

# Руководство по PPC-маркетингу



[www.ebookexe.ru](http://www.ebookexe.ru)

# **Руководство по PPC-маркетингу**

**"Как получить горячий целевой трафик прямо на ваш сайт для получения огромной прибыли!"**

## **ЮРИДИЧЕСКОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ**

Издатель постарался быть максимально точным и полным при создании этого отчета, несмотря на то, что он не гарантирует и не утверждает в любое время, что его содержание является точным из-за быстро меняющейся природы Интернета.

Несмотря на то, что были предприняты все попытки проверить информацию, представленную в данной публикации, Издатель не несет ответственности за ошибки, упущения или противоположную интерпретацию содержащихся в ней сведений. Любые предполагаемые оскорбления конкретных лиц, народов или организаций являются непреднамеренными.

В книгах практических советов, как и во всем остальном в жизни, нет никаких гарантий получения дохода. Предупреждаем читателей, что они должны полагаться на собственные суждения о своих индивидуальных обстоятельствах и действовать соответствующим образом.

Эта книга не предназначена для использования в качестве источника юридических, деловых, бухгалтерских или финансовых консультаций. Всем читателям рекомендуется обращаться за помощью к компетентным специалистам в области права, бизнеса, бухгалтерского учета и финансов.

Советуем вам распечатать эту книгу для удобства чтения.

## Оглавление

Как сделать свой бизнес "кликабельным"	3
Максимальное продвижение сайта с помощью PPC	6
Как создать прибыльное управление PPC-кампанией	9
Управление заявками PPC	11
Партнерские программы с оплатой за клик	13
В заключение: К SEO или к PPC?	15

## Как сделать свой бизнес "кликабельным"

PPC расшифровывается как Pay-Per-Click - популярная рекламная техника в Интернете. На веб-сайтах, в рекламных сетях и особенно в поисковых системах PPC-реклама включает в себя спонсируемые ссылки, которые обычно имеют форму текстовых объявлений. Они обычно размещаются рядом с результатами поиска, где рекламодатель платит определенную сумму посетителям, которые переходят по этим ссылкам или баннерам и попадают на веб-страницу рекламодателя.

В сущности, PPC-реклама - это ставка на верхнюю или ведущую позицию в результатах и объявлениях поисковых систем. Рекламодатели делают это, покупая или делая ставки на ключевые фразы, относящиеся к их товарам или услугам - чем выше ставка, тем выше место в результатах поиска, тем больше людей найдут объявление (и кликнут на него), чтобы перейти на их сайты (вот почему некоторые люди называют это "аукционом ключевых слов"). Рекламодатели платят за объявление каждый раз, когда посетитель переходит на сайт.

PPC-реклама также известна под следующими названиями/вариантами:

- \* Оплата за размещение
- \* Оплата по результатам работы
- \* Оплата за ранжирование
- \* Оплата за позицию
- \* Стоимость клика (CPC)

PPC-реклама обычно осуществляется с помощью следующих стандартных процедур:

- 1.** Открытие счета и/или внесение средств.
- 2.** Создание списка ключевых слов.
- 3.** Выбор (и настройка) аккаунта в поисковой системе PPC.
- 4.** Ставки на размещение объявлений, включая слова или фразы в результатах поиска.
- 5.** Написание рекламного текста.
- 6.** Настройка "целевых страниц" для ваших объявлений.
- 7.** Размещение рекламы в поисковой системе.

У рекламы с оплатой за клик есть множество преимуществ, которые делают ее эффективным способом продвижения бизнеса в Интернете. Некоторые из них перечислены ниже:

\* Немедленный запуск. PPC-реклама реализуется очень быстро - она может выйти в "онлайн" уже через час после победы в тендере и оплаты.

\* Получите конкретный, предварительно квалифицированный и качественный трафик. PPC предоставляет вам качественный или хорошо нацеленный трафик. Посетители сужаются до "квалифицированных" людей, которые действительно ищут конкретные продукты и/или услуги, которые вы предлагаете, - тех, кто с большей вероятностью станет "лидом" (конвертером) и совершит сделку (либо купит ваш продукт, либо подпишется на предлагаемую вами услугу).

\* Расширьте свой охват. PPC-реклама обеспечивает дополнительный трафик на ваш сайт, помимо естественного или "органического" из поисковых систем.

