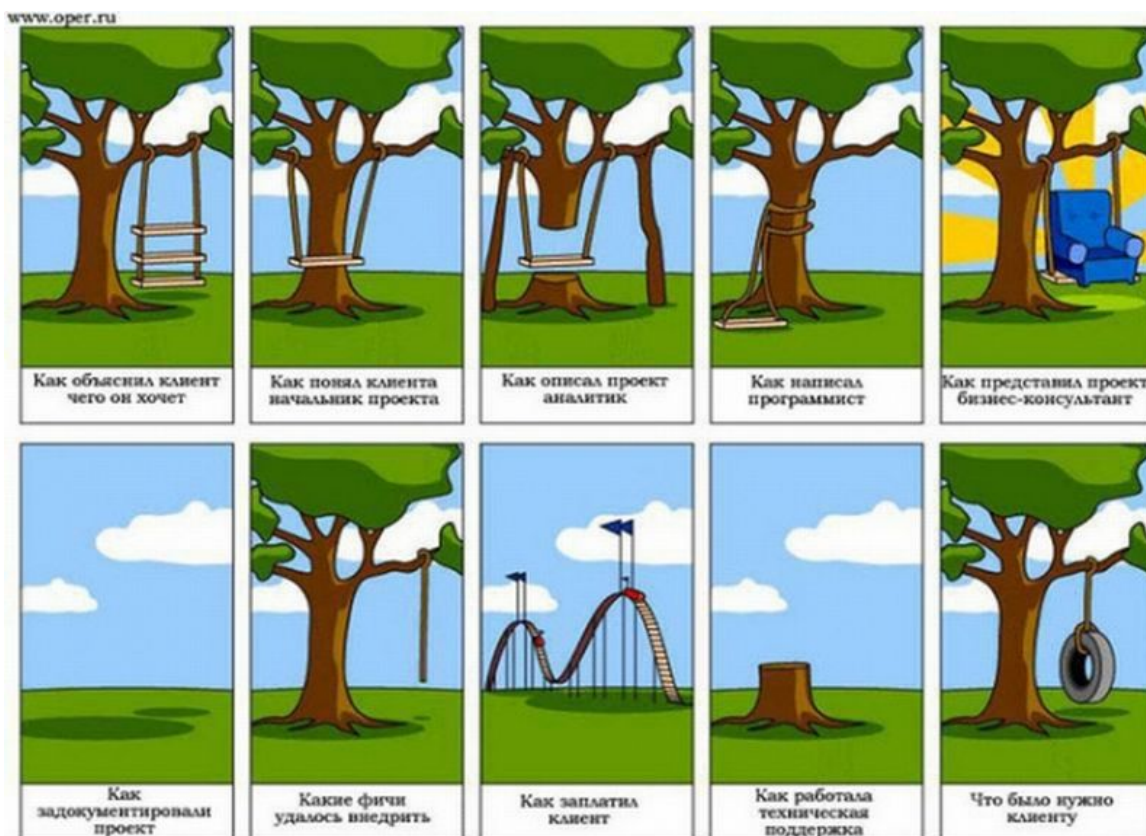
Развитие бизнеса в интернете. 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

### 3. Общение с веб-программистом.

#### Проблемы в переговорах с веб-программистом.

Программисты не плохие люди, они просто с особым мышлением. Я не хочу обидеть этими словами кого-либо, просто хочу предупредить. Что отдача указаний программисту, не всегда протекает так, как нужно, особенно если указания раздает человек, далекий от программирования.

Из-за этого, впоследствии, появляется много недочетов на сайте. И обычно сайт получается не таким, каким его представлял себе заказчик.



