

СОЗДАНИЕ СПИСКА ПОДПИСЧИКОВ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ



**ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО ПО
СОЗДАНИЮ СОБСТВЕННОГО
АДАПТИВНОГО
СПИСКА РАССЫЛКИ**

WWW.EBOOKEXE.RU

Создание списка подписчиков для начинающих

«Основное пошаговое руководство по созданию собственного адаптивного списка рассылки!»

Создайте свой бизнес с помощью списка рассылки

Прежде чем раскрывать секреты ремесла, вот мифы и заблуждения, которые необходимо развеять, прежде чем приступить к созданию списка подписчиков. Эти маркетинговые заблуждения могут стать серьёзным препятствием для получения прибыли от вашего бизнеса.

Мало кто пользуется электронной почтой

Email-маркетинг — один из самых эффективных методов маркетинга в наши дни, просто потому, что практически все пользуются электронной почтой. Проверьте поля электронной почты или пробелы, обязательные для заполнения в различных формах, необходимых для обработки различных транзакций. Человек без адреса электронной почты равносителен человеку без онлайн-дома, что является постыдной правдой для нашего поколения.

Email-маркетинговые кампании могут оскорбить многих людей

Не такой уж и секретный способ решить эту дилемму — реклама, основанная на согласии. Нет ничего плохого в том, чтобы попробовать, спросив разрешения.

Глупо рассылать электронные письма всем подряд

Ключ к решению этой проблемы — очень внимательно относиться к тому, кому отправлять письма, а кому нет. Лучше поискать метрики, которые помогут вам определить, какая группа людей обеспечит вам высокую рентабельность инвестиций (ROI).

Реальная выгода от создания списка подписчиков

Развеив мифы об email-маркетинге, вот как можно извлечь выгоду из использования возможностей email-маркетинговых кампаний — создание списка подписчиков.

Однако создание списка подписчиков — непростая задача, особенно для новичков. Вот несколько советов о том, как добиться успеха в этом виде маркетинга.

1. Стратегический сбор данных

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Определите, какая информация от вашей аудитории поможет вам снизить расходы и/или увеличить продажи. Разработайте тактику, которая побудит людей добровольно предоставлять вам информацию, необходимую для повышения конверсии.

Переизбыток данных — это плохо. Запрашивайте только указывать полное имя и адрес электронной почты. Убедитесь, что собираемые вами профили обновляются, чтобы повысить релевантность, своевременность и удовлетворенность от каждой заключенной вами сделки.

2. Эффективное внедрение

Старая поговорка гласит: «Действия говорят громче слов». Это легко переводится как трудности, с которыми приходится сталкиваться при реализации email-маркетинга. Хорошо, что существует множество различных, часто недорогих, методов, которые ускоряют и облегчают создание базы данных подписчиков.

Отслеживание результатов email-маркетинга также может быть сопряжено с большими трудностями. Чтобы сделать этот аспект вашего маркетинга более управляемым, следует использовать технологии и соответствующие источники. Обратите внимание на группы подписчиков с высоким трафиком, которые дают наилучшие результаты.

Ниже перечислены наиболее распространённые методы эффективного использования каналов без лишних затрат:

1. Использование веб-сайтов.

Это отличный инструмент для сбора данных и предоставления вам актуальной информации о ваших email-предложениях. Используйте формы, запрашивающие адрес электронной почты и согласие ваших посетителей.



Чудеса веб-сайта

Получите всю необходимую поддержку и руководство, чтобы наконец-то добиться успеха в создании отличного веб-сайта.

Эта книга — один из самых ценных ресурсов в мире, когда речь идет обо всем, что вам нужно знать о настройке вашего веб-сайта.

[>>Узнать подробнее](#)

2. Использование печатной рекламы, брошюр, телевидения, радио и прямой почтовой рассылки.

Это наиболее популярные способы маркетинга, направленные на привлечение трафика на ваш сайт. Вы можете попросить подписаться на рассылку по электронной почте. Сделайте свой сайт более заметным с помощью этих медиа. Предложение бесплатных электронных рассылок и/или программ лояльности также может помочь вам легко завоевать доверие вашей аудитории.

3. Максимально увеличьте эффективность работы отдела продаж.

Сотрудники службы поддержки клиентов могут существенно помочь вам получить больше пользы от вашей электронной переписки. Продавцы, прошедшие обучение и знающие, как помочь вам в этом деле, могут значительно повысить рентабельность инвестиций. Такие методы, как предложение обновлений аккаунта и специальных программ по электронной почте, могут легко обеспечить вам списки ценных посетителей.

4. Не делайте вашу точку продаж бессмысленной.

Формы регистрации, расположенные на кассах и других посещаемых и заметных местах, могут стать отличным местом для сбора адресов электронной почты для вашей компании. Уведомления о предстоящих распродажах с указанием адресов электронной почты и имен могут побудить их предоставить вам необходимую информацию.

5. Конференции или выставки тоже могут быть полезны.

Предложения о розыгрышах призов или участие в лотереях — отличные места для сбора базы, где можно добровольно предоставить свои контактные данные.