\* Отслеживайте свои инвестиции. PPC-реклама использует систему отслеживания, которая определяет, кто именно приходит на сайт и что они делают после прихода - продолжительность их пребывания на сайте и количество просмотренных страниц (включая фактические страницы). Это ценные инструменты для определения таких статистических показателей, как рентабельность инвестиций (ROI), стоимость приобретения одного посетителя и коэффициент конверсии (процент посетителей, превратившихся в клиентов или лидов).

Ниже приведены некоторые важные моменты, которые следует учитывать при планировании кампании с оплатой за клик:

- 1.** Знайте свой продукт.

Проведите инвентаризацию продуктов и/или услуг, которые вы можете предложить (прежде чем делать что-либо еще).

## **2. Не выходите за рамки бюджета.**

Определите свой дневной или месячный бюджет и придерживайтесь его. Это означает, что нужно помнить о своем бюджете и по возможности избегать войн на торгах.

## **3. Сделайте правильную ставку.**

Умейте правильно делать ставки - слишком высокая ставка может привести к потере всех ваших денег, в то время как слишком низкая ставка может привести к потере места.

## **4. Следите за итоговыми показателями.**

Измерьте свою прибыль в сравнении с расходами. Знайте, когда нужно остановить и свернуть программу PPC - если вы тратите больше средств на рекламу, но у вас мало или совсем нет продаж.

## **5. Найдите правильные ключевые слова.**

Решите, какие ключевые фразы следует выбрать и выставить на торги. Проведите исследование ключевых слов, либо изучив существующие поисковые запросы, либо воспользовавшись онлайн-инструментами для предложения ключевых слов, чтобы узнать, какие термины чаще всего используются при поиске товаров, связанных с вашим бизнесом. Сосредоточьтесь на конкретных ключевых словах, а не на общих.



### **Агенство «GODL»**

Подробно рассмотрено немецкое агенство для размещения рекламы, баннеров, набора подписчиков, заработка в сети – GODL.

У сайта более 15000 филиалов в Европе и других странах.

[\*\*Смотреть бесплатно>>\*\*](#)

## **6. Пишите эффективные объявления.**

Хорошая PPC-реклама - это та, которая может убедить и подвигнуть поисковика. Существует несколько подходов к этому:

- \* Скидочные предложения
- \* Отзывы
- \* Знаменитости/знаменитые спонсоры
- \* Гарантии возврата денег
- \* Бесплатные испытания или предложения образцов
- \* Халява
- \* Обратная психология
- \* Основные преимущества ("Похудеть")
- \* Прямые инструкции ("Нажмите здесь")

## **7. Поддерживайте профессиональный вид сайта.**

Содержимое вашего сайта должно регулярно обновляться и проверяться на наличие орфографических и грамматических ошибок. Не должно быть битых ссылок и изображений. Сайт должен быть простым - разработанным таким образом, чтобы посетителям было легко ориентироваться и загружать его. Включите контактную информацию, чтобы создать хорошее впечатление у потенциальных клиентов.

## **Максимальное продвижение в Интернете с помощью PPC**

У рекламы с оплатой за клик (PPC) есть свои преимущества и недостатки.

Бизнес в наши дни прибегает к различным мерам экономии, когда речь заходит о рекламе своих товаров и услуг. Это связано с высокими расценками на размещение рекламы в печатных изданиях и на телевидении. Но есть быстро развивающийся подход, который бизнесмены могут использовать, чтобы сделать свои услуги ближе к людям, - это интернет-маркетинг.

Одним из инструментов, вызывающих популярность интернет-маркетинга, является PPC-реклама. Это метод, используемый в поисковом маркетинге, который требует оплаты каждый раз, когда кто-то нажимает на объявление на вашем сайте. Обычно такое размещение происходит через процесс торгов. Если вы занимаете первое место по ключевым словам/фразам, вы обязательно окажетесь на первом месте во всех поисковых системах. Просто убедитесь в эффективности вашей рекламной копии, чтобы получить наибольшее количество кликов, необходимых для вашего бизнеса.

## **PPC - плюсы**

- 1.** Вам не нужно быть гением в области компьютерных технологий, чтобы запустить эту рекламную кампанию.
- 2.** Непосредственные результаты видны уже через несколько дней.
- 3.** Нет необходимости приводить сайт в соответствие с правилами SEO.
- 4.** Вы ничего не теряете, даже если не попадаете на первые места на страницах различных поисковых систем. Вы все равно всегда можете выбрать PPC-рекламу.
- 5.** Вы можете воспользоваться любой доступной поисковой системой.
- 6.** Вы можете ввести любое ключевое слово.

