

Евгений Смирнов

«Что делать с пиратством?»



Серия «Авторское право»

Условия распространения книги «Что делать с пиратством?»

Вы не имеете права:

- продавать данную книгу;
- изменять содержимое;
- включать в состав коммерческого предложения.

Вы имеете право:

- изучать и использовать полученные знания на практике;
- рекомендовать книгу своим друзьям и знакомым;
- размещать в закрытых зонах и публиковать в открытом доступе;
- публиковать в рассылке, сайте, блоге и любых источниках, которые не связаны с оплатой товаров или услуг.

Это бесплатная электронная книга распространяется «Как есть».

Здравствуйте, уважаемый онлайн-бизнесмен.

Сегодня я хочу поднять вопрос пиратства и распространения Ваших продуктов в Интернет совершенно бесплатно, когда любой желающий, который умеет пользоваться поисковой системой сможет совершенно свободно скачать Ваш продукт, ничего за это не платя.

Наверняка Вам не особо приятна мысль, что все Ваши старания направленные на создание продукта окажутся совершенно напрасными или принесут далеко не самый впечатляющий результат по той просто причине, что Вы отказались защищать собственное творение и никоим образом не реагируете на повсеместную раздачу его пиратами.

Я знаю, что многие профессионалы Интернет-бизнеса не рекомендую Вам каким-либо образом противодействовать распространению Ваших продуктов пиратами... Честно признаться, я и сам, так недавно считал. Пока не уперся лбом в один очевидный факт. Отсутствие защиты продукта существенно снижает прибыль!

Мы с Вами занимаемся бизнесом, поэтому необходимо, чтобы он работал хорошо. Основной показатель хорошей работы бизнеса - доход, поэтому, если появляются причины, которые способствуют его снижению, то мы обязаны на них реагировать.

И одна из таких причин пиратство, которое особенно ярко выражено в российском сегменте Интернет. Почему? Честно говоря, не знаю... Наверное, здесь играет не последнюю роль менталитет русского человека, который любит мало работать и много получать.

В России особенно хорошо работают маркетинговые стратегии снижения цены, дисконтных акций и подарков. Люди очень падки на "халяву", которая чаще всего является просто спланированной раздачей залежавшегося товара, если говорить, например, о магазинах электроники.

Однако, кто такие пираты и зачем они вредят Вашему бизнесу?

На самом деле пираты это не гении зла и не гении вообще, которые днями и ночами разбираются в программном коде в поисках уязвимости в защите Вашего продукта. Типичный портрет пирата - подросток от 14-19 лет, который желает выделиться и быть ценным для общества.



Чаще всего парень просто выкладывает Ваш продукт на форуме, получая респект от таких же как он. Пираты по умнее создают вarezные сайты на которых организывают раздачу массы взломанных продуктов, привлекая трафик, чтобы заработать на рекламе и файлообменниках.

Можно очень долго ругаться и обсуждать данную тему. Однако, я рекомендую Вам относиться к пиратству ни как к чему-то, что требует оценки "хорошо" или "плохо", а как к факту, который так или иначе будет присутствовать, если Вы создаете хороший продукт.

Так что нам с этим делать?

Я не призываю Вас бороться и с пеной у рта, организовывать митинги протеста и бросаться в толпу гопников с криками "Мочи пиратов"! Это бесполезно...

Я помню, как в Москве, на конференции "Мастер-Инфо-Биз" мы сидели в японском ресторане в компании с Азаматом, Юсуфом и Сашей Куртеевым. И я спросил: "Как с этим бороться?", на что Азамат ответил мне с дзенским выражением лица: "Борьба порождает борьбу!". :)))

И он прав! Не нужно быть агрессивно настроенным. Лично я рекомендую придерживаться политики сдерживания пиратства путем проведения профилактических мероприятий, таких как защита продукта, тактическая защита товара на стадии релиза и периодический рейд по сети с целью закрытия раздач.

Вы же не объявляете войну кариесу, однако, тем не менее, каждый день чистите зубы утром и вечером. Также и с пиратством.



Существует масса убеждений, которые служат для большинства онлайн-бизнесменов отговоркой позволяющей им закрывать глаза на проблему пиратства и распространения их продукта бесплатно, что влечет к реальному снижению прибыли. У меня есть факты!

Убеждение №1 - "Любую защиту можно взломать!"

Верно! Однако, является ли данный факт поводом совсем не защищать собственное творение? Презерватив защищает не от всех венерических заболеваний и тем не менее сотни тысяч людей его используют! Я серьезно!

Открою Вам тайну. От мастеров взлома продукт защищать бесполезно, ибо они гении математического плана, для которых очередная защита вопрос профессионального интереса, однако, таких людей 1 на миллион. И они, как правило, не заморачиваются такого рода вещами.