Эти тактики следует применять с должной осторожностью и нацеливать на завоевание доверия подписчиков, а не на сбор данных исключительно для собственной выгоды. Всегда убедитесь, что формы, которые вы будете использовать, и другие методы, которые вы будете применять, не потребуют слишком много усилий для регистрации. Это сделано для того, чтобы люди не раздражались в процессе сбора данных.

С таким количеством информации, кто может ошибиться в создании списка? :)

Использование секретов почтовых рассылок

Электронные письма заменяют обычную почту. Не только потому, что это дешевле (не нужно покупать марку), но и потому, что это определённо быстрее. Письма можно отправить всего за пять секунд, в зависимости от сервера, в любую точку мира.

Несомненно, электронные письма используются для рассылки новостных рассылок, рекламных писем и других материалов. Как же тогда собрать адреса электронной почты для отправки маркетинговых писем? Вот тут-то и пригодится список подписки.

Список подписки — это справочник адресов электронной почты, на которые можно отправлять письма. Хотя кажется, что найти адреса электронной почты легко, если речь идёт о тысячах, это будет сложно. Кроме того, нужно определить получателя письма. Вы же не хотите, чтобы ваши читатели были преимущественно мужчинами, если вы продаёте помаду, верно?

Хороший список подписки должен включать профиль владельца адреса электронной почты. Вот советы по созданию полного списка подписки для целевого рынка.

Создайте свой сайт.

Создание сайта в наши дни стало проще простого. Множество программ помогают обычным пользователям создавать и поддерживать сайты очень просто. В некоторых конструкторах сайтов достаточно просто скопировать и вставить текст, как в обычной программе Paint. Существует также несколько хостингов. Некоторые из них даже бесплатны. Если у вас есть собственный сайт, вы можете попросить посетителей зарегистрироваться или оставить запись в гостевой книге, когда они покидают его.



Как быстро создать свой сайт, блог

Вы пришли в Инфобизнес и перед вами стоит множество задач: это и создание своего Сайта или Блога, привлечение на него трафика, создание рассылки, изготовление и упаковка своего первого продукта, создание виртуальной обложки и много других моментов, которые необходимо сделать, чтобы создать эффективный инструмент для сбора вашей подписной базы и местом, где вы будете общаться с вашими читателями и потенциальными клиентами.

[Получить комплекты>>](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Устройте акцию или раздайте бесплатный подарок.

Не всё лучшее в жизни, как говорится, бесплатно. Но вы определённо можете попробовать что-нибудь подарить. Вы видите это повсюду в интернете. Бесплатные заставки, бесплатные игры, бесплатная загрузка программ. А что им от вас нужно? Они просто просят адрес электронной почты, ваше имя и немного больше информации о вас. Затем вы можете поставить галочку в регистрационной форме для отправки электронного письма. Наверняка, вы можете придумать, что подарить.

Пишите и пишите ещё.

Существуют некоторые интернет-журналы, куда читатели могут присылать свои статьи на определённую тему. Если у вас есть такая возможность, добавьте ссылку на свою статью с информацией о том, что вы пытаетесь продвигать. Некоторым читателям может настолько понравиться ваша работа, что они захотят связаться с вами, поэтому не забудьте также оставить свой адрес электронной почты.

Предложите простой способ отказа от подписки.

Люди, которые хотели бы подписаться на ваш список рассылки, со временем могут захотеть каким-то образом отказаться от неё. Те, кто боится присоединиться, могут вообще не подписываться, если увидят, что удалить свой адрес электронной почты из списка практически невозможно. Покажите им, что отказаться так же легко, как и подписаться.

Ознакомьтесь также со стратегией других.

Было бы лучше, если бы вы нашли партнёра для создания списка рассылки. Таким образом, вы сможете разделить расходы, и вы оба сможете делиться созданным списком. Лучше всего сотрудничать с компанией, чья деятельность похожа на вашу. В этом случае вы оба сможете получить больше прибыли.

Используйте и офлайн-способы.

Можно устроить небольшую лотерею, желательно в супермаркете, на определённый товар, который они купят. Вы можете добавить адрес электронной почты, указанный в поле «Опция», в свою заявку. Таким образом, вы также будете знать покупательские предпочтения участников, если будете систематически отмечать заявки.

Создание списка подписки требует значительных усилий и затрат. Вам следует определить, сколько вы потратите на его создание. Люди, появляющиеся в списках подписки, — это потенциальные клиенты. Они заинтересованы в определённом продукте, который вы, возможно, продаёте. Наличие оптимального списка подписки увеличит ваши продажи,

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

поэтому эти инструменты, безусловно, необходимы.

Приобретите список подписки сейчас или создайте новый. В любом случае, вы охватите людей, которые могут стать вашими ценными клиентами на долгие годы!



Email Маркетинг Pro

Права Личной Марки на Комплект Реселлера с Электронной PDF-Книгой



В реселл-комплект электронной книги вошло:

Продающий мини-сайт;

Рекламные баннеры, исходники в формате Photoshop;

Макет книги (+исходники);

3D-изображение книги (+исходники);

Исходный файл книги в формате OpenOffice, доступный для внесения любых изменений и последующего экспорта в PDF.