## **PPC - минусы**

- 1.** Фиксированные платежи каждый месяц в выбранную вами поисковую систему.
- 2.** Платите за каждый клик, полученный вашим сайтом. Иногда посетители оказываются просто конкурентами или людьми, разыгрывающими поисковые системы. В результате вы зря потратите деньги, вложенные в рекламу.
- 3.** Невозможность оплатить взносы в следующем месяце будет означать удаление вашего сайта из платных объявлений.
- 4.** Такую рекламу можно использовать только временно, потому что в долгосрочной перспективе с ней сложно справиться.
- 5.** Ценообразование с оплатой за клик может быть дорогостоящим в течение длительного периода времени, поэтому его следует прекратить после завершения рекламной кампании.

Но как именно PPC-реклама может увеличить трафик, лиды и продажи?

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНО КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ТРАФИК.** Все посетители вашего сайта уже рассматриваются как квалифицированные потребители или покупатели вашего продукта. PPC-реклама приводит к вам клиентов за меньшую цену.

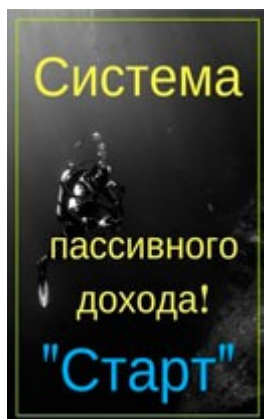
**МГНОВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ, МГНОВЕННАЯ ПРИБЫЛЬ.** Поисковые системы PPC позволяют быстро получить желаемые результаты.

Они обеспечат работу вашего сайта всего за несколько часов, что означает немедленное увеличение продаж.

**ПОСТОЯННОЕ ПОПАДАНИЕ В ТОП-ЛИСТЫ.** Это позволяет бесплатно вывести ваш сайт на первые строчки в результатах спонсорского поиска. Вам просто нужно выбрать ключевые слова, связанные с вашим сайтом и бизнесом, и разместить их на своих веб-страницах. После этого все готово.

PPC-реклама позволяет рекламодателям контролировать свои рекламные кампании. Рекламодатели могут эффективно таргетировать свою аудиторию и устанавливать собственную цену за клик. Рекламные сети PPC предоставляют платформу для определения желаемой аудитории по географическому признаку, тематике и отрасли. В этих сетях есть список сайтов издателей, на которых будут размещаться объявления.

Сети предоставляют инструменты для проверки того, как работает лимит оплаты за клик для определенного рекламодателя. Если он по-прежнему конкурентоспособен, будет ли он вообще включен в списки платного поиска или генерирует ли он продажи? Конечно, если рекламодатель сделал самую высокую ставку, тем больше шансов, что объявление будет замечено в поисковой системе. Эти сети также обеспечивают защиту рекламодателей от мошенничества с кликами. Эта рекламная система позволяет рекламодателям устанавливать дневной бюджет для своих объявлений, что позволяет меньше тратить на ненужные клики. Рекламодатель никогда не превысит свой бюджет.



### «Старт»

В курсе рассмотрены сайты для размещения рекламы, баннеров, набора подписчиков и заработка первых денег.

[Смотреть бесплатно>>](#)



В PPC-рекламе важны ключевые слова и фразы. Вы должны выбрать не менее 10 "очень специфических" ключевых слов, которые дадут вам лучший трафик в поиске. Затем напишите объявление креативно, но прямолинейно. Говорите правду о своем товаре или услуге и не лгите. Хорошо, если ваш товар или услуга не разочаруют тех, кто полагается на



обещания вашего объявления, но что, если будет иначе? Важна также ясность объявления. Не используйте очень расплывчатые формулировки. Указывайте важные детали, например, цену.

Важно! Не забывайте также о бюджете ставок. Не завышайте ставки, потому что вы только потеряете свои деньги, и не занижайте их настолько, что ваши объявления никогда не появятся. Проверьте, как соотносятся ваши доходы и расходы. Если вы не видите никакого прогресса, то, скорее всего, вам придется отказаться от рекламной кампании.

Все больше и больше рекламодателей используют PPC-рекламу, и она будет продолжать расти быстрее, чем любые другие методы онлайн-рекламы. С доходов Google в размере 3,14 млрд долларов в 2004 году до 95,35 млрд долларов в 2017 году стоимость клика также значительно выросла.