#### Качественно составить ТЗ на создание сайта.

От качества составления технического задания (ТЗ) для программиста зависит очень многое. В частности, возможно ли будет развивать ваш проект в дальнейшем по многим направлениям или нет. Программисту очень важно знать не только о том, что Вам сейчас нужно сделать, но и о том, куда дальше Вы будете развивать свой сайт.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

Зачастую ТЗ составляют сами руководители малого бизнеса, поэтому не могут знать всех тонкостей или нюансов в этом деле. Из-за этого можно совершить много ошибок. Самым лучшим способом будет, перед составлением ТЗ, пообщаться со специалистом по продвижению сайтов и маркетологом. И запросить у них рекомендации по составлению тех. задания для создания сайта. Например, в моей практике многие владельцы бизнеса даже не знали, на кого оформлен их сайт или где от него доступы.

#### **4. Наполнения сайта.**

##### **Проблема наполнения сайта.**

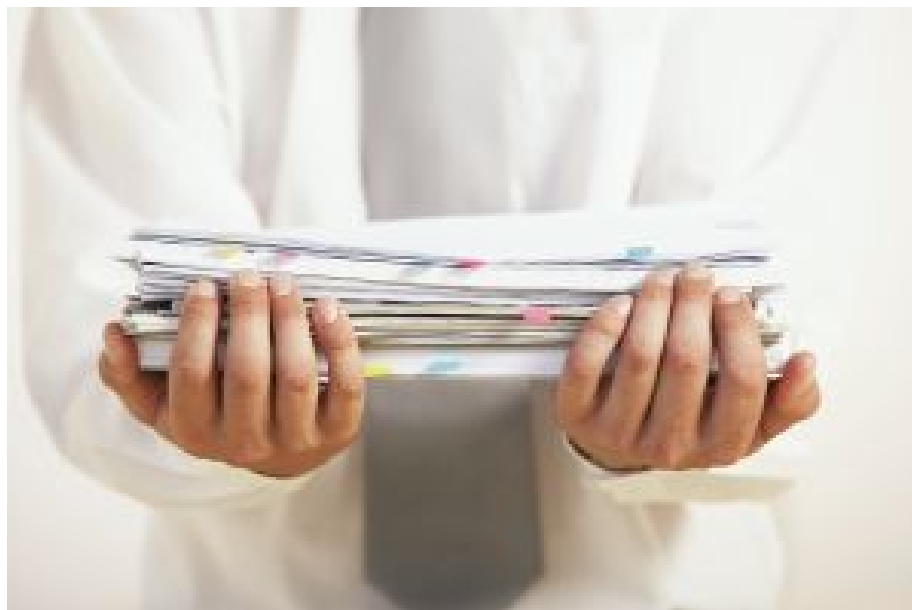
После того, как сайт создан, Вы столкнетесь со следующей проблемой - чем же наполнять свой сайт. Ведь разделов «О компании», «Продукция» и «Контакты» недостаточно, чтобы сайт выглядел прилично. Нужны полезные статьи, как на других больших сайтах, которые посещают несколько тысяч или сотен тысяч человек ежедневно.

Возникает проблема - где же взять так много статей? Писать их самостоятельно или купить где-то? Если писать самостоятельно, то где найти на это время? Как часто нужно размещать статьи? Сколько их вообще нужно? Если заказывать их, то как это делать? У кого заказывать, как оплачивать? И как вообще правильно писать статьи, чтобы на сайт приходило много людей?

Когда я только начинал писать статьи, они выходили как то коряво, меня ведь этому не учили. И времени уходило много. Потому что требовало больших растрат эмоций и сил. Позже, когда задумался о покупке готовых статей, столкнулся с огромным количеством мест, где это можно сделать. Встал вопрос о том, где лучше покупать? Где статьи дешевле и притом качественнее? Где найти ответственных и честных копирайтеров. Поэтому пришлось много чего пробовать впервые и как следствие много ошибаться.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

**Вам нужен добросовестный и профессиональный контент-менеджер.**



Очень важно, чтобы человек, занимающийся наполнением сайта (написанием и размещением статей на сайте), ответственно подходил к своей работе. Иначе он способен не только загубить всю работу по продвижению сайта, но и что еще опаснее навредить имиджу компании. Очень важно, чтобы контент-менеджер знал, как позиционирует себя компания. И все о ее функционировании. Если интернет проект нацелен на результаты выше средних, Вам обязательно понадобится ответственный контент-менеджер. Который будет обладать знаниями seo-копирайтинга и профессиональными техническими заданиями для написания статей.

