



15 вариантов заработка с помощью базы подписчиков и email-рассылки

Своя база email-подписчиков - это мощный актив для заработка в интернете. Правда, далеко не все владельцы баз, используют свой актив на 99% эффективно.

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

Ниже предлагаю по меньшей мере **15 способов**, как вы можете **монетизировать данный актив**, то есть **получать регулярный доход**:

1. Продажа ваших авторских и [реселлинговых \(с правом перепродажи\) инфопродуктов](#) (книг, курсов, тренингов и др.)

В этом случае в письмах можно размещать информацию о выходе новинки, скидках и акциях, а также использовать другие маркетинговые инструменты для стимулирования продаж - отзывы, обзоры, ограничители по времени.

2. Продажа консультаций и индивидуального сопровождения.

Если вы эксперт в какой-либо теме, то можете монетизировать рассылки, предлагая свои платные консультации, разборы, услуги сопровождения клиентов, настройку под ключ и прочее.

3. Классический партнерский маркетинг. Размещайте партнерские ссылки и рекомендации с продуктами или услугами других авторов или компаний, получая комиссию за каждую продажу.

4. Партнерки с оплатой за подписку (регистрацию).

Зарабатывайте на таких офферах через сервисы Lead-magnet, AD-X и др., где платят за подписку.

Берете партнерский оффер под тематику вашей рассылки, готовите под него письмо, вставляете в текст партнерскую ссылку и отправляете подписчикам. Делайте доотправки по неоткрывшим, чтобы заработать больше!

5. Лидогенерация, продажа рекламы в рассылке на лид-магниты и вебинары другим авторам через прямые договоренности с оплатой за клик или за подписчика (с доотправками по неоткрывшим).

6. Продажа рекламного места. Предоставляйте место для рекламы других компаний, авторов и онлайн-школ в ваших рассылках. Причем

это может быть как продажа всего выпуска в рассылке, так и, например, упоминания в постскриптуме, в виде баннера, подписи в нижней части письма и т.д.

7. Продажа анонса в рассылке организаторам вебинаров и тренингов. Когда вы договариваетесь напрямую с организаторами мероприятий с оплатой за выпуск рассылки, клики или регистрации - и делаете по своей базе анонс их ивента.

8. Платная подписка на закрытую рассылку и эксклюзивные материалы, которых вы не даете в свободном доступе.

9. Опросы и маркетинговые исследования. Предоставляйте услуги по проведению маркетинговых исследований и опросов для других компаний, делая рассылку таких опросов по своим подписчикам.

10. Партнерство с сервисами email-рассылок, упоминание их в постскриптуме вашей регулярной рассылки. Также можно договариваться о демо-доступах, скидках и бонусах для ваших подписчиков, кто воспользуется сервисом по вашей рекомендации.

11. Продажа рекламного места в еженедельном или ежемесячном дайджесте полезностей, которые вы отправляете вашим подписчикам: а=ля ТОП таких-то курсов, сервисов и ресурсов для решения определенных задач, с упоминанием курса или сервиса рекламодателя.

12. Лидогенерация, как бонус ученикам вашей онлайн-школы или курса. Например, вы обучаете работе с партнерами или инфобизнесу и набору своей подписной базы, бонусом на vip-тарифе вы можете сделать рекламу лид-магнитов ваших лучших учеников в своей рассылке. Или добавьте это, как дополнительную платную услугу для ваших учеников на всех тарифах.

13. Сделать закрытые выпуски рассылки за донат от подписчиков и давать там эксклюзивные материалы, которыми вы

не делитесь в обычных выпусках рассылки. Например, придумать закрытую рубрику за донат - разборы клиентов, кейсы, контент в формате реалити или под запрос подписчиков.

14. Выпуск ежемесячной подборки топ-книг для подписчиков по той или иной теме - книги можно брать по партнерским ссылкам из [Литрес](#) и других онлайн-магазинов с партнерами. И каждый месяц делать такой дайджест-подборку.

15. Оказывать своим подписчикам и клиентам услугу настройки рассылки под ключ для их проектов. Техническую часть и контентную (для подготовки контента можете использовать [нейросети](#)). Можно не только контент писем делать, но и, как вариант, лид-магниты на заказ!

Бонус- вариант 16. Вести экспертную рубрику в рассылке вашего партнера - например, раз в неделю вы делаете письмо с ценным контентом для его подписчиков, и в вашем письме размещаете свое фото, короткую презентацию, как эксперта, контакты и возможность подписаться на вашу личную рассылку!

При правильном подходе, email-рассылка может стать эффективным инструментом заработка.

Однако успех в заработке на email-маркетинге зависит от качества вашей базы подписчиков, релевантности и ценности предлагаемого контента, а также от вашей способности поддерживать взаимодействие с аудиторией.

А еще не забываем, что базу подписчиков нужно постоянно пополнять и обновлять, так как она имеет свойство “выгорать” (люди теряют интерес, отписываются и т.д.).

Собирайте базу, давайте подписчикам ценность и монетизируйте свой актив!



41 прибыльный совет по email-маркетингу

Из этой электронной книги Вы узнаете как:
Увеличить свою базу подписчиков;
Поднять открываемость ваших писем;
Сделать подписчика клиентом!;

Зарабатывать больше, отправляя письма!

>>Получить права личной марки, на комплект реселлера



Твоя успешная e-майл рассылка

Данная книга построена в виде собственной истории и несет только практический опыт накопленный в течение трех лет путем собственных проб и ошибок. Также некоторые примеры были подсмотрены у других авторов рассылок и на их основании сделаны

соответствующие выводы.

>>Получить права личной марки, на комплект реселлера



Email Маркетинг Pro

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

Бесплатные электронные книги для заработка в интернет