Наш таргет - дураки. То есть Вы делаете защиту от дурака, который максимум что умеет это скопировать файлы Вашего продукта и залить его на сервер. Ибо именно они являются основной массой вредителей.

Убеждение №2 - "Я создаю проблемы нормальным клиентам!"

На самом деле при современной защите, которая недавно стала доступна каждому начинающему онлайн-бизнесмену проблем здесь никаких особо не создается. Лишь пара телодвижений, которые известны каждому кто умеет включать компьютер.

Схема примерно выглядит так:

- 1) Человек получает диск и отправляет код активации
- 2) Вы или Ваш сотрудник отправляет ему ссылку, генерация которой занимает не больше 30 секунд. Перейдя по ней, он сможет сгенерировать себе 3-4 кода для активации продукта (для компьютера, для ноутбука, для ноутбука жены и для собаки).

Если продукт цифровой, то все еще проще:

- 1) Человек скачивает продукт
- 2) Генерирует код, заходит по ссылке, вводит этот код и получает активацию.

Другими словами весь процесс автоматизирован.

Да, некоторые сложности есть. Однако, я убежден, что оно того стоит. Особенно, если Ваш продукт конфиденциальный, и Вы потратили массу времени на его создание.

Убеждение №3 - "Чем больше меня копируют, тем больше я известен!"

Действительно не поспоришь! :) На самом деле параноидальное стремление защищать каждый свой продукт свойственно неполноценным личностям, которые подсознательно боятся, что они больше не смогут генерировать качественный контент.

Если Вы на постоянной основе выпускаете качественные продукты, то никакие пираты не смогут опустить Ваш бренд. Однако, если Вы релизитесь один раз в год, то они вполне могут Вас перебить в плане прибыли.

Существуют техники, когда профессионалы выпускают ряд дешевых, но очень качественных продуктов с правом перепродажи и совершенно не заботятся о том, кто данными правами пользуется законно, а кто нет.

Потому что с помощью них они привлекают на свои ресурсы высокоцелевой платежеспособный трафик.

Но, если мы посмотрим затем на их мощные и высокобюджетные массовые релизы, то там уже просто так продукт не скопируешь... Делайте вывод.

Убеждение №4 - "Тот, кто скачает продукт - никогда его не купит!"

Я бы сказал так: "Тот, кто скачает продукт бесплатно - никогда его не изучит". Вот это ближе к истине. Лично у меня есть клиенты, которые сначала скачали пиратский продукт, а затем купили его у меня. Однако, такие люди редкость...

И я скажу Вам сейчас, что не редкость. Не редкость, когда человек изучил рекламный текст, затем пошел в сеть, чтобы посмотреть какие есть мнения о продукте и о предпринимателе... И вот он вводит название продукта, кликает по ссылке и попадает на страницу, где его дают скачивать свободно.

Вот это не редкость! Поэтому данное убеждение неверно и придумали его люди, которые в этом бизнесе еще не достаточно поработали.

Итак, с убеждениями мы покончили. Я обозначил самые распространенные, которыми оперируют в среде Интернет-маркетологов (даже очень крутых).

Почему у нас кроме Александра Куртеева, Вика Орлова и некоторых попыток Евгения Попова никто особо не стремится придерживаться политики сдерживания пиратства?

Я лично думаю, что причина здесь проста. Лень и нехватка времени. У серьезных Интернет-бизнесменов и так полно задач. Продажи идут, продукты выпускаются. Они заняты вопросами повышения прибыли технологического толка, поэтому до защиты еще руки не дошли... Но дойдут.

И сейчас я приведу Вам пару абзацев, умелое использование которых, способно закрывать 80% из всех существующих бесплатных раздач Вашего продукта на врезных сайтах:

"Статья 1301. Ответственность за нарушение исключительного права на произведение.

В случаях нарушения исключительного права на произведение автор или иной правообладатель наряду с использованием других применимых способов защиты и мер ответственности, установленных настоящим Кодексом (статьи 1250, 1252 и 1253), вправе в соответствии с пунктом 3 статьи 1252 настоящего Кодекса требовать по своему выбору от нарушителя вместо возмещения убытков выплаты компенсации:

в размере от десяти тысяч рублей до пяти миллионов рублей, определяемом по усмотрению суда;

в двукратном размере стоимости экземпляров произведения или в двукратном размере стоимости права использования произведения, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование произведения."

Если грамотно преподнести данные сводки из законодательства, можно закрыть большинство из существующих раздач. Экспериментируйте! :)

Кстати, я в будущем, может быть, даже очень скоро, планирую выпустить продукт по борьбе с пиратством. В нем примут участие целый ряд специалистов, чтобы раскрыть тему наиболее подробно.

Читайте мои письма внимательно. Всегда! :)

Ваш хороший знакомый в Интернет-бизнесе, Евгений Смирнов

<http://e-youcan.com>

<http://e-youcan.biz>

<http://7master.ru>