В моей практике очень много примеров когда молодой сайт с правильно написанными и seo-оптимизированными статьями уже в первый месяц занимал неплохие позиции. Вследствие чего на сайт стали заходить посетители из поисковика Яндекс и Google.

Поэтому Вам просто необходимо выбрать качественного контент-менеджера. Расскажу одну фишку. Для экономии денег Вы вполне можете нанять человека для этой должности на удаленную работу, так делают многие фирмы. Но перед приемом на работу все-таки лучше будет провести собеседование вживую. И рассказать ему о позиционировании компании и о том, какого характера тексты Вы бы хотели видеть на своем сайте. И еще лучше, если удаленный исполнитель будет жить в одном с Вами городе.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

## **5. Посещаемость сайта**

### **Почему на сайт не заходят люди?**

Итак, Вы создали сайт, не важно, самостоятельно или наняв стороннего человека. Наполнили свой сайт полезными материалами и статьями. Казалось бы, вот он хороший, красивый и долгожданный сайт. И теперь к Вам должны прийти толпы клиентов, но даже по прошествии нескольких месяцев, почему то, клиентов все нет.

Если разобраться, то хорошего сайта для продаж недостаточно. Ведь самое главное это наличие потенциальных клиентов на сайте, а не красота сайта. Нужно еще и привлекать людей на сайт. Многие предприниматели считают, что создания сайта достаточно для того чтобы на него начали заходить люди. Но это далеко от правды.

Вот Вам небольшая фишка – при планировании бюджета на создание сайта, не забудьте включить расходы на рекламу и продвижение сайта (объем маркетинговых расходов должен составлять от 2/3 общего бюджета на интернет направление). На первоначальном этапе, в среднем, Ваш бюджет на рекламу в месяц должен быть в два раза больше затрат на создание сайта. Тогда при правильном подходе расходы на рекламу начнут приносить прибыль и в течение следующих месяцев окупятся.

Когда я создал свой первый сайт, в 2012 году, и наполнил его прекрасными, как мне тогда казалось, статьями, то даже через пару месяцев на мой сайт почти никто не заходил, кроме редких посещений кого-либо из моих друзей, которым я рассказал про него. И то это были скорее разовые заходы. Я был очень разочарован и не знал, что делать. И все это потому, что я писал не оптимизированные, для поисковой оптимизации, статьи.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.



### **Системы привлечения людей на сайт.**

Чтобы избежать проблемы с отсутствием потенциальных клиентов на сайте, невероятно важно выстроить систему привлечения людей на сайт. Поймите, без людей, посещающих сайт, никто не увидит ваши товары или услуги, а значит, и не купит их. А ведь сайт создается для продаж. Для увеличения посещений недостаточно просто написать адрес своего сайта на визитках и раздать своим знакомым. Одними из самых эффективных способов привлечения клиентов на сайт является продвижение сайта в поисковых системах, различные виды интернет рекламы и скрытый интернет маркетинг. Но не стоит забывать и о других каналах привлечения трафика на сайт. Практически каждый из каналов имеет свои преимущества и особенности и Вам придется все это изучить самим или обратиться к профессионалам.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

## **6. Продвижение сайта**

### **Отсутствие продвижения сайта.**

Одна из самых популярных проблем 60% сайтов это отсутствие продвижения. А на оставшихся 25% продвижение ведется новичками или не ведется должным образом. Продвижение сайта – это одна из форм привлечения потенциальных клиентов на сайт. И если не заниматься продвижением, то придется увеличивать поток людей на сайт за счет рекламы. А реклама это один из самых дорогих способ привлечения посетителей, хотя и со своими плюсами.