PPC-реклама - это новинка в интернет-маркетинге, и она будет развиваться в ближайшие годы. Для рекламодателей это означает увеличение доходов при меньших расходах на рекламу, экономию, увеличение продаж, хорошую отдачу от инвестиций (ROI) и эффективные рекламные кампании в ближайшие дни.

## **Как создать прибыльное управление PPC-кампанией**

Определенные ключевые слова или фразы, которые люди вводят в поисковую систему, приводят к сотням и сотням результатов поиска, относящихся к этому конкретному ключевому слову. Предприятия, которые хотят рекламироваться в сети с помощью PPC-кампании, должны придумать множество ключевых слов, связанных с бизнесом, который они ведут; таким образом, когда потенциальные клиенты набирают эти ключевые слова, это приведет их на их бизнес-сайт.

Это практически вся концепция, которая лежит в основе PPC. Вот как PPC-кампания приносит трафик на ваш сайт, с помощью выбора правильных ключевых слов, которые люди могут искать в сети.

Некоторые ключевые слова, как правило, стоят дороже других, особенно популярные. Очень важно выбрать правильные ключевые слова, чтобы получить максимальную отдачу. Вот почему важно грамотно управлять PPC-кампанией. Иногда лучше выбрать менее популярные ключевые слова, которые не так дороги, особенно если у вас ограниченный бюджет. Некоторые компании даже прибегают к помощи консультантов для управления своими PPC-кампаниями.

Существует множество экспертов, которые специализируются на управлении кампаниями PPC. Они разрабатывают стратегические планы и

оценивают потребности своих клиентов. Затем они придумывают PPC-кампанию, которая соответствует требованиям клиента.

Именно поэтому крупные онлайн-компании обращаются к профессионалам для ведения рекламной кампании PPC, ведь правильный набор планов потенциально может принести большую прибыль. Чем больше у вас ключевых слов, тем больше вы увеличиваете шансы на то, что клиенты будут кликать по этим ключевым словам, которые приведут их на ваш сайт.

Если вы ведете бизнес в Интернете и планируете запустить PPC-кампанию, рекомендуется приобретать ключевые слова, которые максимально связаны с темой вашего бизнеса. Таким образом, люди будут знать, что они получают, и не запутаются в содержании вашего сайта. Секрет в том, чтобы использовать ключевые слова или фразы, которые часто ищут, но стоят очень мало.

Чем дольше люди остаются на вашем сайте, тем выше вероятность того, что эти потенциальные клиенты совершат сделку.

Но прежде всего нужно заманить их на свою территорию.

Именно поэтому многие предприниматели тратят значительную часть своего бюджета на рекламу, так как знают, что правильная рекламная кампания может запустить процесс.

Кроме того, перед началом PPC-кампании вам следует провести небольшое исследование. Существует множество поисковых систем PPC, из которых можно выбирать. Те, кто менее известен, берут меньше за те же ключевые слова, которые вы найдете в более крупных поисковых системах PPC.

Самое замечательное в PPC-кампаниях то, что вы можете охватить всю мировую аудиторию. Реклама в Интернете означает глобальный маркетинг.

Большинство поисковых систем PPC требуют ежемесячной оплаты за свои услуги. Но если вы не будете вносить платежи, они автоматически уберут ваши объявления из своих поисковых систем. Поэтому убедитесь, что вы оплачиваете свои ежемесячные счета, чтобы все усилия, которые вы вложили в свою PPC-кампанию, не пропали даром.

Потенциальный доход, который можно получить, начав кампанию с оплатой за клики, весьма значителен. Именно поэтому многие онлайн-компании сейчас пытаются вступить в игру. Теперь, с правильным набором ключевых слов и грамотным планом управления кампанией PPC, как никогда ранее, онлайн-бизнес приносит большие деньги.

## Управление заявками PPC

Поисковые системы, такие как Google Adwords, предлагают верхние позиции среди спонсируемых объявлений для определенных ключевых слов/фраз, которые вы выбираете. Идея торгов заключается в том, что вы должны покупать/ставить ставки на ключевые слова/фразы, относящиеся к вашему бизнесу. Участник, сделавший самую высокую ставку, оказывается в верхней части списка результатов поиска, второй участник, разумеется, получает следующую строчку и так далее. Каждый раз, когда посетитель переходит на ваш сайт, вам придется заплатить ту же сумму, которую вы поставили на это конкретное ключевое слово.