[>>Получить права личной марки, на комплект реселлера](#)



4 важных вещи, которые вам нужно сделать, чтобы составить свой список

Интернет-маркетинг, возможно, и пережил резкий всплеск популярности в последние несколько лет, но многие, кто разбирается в этом, уже тогда ощутили его рост. По мере развития интернет-бизнеса возникла потребность в развитии новых маркетинговых навыков и знаний, основанных на этом новом средстве. Разрабатывается всё больше маркетинговых стратегий, чтобы соответствовать меняющемуся облику бизнеса.

Спрос на советы и стратегии по онлайн-маркетингу резко вырос, и родилась новая форма бизнеса – интернет-маркетинг. Хотя существуют компании, готовые помочь вашему сайту и бизнесу привлечь клиентов за определенную плату, существует множество способов рассказать о вашем сайте гораздо дешевле. Один из них – это маркетинг по электронной почте, также известный как разрешительный маркетинг.

Email-маркетинг требует согласия клиента на подписку на ваши маркетинговые материалы, которые представлены в виде информационных бюллетеней, каталогов и рекламных рассылок по электронной почте. Чем больше email-маркетинговых писем будет отправлено, тем больше шансов

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

на рост продаж и увеличение продаж. Для этого вам необходимо составить список всех тех, кто хочет подписаться на ваш список рассылки.

Из вашего списка вы получите целевых клиентов. Это хороший список, поскольку они уже проявили интерес к тому, что вы предлагаете и продаёте, поскольку охотно подписались на ваш список. Это те люди, которым понравилось то, что они увидели на вашем сайте, и они решили, что хотят увидеть больше и, возможно, даже купить любой продукт или услугу, которые предлагает ваша компания и сайт.

Многие думают, что создание списков потребует усердной работы и много времени на сбор имён и адресов. Это не так, требуется немного терпения и определённые стратегии, но, составляя этот список, вы открываете для своего сайта и своего бизнеса совершенно новый мир целевого рынка. Приложите усилия, чтобы вывести свой бизнес на новый уровень. Если вы хотите увеличить трафик и хорошую прибыль, список рассылки сотворит чудеса для вашего бизнеса.

В интернете есть множество источников и статей, доступных каждому, которые можно прочитать и использовать для составления списка. Иногда их может быть сложно понять, поскольку их так много, и существуют разные способы. Разные группы людей используют разные подходы к составлению списка подписчиков, но, несмотря на разнообразие методов, всегда есть несколько важных моментов, которые нужно сделать для его создания. Вот четыре из них.

1) Разместите на сайте удобную веб-форму, которая располагается сразу после вашего контента.

Хотя некоторые могут сказать, что подписываться на приложение для посетителей ещё слишком рано, помните, что ваша главная страница должна быстро производить хорошее впечатление. Если посетитель сайта обнаружит что-то, что ему не понравится, и откажется от подписки, он может просто забыть о подписке.

Хорошую веб-форму для подписки на рассылку создать несложно. Просто напишите краткое сообщение о том, что он хотел бы видеть больше новостей и получать обновления о сайте. Затем должно быть поле, где он мог бы ввести своё имя и адрес электронной почты. Эта веб-форма автоматически сохранит и отправит вам введённые данные. По мере того, как всё больше людей регистрируются, ваш список будет расти.

2) Как упоминалось в первом совете, сделайте свою главную страницу очень впечатляющей.

Вам нужны хорошо написанные статьи и описания вашего сайта. В зависимости от того, чему посвящен ваш сайт, вам нужно заинтересовать посетителей. Сделайте свой сайт полезным и максимально простым в

использовании. Не ждите, что все будут технически подкованы. Инвестируйте в качественное программирование, сделайте графику красивой, но не переусердствуйте.

Не тратьте время на то, чтобы главная страница занимала слишком много мегабайт. Не у всех есть выделенные соединения, поэтому чем быстрее загружается ваш сайт, тем лучше. Сделайте дизайн на грани простоты и глубины знаний.

3) Обеспечьте качественный сервис и качественные продукты.

Постоянный клиент с большей вероятностью привлечёт больше клиентов. И тогда, и сейчас довольный клиент всегда будет рекомендовать компанию. Сарафанное радио и рекомендации могут принести больше клиентов, чем дорогостоящая реклама. По мере роста вашей клиентской базы будет расти и ваш список. Чем больше участников в списке, тем больше людей узнают о ваших новых предложениях.

4) Поддерживайте чистоту и конфиденциальность списка.

Никогда не теряйте доверие, которое вам оказали клиенты. Если вы отправляете адреса электронной почты другим, и они получают спам, многие, вероятно, отпишутся от вас. Помните, что хорошая репутация привлечет больше трафика и подписчиков, а также укрепит лояльность ваших клиентов.



Советы по email-маркетингу для создания эффективных рассылок

Как эффективно использовать письма и побуждать подписчиков, получая максимальные результаты.