Если ваша компания будет привлекать людей на сайт только за счёт рекламы, то вам крупно не повезло. И я не удивлюсь, если у такой компании будут проблемы с прибылью. Я не говорю, что рекламировать сайт не выгодно, я говорю, что нужно использовать все методы в комплексе и каждым решать свои задачи. А если получать клиентов только за счет рекламы, то придется сильно попотеть чтобы снизить себестоимость получения клиента в других местах, таких как конверсия сайта, внутренние бизнес процессы компании, введение двухшаговых продаж и пр.

### **Качественное продвижение сайта.**

Очень много сайтов продвигается в интернете бездарно. И чтобы Вам не совершить ошибку, которую совершают 85% ваших конкурентов, Вам нужно выбрать хорошего seo-специалиста. От этого зависит эффективность привлечения людей на сайт. Одним из самых эффективных методов выбора seo-специалиста является анализ результатов его прошлых работ. Найдите специалистов по продвижению, просмотрите их прошлые и настоящие результаты, побеседуйте с ними и выберите одного, у которого самые лучшие показатели результатов. Не забудьте так же обратить внимание на собственный сайт специалиста. На отзывы, если они есть. И если возможно вживую пообщайтесь с настоящими и бывшими клиентами seo-специалиста.

Еще одна фишка. Чтобы убедиться в профессионализме seo-специалиста Вы можете заказать проверку его работы другим seo-специалистом, или несколькими специалистами. Но выслушивайте доводы обоих сторон.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.



## **7. Системы продаж на сайте.**

### **Почему посетители сайта не становятся покупателями?**

Когда ваш сайт начнут посещать люди, может возникнуть другая очень серьезная проблема. Это отсутствие продаж. Казалось бы, вот люди, которые заходят на сайт, они ведь должны покупать товар. Но продаж все нет.



**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

Сталкиваясь с фактом отсутствия продаж, можно потерять всю мотивацию. Можно вообще усомниться в том, что интернет сайт может приносить деньги. Может быть, другие врут, что через сайт можно продавать товары. И что делать? Ведь проделано столько работы, столько сил и денег отдано сайту, а результат по-прежнему нулевой. Порой, даже непонятно, в чем ошибка.

Когда я столкнулся с подобной проблемой, то был просто ошеломлен. Я не знал к кому обратиться, ведь мои друзья и знакомые не разбираются в теме интернет-продаж. А чтобы изучить все самому нужно много времени и сил. В интернете в бесплатном доступе столько разрозненной информации, которая порой оказывается бесполезной. А покупать какие либо курсы, то же самое, что покупать кота в мешке.

### **Выстраивание системы продаж.**

Проблему отсутствия продаж с сайта, при наличии постоянных посещениях вашего сайта потенциальными покупателями, нужно решать выстраиванием **системы** продаж.

Запомните, продажи это система, а не случайность. На большинстве сайтов система продаж вообще отсутствует, и если у Вас будет настроен хотя бы один инструмент системы продаж, Вы будете уже лучше половины своих конкурентов. А если Вы настроите несколько инструментов продаж, то окажитесь в 10% лидеров отрасли.

Раздел с услугами или товарами, которые продает ваша компания это малоэффективный способ зарабатывания денег с сайта. Конечно, будут клиенты, которые купят у вас услугу или товар, просто зайдя в соответствующий раздел на сайте. Но конверсия у таких продаж по отношению к потоку клиентов будет очень маленькая.

Один из самых эффективных и без затратных способов выстраивания системы продаж это **сбор контактов посетителей сайтов**. С такими базами контактов нужно в дальнейшем очень сильно работать, что принесет Вам свои плоды. А главное, большую часть работы такой системы можно автоматизировать.



**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

## **8. Доверие к Вам или вашему бизнесу.**

### **Почему Вашему бизнесу не доверяют?**

Основная проблема продаж через интернет - это низкое доверие к компаниям. Которые продают свои товары или услуги только через интернет, особенно к недавно отрывшимся компаниям.