PPC может быть очень дорогостоящим, отнимающим много времени и иногда не оправдывающим себя. Но если вы знаете, как выполнять пошаговые процедуры, PPC станет желанной заменой традиционной рекламе. Статья [«Плата за клик»](#) может быть полезна вам.

Если вы ищете в сети товары, статьи и аукционы, вы обычно вводите ключевое слово или набор фраз, которыми руководствуетесь при поиске. Вы используете либо Google, либо Bing Search, в зависимости от того, где вам удобнее и где вы обычно получаете наилучшие результаты. Как только вы нажмете кнопку поиска, сразу же появится длинный список ключевых слов или фраз, содержащих введенные вами ключевые слова. Первая или верхняя ссылка, которую вы увидели, скорее всего, является той, которая делает самые высокие ставки по введенному вами ключевому слову. Таким образом, бизнесмены получают желаемый результат: они получают рекламу, в то же время экономя и тратя только на те клики, которые им нужны и которые могут привести к потенциальным продажам.

Начать управление ставками PPC следует с определения максимальной стоимости клика (CPC), которую вы готовы заплатить за данное ключевое слово или фразу. CPC варьируется в зависимости от времени и даже от поисковой системы. Максимальная CPC может быть определена путем усреднения текущей стоимости ставок (ставки варьируются от \$0,25 до \$5). Среднее значение этих ставок должно использоваться в качестве максимального CPC для начала. По мере продвижения рекламной кампании будет определяться фактический коэффициент конверсии (превращение посетителей в потенциальных покупателей/продавцов), и вам, возможно, придется соответствующим образом скорректировать CPC (ставку торгов).

Когда вы начнете делать ставки, убедитесь, что вы используете различные стратегии ставок для разных поисковых систем. Поисковые системы имеют свои собственные PPC-системы, которые требуют различных подходов. Также стоит определить разные ставки на одни и те же ключевые фразы в разных поисковых системах.

Другое дело, что лучше не делать ставки на первое место по двум причинам: 1) это очень дорого и непрактично, и 2) серферы обычно пробуют разные поисковые запросы в разных поисковых системах, прежде чем выберут тот, который соответствует тому, что они ищут. Это вряд ли приведет к конверсии. Попробуйте сделать ставку на пятое место и продвигайтесь вверх.

Если вы уже постоянно участвуете в торгах PPC, пришло время разработать собственную стратегию участия в торгах. Важно отследить, какие сайты приносят основную часть вашего трафика, и определить рейтинг ваших платных объявлений. Это поможет вашей стратегии торгов быть эффективной, и вы также должны решить, где вы хотите разместить свое объявление. Обычно максимальный CPC ограничивает ваш выбор.

Пробелы в заявках (например, \$ 0,40, 0,39, пробел в заявке, 0,20, 0,19, 0,18) возникают, когда нужно значительно повысить цену, чтобы подняться на одно место в рейтинге PPC. Лучше всего, если вы воспользуетесь пробелами в ставках, заполнив их, чтобы накопить центы для других возможностей участия в торгах. Часто бывают ключевые слова, по которым стоит делать меньшие ставки, чтобы занять соответствующее место в списке и получить хорошее количество кликов и более высокий коэффициент конверсии, а не делать большие ставки, но иметь низкий коэффициент конверсии. Следует помнить, что перебор с ставками тоже не очень хорош, а лучше всего выбрать наиболее выгодную позицию для наиболее эффективной ставки.

Использование управления заявками с оплатой за клик для продвижения вашего сайта будет успешным только в том случае, если вы потратите время на создание множества списков во многих системах и изучение эффективности каждого списка. Таким образом, вы сможете извлечь максимальную выгоду из того, что потратите в процессе торгов. Главное - использовать необходимые меры предосторожности, чтобы опередить конкурентов.



## **AvisoBot - просмотр Youtube видео!**

Автоматизированный серфинг на буксе Aviso более 100 ссылок просмотров ютуб роликов каждый час и целые сутки. Запустил и забыл, программа прокликает все ссылки за вас в автоматическом режиме, выплаты автоматически. Программа однопоток

AvisoBot - это бот с просмотром Youtube видео роликов - для букса Aviso, бот умеет смотреть бесконечно Youtube ролики!

Есть подробная инструкция для запуска программы.