Этот мощный инструмент даст вам все, что нужно знать, чтобы достичь успеха и стать успешным предпринимателем.

[**>>Узнать подробнее**](#)

3 быстрых и простых способа создать прибыльный список подписчиков

Здесь я дам ещё несколько советов тем, кто уже создал список рассылки и потерпел неудачу: как оживить свой неудачный проект. Для тех, кто только начинает, вот три быстрых и простых способа создать прибыльный список рассылки:

1) Сначала заставьте клиентов доверять вам и вашим продуктам.

Одного лишь запуска списка рассылки недостаточно, чтобы стать экспертом и надёжным продавцом. Прежде чем создавать список рассылки, сначала опубликуйте множество статей. Пишите о теме, которую вы знаете, которую начали и использовали для своего сайта. Старайтесь уделять первостепенное внимание форумам, чтобы узнать о своих клиентах, их желаниях и потребностях, и ориентироваться на них.

Присоединяйтесь к форумам других сайтов. Давайте экспертные советы и рекомендации. Когда вы почувствуете, что люди вам доверяют, вы сможете создать свой собственный список рассылки. Вы также можете создать базу из других пользователей форума. Вы можете попросить их присоединиться к вашему списку. Друзья — всегда хорошие клиенты. Разместите ссылку на свой сайт, чтобы они могли понять, чем вы занимаетесь.

Несомненная правда заключается в том, что деньги придут только тогда, когда потребители и подписчики поверят вам и будут вам доверять. Им нужен продукт или услуга, которые могли бы стать достойной заменой их деньгам. Люди не будут покупать что-либо по вашей рекомендации, если они вас не знают.

2) Найдите продукт или услугу, которые нужны и востребованы людьми.

Хотя это может быть не вашей сильной стороной, если вы предлагаете услугу или продукт, которые вы хорошо изучили и о которых хорошо узнали, вы можете продолжать в том же духе. Вкладывайте свое время, усилия и деньги в то, что вы сможете продать, а также то, что могут использовать покупатели или подписчики из вашего списка подписки.

Хотя верно, что лучше всего продавать то, что вам интересно, не так много людей, которые разделяют ваши интересы, если вы решите продавать что-то не совсем популярное или прибыльное. Тщательно изучите вопрос, и вы увидите прибыль. Также предоставьте своим подписчикам рекламные материалы, которые они смогут использовать и распространять.

3) Подружитесь с другими пользователями списка подписки.

Это, по сути, полезно, особенно если это тот, кто уже успешно создал список подписчиков. У таких людей есть опыт в этом деле, а опыт — лучший учитель. Хотя в интернете доступно множество статей, ничто не сравнится с личным опытом человека, которому вы доверяете.

Опытные пользователи списков подписчиков смогут подсказать вам, что делать, а чего нет, поскольку сами прошли через это. Хотя ситуации у всех разные, общая концепция всё равно может быть очень полезной. Есть много вещей, которых следует избегать, и эти люди смогут подсказать, каких именно.

Важно! Создание прибыльного списка подписчиков Optin не происходит в одночасье. Требуется много подготовки и усилий. Списки подписчиков создаются с нуля, и по мере роста списка вам также следует поддерживать его качество. Поддерживайте его организованным и управляемым. При необходимости обратитесь или наймите помощника, просто убедитесь, что ваши подписчики довольны и готовы покупать у вас.



Нейро-тредс

Получай 200 подписчиков за 7 дней без вложений в рекламу, уделяя работе всего по 2 часа в неделю



Преимущества Нейро-Тредс:

БЕЗ вложений - не платишь ни копейки за нейросети и рекламу,

Работай с телефона или на компьютере - всего 2-3 часа в неделю,

Быстрый результат - первые подписчики через 3 дня,

Работает даже на нулевом аккаунте - не нужна существующая аудитория,

Новый тренд - пока конкуренты спят, ты снимаешь сливки,

Только текст - никаких картинок и видео,

Монетизация - зарабатывай на автомате с помощью готового бота.

[>>Узнать подробнее](#)



4 способа быстро заставить подписчиков доверять вам

В то время как остальной мир разработал множество барьеров и мер защиты для защиты своих почтовых аккаунтов от спама, есть и те, кто подписывается на рассылки, рекламирующие их продукты, услуги и сайты. Это связано главным образом с тем, что подписчики хотят больше узнать о

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

том, что предлагают эти сайты и что может быть им полезно. Они хотят получать информацию о том, что их интересует и что происходит на рынке или в выбранной ими сфере.

Компаниям очень повезло бы иметь таких клиентов; основным условием привлечения таких клиентов является доверие. Когда ваши клиенты доверяют вам, они вознаграждают вас своей лояльностью. Многие интернет-пользователи приложили немало усилий для защиты своих почтовых аккаунтов от спама. Некоторые провайдеры бесплатной электронной почты и интернет-провайдеры предлагают защиту от спама, а некоторые интернет-компании также проверяют ваши письма.