В связи с этим продажи намного ниже, чем могли бы быть. Нужно постоянно отвечать на вопросы клиентов о результатах, о прошлых клиентах, просить рекомендации у прошлых клиентов. Все это выстраивает целую цепочку новых действий в бизнесе, которые снова отнимают время и деньги. И к тому же постоянное недоверие к Вам со стороны клиентов, угнетает.



Особенно доверие играет роль в сфере предоставления услуг. Меня постоянно просят предоставить прошлые результаты, отзыв и т.п. Можно конечно обойтись и без подобных доказательств, но тогда конверсия из обратившихся к Вам клиентов в покупателей будет ниже, а иногда и намного ниже.

### **Доверие.**

Чтобы избежать недоверия со стороны потенциальных клиентов, Вам нужно позиционировать себя или компанию как эксперта в своей области. Очень важно чтобы люди доверяли Вам, иначе про большую прибыль можно забыть. В разных сферах деятельности есть свои идентификаторы экспертности.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

Особенно эффективными действиями по наращиванию экспертности будет публикация статей в тематических журналах, постоянные клиенты и отзывы от них, участие в профессиональных тематических конференциях и семинарах, тематические публикации в печатных СМИ, изданные книги и т.п.

## **9. Администрирование сайта.**

### **Отсутствие администрирования сайта.**

Когда на сайте уже будут настроены все бизнес процессы. За сайтом все равно нужно будет следить, и продолжать его развивать. И чем популярнее будет ваш сайт, тем больше времени нужно будет тратить на его администрирование. А помимо этого, нужно будет заниматься его дальнейшим развитием в области увеличения потока клиентов. И это будет стоить Вам не только больших денег, но, что немаловажно, будет отнимать очень много времени.

Если продвинуть сайт, настроить различные системы привлечения людей и продаж, но позже все это забросить, то через несколько месяцев сайт начнет приносить все меньше и меньше прибыли. Сайт это система, система привлечения и продажи, но за этой системой нужно ухаживать, как и за любым сложным механизмом.

### **Найм администратора сайта.**

Чтобы избежать большинства ошибок при ведении сайта, нужно выбрать качественного администратора. Обычно, после того как администратор выбран, его редко меняют. Поэтому нужно как следует подойти к его выбору.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.



Советую Вам выбирать администратора сайта из программистов, создавших сайт или специалистов, занимающихся продвижением сайта. Потому что возможно нужно будет вводить небольшие изменения в сайт и ежедневно отслеживать изменения эффективности продвижения сайта.

Но никто не мешает нанять на должность администратора отдельного человека, просто это может оказаться немного дороже, чем отдать эту должность уже существующим работникам. Но это при условии, что сайт еще не сильно большой.

## **10. Развития сайта.**

### **Невозможность дальнейшего развития.**

Вы когда-нибудь сталкивались с такой проблемой, когда веб-программист говорит, что не может сделать то, что вы просите? Что «движок» сайта не рассчитан на такое посещение или на такую функцию. Или что бы прикрутить интернет магазин придется много заплатить, для того чтобы вручную делать изменения на сайте. Или находятся любые другие причины.

Не важно, по каким причинам, главное, что если заранее при создании сайта не предупредить веб-программиста о возможных будущих нововведениях на сайте, то могут возникнуть проблемы при их последующем внедрении. Об этом уже писалось выше.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

### **Составление плана по развитию интернет проекта.**

«Чтобы сайт развивался - его нужно развивать». Самой большой ошибкой многих руководителей бизнеса является мысль, что создать сайт и настроить рекламу достаточно, чтобы иметь вечный пассивный доход. Но это далеко не так. Если Вы не будете развивать свой интернет проект, он будет увядать, потому что конкуренты не стоят на месте. И чтобы избежать многих ошибок по развитию сайта, нужно продумать систему развития еще на этапе создания сайта. Иначе в дальнейшем может возникнуть множество подводных камней.