[Узнать подробнее>>](#)



## **Инструменты управления тендерами**

Чтобы добиться наилучших результатов, вы можете использовать инструменты управления торгами. Существуют принятые и одобренные инструменты управления, которые помогут вам в проведении торгов. Они делятся на два разных типа:

- \* Веб-основа (услуги по ежемесячной подписке) или,
- \* На базе ПК (приобретаемое программное обеспечение)

Инструменты мониторинга также могут помочь в отслеживании ключевых слов/фраз и поисковых систем на предмет того, какие из них чаще всего генерируют продажи, в целом и по отношению к стоимости клика. Это и есть то, что называется мониторингом возврата инвестиций (ROI).

Эти инструменты управления ставками могут включать в себя дополнительные функции, которых нет в доступных инструментах онлайн-маркетинга. Другие инструменты могут отслеживать ставки конкурентов, создавать отчеты для различных сторон и предлагать возможность взаимодействия с несколькими PPC-движками. Это особенно полезно для тех, кто управляет более чем сотней ключевых слов в нескольких системах PPC, чтобы повысить производительность и сэкономить время.

## **Денежные партнерские программы и партнерские программы с оплатой за клик**

На самом деле существует два типа партнерских программ РСС - те, которые выплачивают комиссионные на основе количества кликов, и другие, основанные на продажах. Схема с оплатой за клик гораздо популярнее, чем с оплатой за лид, потому что партнер получает деньги за один только клик по объявлению, независимо от того, купит ли посетитель у партнера или нет. К тому же вероятность того, что посетитель купит что-то у продавца-партнера, не так уж велика.

Важно! Выбирая партнерскую программу, внимательно читайте мелкий шрифт - некоторые программы с оплатой за клик получают соотношение количества людей, перешедших на ваш сайт, и реальных людей, кликнувших на рекламу. Если у вас очень целевой сайт, это может навредить вашим доходам.

### **Как мне начать?**

Конечно, вам необходимо иметь свой сайт. В зависимости от вашей целевой аудитории, выберите лучшую партнерскую программу, которая

наиболее связана с вашей темой. Например, ваш сайт посвящен плотницкому делу, тогда вы можете искать партнерские программы, которые продают инструменты, используемые в плотницком деле.

Однако если у вас нет сайта, это не проблема. [Вы можете создать сайт](#), посвященный абсолютно всем темам, например "Уход за собаками" или "Декорирование собственного дома". Но подождите, это еще не конец. Перед нами стоит дилемма - как увеличить трафик! Сначала нужно, чтобы интернет-серверы увидели ваш сайт, а затем рекламу.

### **Как увеличить трафик?**

Во-первых, создайте свой сайт таким образом, чтобы он привлекал пользователей Интернета. Всегда рекомендуется удобный сайт, чтобы клиенты знали, на что нажать. Обратите внимание на внешний вид и ощущение от рекламы. Если оно выглядит непрофессионально, скорее всего, пользователи просто проигнорируют его. Разместите объявление в стратегически важном месте - так, чтобы пользователи могли его хорошо видеть. Видимость объявления всегда важна.

Другой способ - разместить ссылку на свой сайт на форумах, в веб-сообществах, статьях в ezine или на досках объявлений. Однако этот способ требует больших усилий, что в первую очередь сводит на нет вашу цель получить легкие деньги! Главное - сделать что-то один раз и забыть об этом. Это все равно что поставить свой бизнес на автопилот. Чтобы поддерживать бизнес с оплатой за клик, обязательно отслеживайте активность сайта, чтобы быть в курсе того, сколько денег вы зарабатываете.



### **Как раскрутить блог**



Привлечение посетителей на сайт уже превратилось в целую науку. Но не стоит пугаться. Есть комплекс действий, четкое выполнение которых обязательно приведет ваш блог на самые высокие позиции выдачи поисковых систем. Сделать это может каждый. Самое главное - знать, что именно нужно делать.

Этому и посвящена данная книга с правом перепродажи. В ней раскрыты все секреты раскрутки блогов, все скрытые от непосвященных резервы повышения посещаемости. Внимательно изучите описанные методы, начните применять их на практике - и результат не заставит себя ждать!

[\*\*Узнать подробнее>>\*\*](#)



## **Могу ли я заработать больше денег?**

Если вы считаете, что можете перейти на следующий уровень, попробуйте двухуровневую партнерскую программу. Это дает вам право нанимать партнеров. Помимо денег, которые вы получаете от кликов на вашем сайте, вы также будете получать процент от прибыли, которую приносит ваш партнер. Некоторые компании дают от 30 до 50 % комиссионных со всех реферальных продаж.