С помощью списка рассылки отправляемые вами письма с вашими рекламными материалами, такими как информационные бюллетени, каталоги и маркетинговые материалы, будут доставлены. Ваш получатель сможет прочитать и просмотреть отправленную вами информацию, что делает передачу информации успешной. Чтобы получить разрешение, вам потребуется его разрешение; для этого вам нужно завоевать его доверие. Учитывая, что в Интернете конфиденциальность практически не нарушается, завоевать доверие даже незнакомого вам пользователя — это большое достижение.

Чтобы создать хороший список подписки, вам нужно, чтобы люди вам доверяли. Для более быстрого роста вам нужно быстро завоевать доверие подписчиков. Чем быстрее вы создадите список подписки, тем быстрее будет распространяться информация о вашем сайте и компании. Чем больше охват вашего списка подписки, тем больше трафика вы получите, а значит, и больше прибыли. Это простая арифметика, если задуматься. Однако получить цифры не так просто, или, может быть, всё-таки проще?

- Завоевать доверие клиентов не так уж и сложно, особенно если у вас есть легальный бизнес. Доверие клиентов должно основываться на вашем опыте. Люди полагаются на других, которые знают, о чём говорят. Соберите все знания и информацию о вашем бизнесе. Честно говоря, если вы решите заняться каким-либо бизнесом, скорее всего, он вам интересен. Как и в случае с баскетбольными болельщиками, которые становятся тренерами, вы не станете заниматься тем, что вам неинтересно.

- Покажите клиентам, что вы разбираетесь в теме. Дайте им полезные советы и рекомендации по тому, что вы продаёте. Расскажите, как установить крышу, если вы продаёте товары или услуги, или напишите статьи о страховых выплатах, если вы юрист по урегулированию. Вам не обязательно быть крупной корпорацией, чтобы использовать список подписчиков. Если ваши клиенты видят в вас человека, который знает, что делает и говорит, они быстро вам доверят.

- Будьте честны со своими клиентами: если вы хотите привлечь внимание к своим продуктам и услугам, предоставляйте гарантии. Чем

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

больше довольных клиентов у вас будет, тем выше вероятность, что они порекомендуют вас. Как правило, люди доверяют тому, кого знают, и когда этот человек рекомендует вас, вы гарантированно победите. Они зайдут на ваш сайт, проверят его самостоятельно и получают возможность испытать то же, что и другие, поэтому будьте последовательны в предоставлении услуг.

- Еще один совет, как быстро вызвать доверие клиента — предоставить ему возможность отписаться. Покажите ему, что вы не собираетесь его ловить. Ведите чистый список рассылки, чтобы он мог отписаться в любой момент. Разработайте веб-форму, предоставив информацию о том, как отписаться от рассылки. Гарантируйте ему, что он может отказаться от услуг в любой момент. Многие опасаются, что могут остаться в затруднительном положении и будут вынуждены отказаться от своих почтовых аккаунтов, когда их будут заваливать спамом.

Помните: завоевав доверие клиентов, не теряйте его. Ведь если вы что-то сделаете с их адресами электронной почты, например, продадите их или раздадите, вы потеряете многих подписчиков, а также потенциальных подписчиков. Самый быстрый способ завоевать доверие подписчиков — это получить рекомендацию от человека, которому они доверяют.



Комплект по контент-маркетингу: для блогов, соцсетей, рассылок

В комплект вошли 7 уроков и 11 чек-листов в формате PDF.

Видеоуроки и чек-листы по созданию контента для блога, соцсетей, рассылок, уроки по составлению продающих писем и постов, упражнения по прокачке копирайтинга.

[**>>Узнать подробнее**](#)



Как заработать деньги, используя только свой список

Чем больше у вас **ОТЗЫВЧИВЫХ** подписчиков, тем больше денег вы сможете заработать. Вот семь способов заработать, используя только свою базу подписчиков.

1) Размещайте рекламу.

Многие корпорации готовы платить за размещение своих баннеров и рекламы в списках с большим количеством подписчиков. Продажа или

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

аренда списков — не лучшая идея, поэтому многие компании предпочитают размещать рекламу в списках с огромной базой подписчиков. В вашей рассылке можно разместить множество объявлений, каждое из которых принесет прибыль.

2) Имейте связи с другими компаниями, которые имеют хотя бы некоторое сходство или отношение к тематике вашего сайта.

Здесь другие компании будут предоставлять ссылки и краткие описания своих предложений, продуктов и услуг. За каждый клик по ссылке, направляющей подписчика из вашего списка на их сайт, компания будет вам платить. Это оплата за результат.

3) Заключайте сделки с другими компаниями, запрашивая небольшой процент от продаж, совершенных через ваш список.

С каждой продажи, совершённой клиентами из вашего списка, которые перешли к вам благодаря вашей рассылке, другая компания будет платить вам небольшой процент. Чем больше людей у них купят, тем больше вы заработаете.

4) Вы также можете получать товары с других сайтов на условиях консигнации и продавать их своим подписчикам через вашу рассылку.

Размещайте описания, статьи и фотографии товаров в вашей рассылке. Найдутся те, кто захочет купить у вас, и когда это произойдёт, вы сможете заказать товар на другом сайте и продать его своему покупателю.