Один из лучших вариантов по составлению системы развития интернет проекта – это посоветоваться с веб-программистами, бизнес консультантами и seo-специалистами на этапе создания сайта. Потому что если Вам позже понадобится внедрить какую либо сложную систему на сайт это может оказаться проблематичным. Конечно, любой сайт можно переделать, но чтобы сэкономить время и деньги, нужно заранее обдумать все, что вы хотите внедрить на сайте в будущем.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

## **Дальнейшие возможные шаги.**

Итак, какие же у вас есть дальнейшие варианты действий, после прочтения этой мини-книжки?

### **1. Оставить все как есть и ничего не делать.**

Это самый простой путь из всех возможных. И поэтому его выбирает большинство. Но, как Вы знаете – большинство не добивается успеха, такова статистика. Но задайте себе вопрос, хотите ли вы участи большинства?

### **2. Можете купить другую умную книжку и прочитать ее.**

Но даже если вы узнаете из нее что-то новое, это вам не принесет успеха. Конечно, знания это очень хорошая и полезная «штука». Сейчас полно людей, которые много всего знают, но мало чего имеют. Потому что никогда не делали то, что знают. Тем более, что в книгах вы не найдете конкретного решения именно для вашего бизнеса и вашей ситуации. А книги теоретиков не кому нужны.



**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

### **3. Вы можете начать все делать сами.**

Вы можете заниматься в своем бизнесе всем самостоятельно. От создания сайта до подключения систем продажи и продвижения в поисковых системах. Плюсом будет то, что вы получите огромный бесценный опыт. Но это не путь владельца бизнеса, так поступают «технари». А владелец должен быть над бизнесом, наблюдать за ним со стороны и выработать стратегическое развитие. Поэтому лучше оставьте техническую работу специалистам.



### **4. Можете найти первого попавшегося специалиста.**

Можете найти первого же специалиста и подписать с ним договор об услугах. Так вы сможете сэкономить время. Несомненно, время очень ценный фактор, особенно при развитии своего бизнеса, времени очень часто не хватает. Но разве 1-2 недели поисков и выбор кандидатуры стоят возможных проблем при найме «кого попало» и громадных возможных убытков. Особенно если исполнитель окажется плохим специалистом?

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

### **5. Вы можете посоветоваться с друзьями и знакомыми.**

Если у друзей уже есть специалисты, которые Вам нужны, вы можете тоже их нанять. Такой метод тоже поможет вам сэкономить время и даже покажется вам более надежным способом отбора исполнителей. Но откуда вы знаете, что это хорошие специалисты? Достаточно ли качественную проверку они проходили? Да и вообще будет ли вам приятно и комфортно работать с ними?



### **6. Еще вы можете обратиться ко мне.**

Это оптимальный способ с точки зрения затрат времени и выбора качественного специалиста. Почему качественного? Чтобы ответить на этот вопрос, можете взглянуть на некоторые [мои заслуги](#), на моих [клиентов](#) или их [отзывы](#). И учесть то, что я занимаюсь [продвижением бизнеса в интернете](#) и интернет-маркетингом уже несколько лет. Но и у этого способа, как и у всех перечисленных, есть недостаток. Вы должны быть уверены, что выбрали для себя наилучшего специалиста, которого можете себе позволить. А для этого нужно выбирать из нескольких кандидатов. Вы же помните, что в моих советах выше было написано, что выбирать нужно именно из нескольких специалистов.

**Развитие бизнеса в интернете.** 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта.

### **7. Выбрать исполнителя из нескольких кандидатов.**



Именно выбор исполнителей из нескольких кандидатов будет наилучшим. Единственным недостатком тут будут временные затраты. Но только так вы сможете выбрать лучшего из возможных специалистов.

**Спасибо за уделенное время!**

Буду очень рад, если Вы напишите свое мнение о данной мини-книге. Так же готов ответить на любые оставшиеся у Вас вопросы.

**Skype:** [Leekun87](https://www.skype.com/user/Leekun87)

**ВКонтакте:** [Сергей Ковалев](https://vk.com/sergey_kovalev)

**Email:** [info@pro-internetmarketing.ru](mailto:info@pro-internetmarketing.ru)

**ICQ (QIP):** 286176036