5) Продавайте электронные книги или сборники статей из вашего списка рассылки.

Руководства и статьи с практическими советами пользуются большим спросом. Многие будут готовы потратить деньги на получение знаний по определённой теме. Если ваши подписчики доверяют вашему опыту в этой области, вы можете предложить и продать электронную книгу или использовать её в качестве стимула.

6) Создайте сеть из своего списка рассылки.

Приглашайте больше людей на ваш сайт и подписывайтесь на него. Чем больше ваш список, тем больше людей смогут перейти по вашим ссылкам и партнёрским ссылкам, а также повысить стоимость рекламы.

7) Подписчики готовы платить за информацию, если знают, что ей можно доверять и на неё можно положиться.

Используйте свой список рассылки, чтобы всё больше людей подписывались на вас и посещали ваш сайт. Наконец, вы можете использовать свой список рассылки для заработка, делая их своими партнёрами. Ваш список рассылки станет основой вашего роста и развития.



Готовые лид-магниты для набора подписчиков и заработка на партнерках

+ инструкции по применению

В комплекте вы получаете 6 лид-магнитов в форматах Word и PDF. Вы можете их редактировать под себя, встраивать в них ваши партнерские ссылки, собирать на них подписчиков, отдавать как подарки и бонусы к партнерским продуктам. Вместе с лид-магнитами вы получаете инструкции по редактированию и применению (создание партнерской воронки в ВК на примере одного из лид-магнитов).



[**>> Узнать подробнее**](#)



Три вещи, которых следует избегать при рассылке по электронной почте

Хотя существует множество способов заставить людей подписаться на ваш список рассылки, есть также ряд действий, которые необходимо предпринять, чтобы предотвратить их желание отказаться от подписки.

Кроме того, вам также следует избегать проблем с законом и вашим интернет-провайдером. В настоящее время существует множество законов и правил, которые защищают конфиденциальность интернет-пользователей от спама и нежелательных писем. С ростом популярности электронной почты как средства маркетинга из-за её низкой стоимости многие компании воспользовались этой возможностью и завалили адреса электронной почты многих людей рекламными письмами.

Но с помощью списка подписки вы избежите этого неудобства, поскольку люди подписываются на список рассылки; они хотят получать новостные рассылки и рекламные материалы. Они сами дали согласие на подписку, просто не забудьте каждый раз добавлять функцию отписки в свой список подписки, чтобы избежать путаницы. Бывают случаи, когда адрес электронной почты предоставляется, а настоящий владелец не

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

желает подписываться.

Крайне важно поддерживать чистоту и управляемость своего списка. Организуйте его, используя множество инструментов и технологий, доступных для вашей подписной базы. Не волнуйтесь: ваши инвестиции в эту маркетинговую стратегию окупятся благодаря охвату аудитории, который, скорее всего, конвертируется в продажи, а затем и в прибыль.

Защитите себя и свой бизнес от проблем и потенциальных конфликтов с законом и интернет-провайдерами. Следите за тем, чтобы ваша деятельность была законной и прозрачной. Ваша репутация как честного предпринимателя и законного сайта зависит от вашей честности и честности в маркетинговой стратегии. Вот три совета, которых следует избегать при рассылке писем по списку.

1) Обратите внимание на неудачные отправки.

Это письма, которые возвращаются. Возвращенные письма, также известные как недоставленные сообщения, — это сообщения, которые по какой-либо причине не были успешно получены адресатом.

Бывают случаи, когда сервер был занят в тот момент, но всё ещё может быть доставлен в другое время. Бывают случаи, когда почтовый ящик получателя переполнен. Есть и такие сообщения, которые просто невозможно доставить. Причина в том, что это может быть недействительный адрес электронной почты, адрес с ошибкой или адрес электронной почты, который был заброшен и уже удалён.

Управляйте своим списком, отмечая те, которые возвращаются. Удалите учётную запись электронной почты из списка, чтобы иметь точную статистику и данные о том, сколько адресов действительно получают вашу почту. Вы также можете проверить написание адресов электронной почты в списке. Одна из распространённых ошибок — это добавление буквы N вместо M в зону .com.

2) Всегда предоставляйте функцию отписки на вашем сайте и ссылку для отмены подписки в ваших электронных письмах.

Когда кто-то из вашего списка подает запрос на отписку, всегда относитесь к этому серьезно. Если вы не удалите его из списка и продолжите отправлять ему письма, вы будете рассылать спам.

Если вас заявят как спамера, у вас и вашего бизнеса могут возникнуть серьезные проблемы. На вас могут подать заявление в органы власти, и многие интернет-провайдеры, возможно, внесут вас в черный список. Таким образом, вы потеряете много подписчиков и еще больше потенциальных.

3) Не публикуйте в своих новостных рассылках порнографический, шокирующий и тревожный контент.

Сложно определить возраст получателя, и это может стать причиной множества жалоб. Также следует избегать спорных вопросов, чтобы ваши подписчики не ставили вас в неловкое положение. Придерживайтесь специфики вашего сайта и бизнеса.

Всегда помните эти советы из этой статьи, чтобы вы могли построить здоровые отношения со своими подписчиками, а также придерживаться границ дозволенного при отправке писем по списку.



О чём писать в емейл рассылке

Если вы занимаетесь партнерским маркетингом, то ваша основная деятельность, почти ежедневная - это ведение рассылки. Рассылка дело такое... 3-5 раз в неделю вынь да положь. Хочешь ты, не хочешь ты, есть у тебя вдохновение и идеи, нет у тебя идей - никого не волнует. А 3-5 писем в неделю ты обязан(а) выдать своим подписчикам. Иначе они тебя забудут и уйдут к другим. Что писать? Если не пишется и ничего не приходит в голову... 29 идей для вашего контента!

[**Получить бесплатно>>**](#)



Как составить список активных подписчиков

Каждый онлайн-бизнес предоставляет отличный сервис для повышения удовлетворенности клиентов. Поскольку каждый клиент получает удовлетворение от своих товаров или услуг, велика вероятность, что он станет постоянным клиентом и совершит повторную покупку. Более того, он порекомендует вас другим людям, что может увеличить ваш доход и ваш сайт.

По мере роста трафика на ваш сайт вы можете привлечь многих из них подписаться на вашу рассылку или список подписки. Это список рассылки, посетители которого соглашаются получать рекламные материалы, такие как информационные бюллетени, каталоги и т.д., которые могут держать их в курсе событий о вашем сайте или его нише. Эти рекламные материалы отправляются по электронной почте участникам списка с разной периодичностью.

Используя электронную почту в качестве инструмента маркетинга и

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

рекламы, вы избавляетесь от необходимости высоких затрат. Электронная почта бесплатна, и если вы сможете создать собственную рекламную рекламу, вы также сможете сэкономить на ней. Со списком подписчиков вы можете быть уверены, что ваши сообщения будут получены, просмотрены и прочитаны подписчиками, а не просто удалены. Они подписались на услугу и дали согласие на ее получение.

Это означает, что ваши подписчики будут постоянно получать напоминания обо всех ваших продуктах, новых продуктах и услугах, а также о любых акциях и специальных предложениях. Существует также вероятность, что они могут быть пересланы другим потенциальным клиентам, когда они расскажут своим друзьям и семьям о вас и вашем сайте.

Конечно, вы также должны знать, что подписчик может отписаться, если почувствует, что не получает того, что хотел или ожидал. Убедитесь, что он доволен вашими маркетинговыми стратегиями, и поддерживайте в нем интерес к получению ваших информационных бюллетеней и каталогов. Вот несколько советов, которые помогут вам собрать список активных подписчиков.

Сделайте свои рекламные материалы интересными и увлекательными. Постарайтесь проявить немного креативности, но не слишком вычурно. Постройте их вокруг сути вашего продукта или услуги. Например: если вы продаете автозапчасти, разместите несколько фотографий новинок в мире автозапчастей, возможно, новой распашной двери, которая подойдет к любому автомобилю и сделает его похожим на Lamborghini.

Старайтесь исследовать, что ищут люди. Так вы всегда будете на шаг впереди и станете для них источником новых новостей. Они будут рады получать то, что вы им отправляете, потому что будут знать, что у вас всегда есть что-то новое и свежее, чем с ними поделиться.

Пишите хорошие статьи, которые могут быть очень информативными, но в то же время лёгкими. Если вашим подписчикам понравятся ваши статьи, они перейдут на ваш сайт, нажав на ссылки, которые вы разместите в своей рассылке, чтобы прочитать больше. Вы можете создавать статьи, которые будут интересны многим людям. Будьте разнообразны в своих статьях. Добавьте что-то юмористическое, что-то информационное, а затем что-то, сочетающее и то, и другое.

Вы опасаетесь этого, потому что не любите писать? Без проблем, есть много профессиональных и опытных авторов статей, которые могут сделать эту работу для вас за минимальную плату. Они знают, что делают, и могут удовлетворить ваши потребности в рассылках. Деньги, которые вы платите за свои статьи, будут покрыты за счёт множества подписок и потенциальной прибыли от продаж.

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Создайте и отправьте своим клиентам электронную книгу обо всем, что связано с вашим бизнесом или сайтом. Используйте свои знания и опыт в выбранной вами области, чтобы помочь другим людям, которым это также интересно. Предлагайте эту электронную книгу бесплатно. Вы можете написать о чем угодно, что будет полезно вашим подписчикам. Например, вы можете создавать руководства и справочники по самым разным темам. Эта электронная книга может стать справочным пособием для многих людей.

Поделитесь этой электронной книгой со всеми, даже с другими сайтами; просто убедитесь, что они не меняют ссылки в книге, которые ведут на ваш сайт. При желании вы всегда можете [попросить кого-то](#) написать её для вас, как и ваши статьи. Ваши инвестиции снова окупятся благодаря отличному маркетингу, который это создаст.

Добавьте электронные купоны в свои рассылки, которые помогут им воспользоваться специальными скидками. Укажите в электронном купоне контрольный номер, чтобы купон можно было использовать только один раз. Когда люди получают скидки, которые можно найти в ваших рассылках, они будут с нетерпением ждать ваших следующих предложений.

Если ваши подписчики могут получить выгоду от ваших рассылок, они будут с нетерпением ждать их. Только не перегружайте свою рассылку письмами, чтобы не раздражать подписчиков.



Как Создать Подписную Страницу с Конверсией до 35% за 10 Минут?

У вас есть идея для подписной страницы, но вы не знаете, с чего начать? Или ваши страницы не приносят ожидаемой конверсии? Представляем пошаговую инструкцию, которая поможет вам создать подписную страницу с конверсией до 35%! Вы получите готовый чек-лист, чтобы избежать ошибок новичков и сделать всё правильно с первого раза.



[Получить бесплатно>>](#)

В заключение... И призыв к действию!

В этой главе, завершающей книгу, я поделюсь с вами ценной информацией.

Если вы стремитесь к успеху, вы должны делать всё возможное для его достижения. Не сидите дома и не жалуйтесь на то, что не получаете ожидаемой прибыли. Нужно постоянно двигаться вперёд. Вам нужно вкладывать достаточно времени, денег и усилий, чтобы добиться прибыльных результатов.

В интернет-бизнесе вы должны стремиться к той же цели. Вам следует максимально эффективно использовать все свои стратегии интернет-маркетинга, учитывая широкий рынок, на котором будет работать ваш бизнес. Представьте всё онлайн-сообщество как потенциальных клиентов!

Один из лучших маркетинговых инструментов, который вы можете использовать в своём онлайн-бизнесе, — это создание списка подписчиков (который и является темой этой книги!).

Список подписчиков — это лучший, самый эффективный и разумный способ добиться успеха. Одно дело — оставаться в бизнесе, и совсем другое — иметь прибыльный бизнес. Итак, если у вас будет возможность выбора, воспользуйтесь списком рассылки, чтобы обеспечить постоянный приток прибыли.

И составление списка, безусловно, сыграет вам на руку. Это позволит вам поддерживать тесный контакт и хорошие отношения с клиентами, особенно с постоянными посетителями.

Это также сэкономит вам деньги, время и силы, поскольку, как только вы создадите новый продукт или новую информацию, вы точно будете знать, кому отправлять обновления, поскольку у вас есть определённый рынок.

Это один из аспектов, который вам нужно будет поддерживать, чтобы иметь как минимум стабильный источник дохода. Затем все остальные усилия будут направлены на увеличение числа постоянных клиентов.

Несколько советов по созданию списка подписчиков:

Разместите на своем сайте ссылку на подписку или поле для подписки. Рекомендуется разместить их на всех страницах. Убедитесь, что они расположены стратегически, то есть легко доступны посетителям. Правильным местом будет правый верхний угол страницы.

Продвигайте свой сайт и продвигайте его еще активнее, чтобы привлечь больше подписчиков и увеличить их аудиторию.

Проводите конкурсы или раздавайте бесплатные подарки и сувениры, чтобы посетители могли присоединиться к ним, разместив свои рекламные объявления.

Раздавайте информацию, статьи и обновления своим клиентам по ссылкам. Убедитесь, что информация будет релевантна клиентам.

Предлагайте посетителям бесплатные курсы. Это также поможет поддерживать хорошие отношения с подписчиками.

Используйте подпись для расширения списка подписчиков. Информация о ссылке должна быть включена в каждое сообщение.

Также займитесь нетворкингом. Присоединяйтесь к форумам или обсуждениям и налаживайте связи с участниками. Это также поможет вам получить больше контактов и клиентов.

В то же время вам следует знать, чего следует избегать при создании списка подписчиков. Есть один момент, о котором следует помнить, когда речь идёт о том, чего не следует делать при создании списка.

НИКОГДА не спамьте своим подписчикам. Лучше всего получить разрешение от них, иначе вы рискуете заработать плохую репутацию.

Избегайте АБСОЛЮТНО НЕБРЕЖНЫХ всплывающих окон (хотя и не всех). Иногда они могут раздражать посетителей. Сейчас также существуют блокировщики всплывающих окон. Ваши усилия могут оказаться напрасными.

Также следует воздержаться от перегрузки подписчиков информацией. Вы можете стать раздражителем, и результат может оказаться неблагоприятным. Бывают случаи, когда вы предоставляете важную информацию, но ваши клиенты могут просто проигнорировать её.

Преимущества наличия большого количества постоянных подписчиков неоспоримы. Они, безусловно, будут способствовать развитию вашего бизнеса, а вы, безусловно, будете получать прибыль. Просто помните, что на этом всё не заканчивается.

Как только у вас появится внушительный список подписчиков, убедитесь, что вы его хорошо поддерживаете. Поддерживайте связь со своими подписчиками. Отправляйте им обновления. Делитесь специальными предложениями и полезными советами. Бесплатные материалы тоже будут полезны.