Помните, что вы должны уметь управлять и контролировать свою партнерскую программу. Если вы сможете набрать больше партнеров, то сможете получать больше денег, даже не пошевелив пальцем! Выбирайте партнеров, которые, скорее всего, привлекут больше пользователей Интернета и принесут больше трафика. Вы просто должны знать нужных людей.

## **В заключение: К SEO или к PPC?**

Онлайн-сообщество - это большой рынок, который нельзя игнорировать, особенно если у вас есть интернет-бизнес. В Интернете можно найти тысячи, если не миллионы потребителей.

В то же время Интернет ставит перед вами совершенно иную задачу. Легкий доступ, который обеспечивает Интернет, также дает вам такую конкуренцию, какую только можно себе представить. Здесь слишком много народу.

Наличие веб-сайта недостаточно для того, чтобы ваш бизнес работал и мог конкурировать. Вы должны использовать другие альтернативы, чтобы дать возможность онлайн-сообществу получить доступ к вашему сайту при любом удобном случае.

Вы должны выставить свой сайт на всеобщее обозрение. Сделайте его известным. Он должен быть замечен. На него должны часто заглядывать потребители и серферы.

Инвестируйте в маркетинг своего интернет-сайта. В основном вам доступны два варианта: SEO и PPC. Эти два варианта, вероятно, являются наиболее предпочтительными альтернативами, которые вы можете получить для своего интернет-бизнеса в качестве стратегии поискового маркетинга.

### **1. SEO**

SEO расшифровывается как поисковая оптимизация. Некоторые исследования показывают, что 60 - 70 % пользователей Интернета

прибегают к помощи поисковой системы Google, чтобы найти сайты и страницы на любую интересующую их тему. SEO - это процесс, направленный на то, чтобы пользователи Интернета находили ваш сайт в верхних строчках результатов поиска. Таким образом, вы можете быть уверены, что будете заметны и сможете четко выделиться на фоне остальных.

Чтобы получить поисковую оптимизацию, вам придется построить на своем сайте часто попадающие в Интернет ссылки на страницы сайта. В процессе будет задействована IBLN или Independent Back-Linking Network, в которой сотни или даже тысячи страниц будут использоваться для продвижения конкретного сайта клиента.

В SEO нет необходимости платить за клики, хотя вам придется потратить время на исследования, чтобы получить благоприятное сочетание объявлений и целевой аудитории. Процесс SEO является долгосрочным. Он требует месяцев 6, не меньше, прежде чем будет достигнут нужный результат, но как только цель будет достигнута, вы обязательно получите стабильный источник прибыли.

## 2. PPC

PPC дает возможность рекламироваться в поисковой системе. Это спонсируемые объявления, которые вы видите при каждом поиске. Плата взимается каждый раз, когда посетитель или веб-серфер нажимает на любое из ваших объявлений. Сначала проводится процесс торгов. Тот, кто предложит наибольшую цену за клик, обязательно получит шанс оказаться первым в списке поисковой системы.

При таком способе рекламы вы все равно можете контролировать свою кампанию, поскольку создаете свое собственное объявление. Вы также сможете управлять целевой аудиторией и при этом не выходить за рамки своего бюджета. Большинство провайдеров PPC-рекламы позволят вам указать целевой рынок, либо по теме, либо по отрасли, либо по географическому положению. Вы также можете проверить, будет ли ваше объявление показано вообще и будет ли оно конкурентоспособным по сравнению с остальными.



### Генератор трафика

30 мощных способов получить на сайт неограниченное число посетителей.

[Узнать подробнее>>](#)



Есть несколько гарантированных преимуществ, когда вы максимально используете стратегию PPC.

- \* PPC позволяет размещать рекламу среди всего интернет-сообщества. Кроме того, его относительно легко настроить.

- \* На первый взгляд, PPC-реклама может показаться очень дорогой. Может ли случиться так, что кто-то кликнет на ваше объявление? Это определенно принесет вам большой счет без ожидаемой прибыли с вашей стороны. Если вас это сильно беспокоит, будьте уверены, что у вас есть защита. Сети способны распознавать мошеннические клики.

- \* Вы также можете установить бюджет на определенный период. Как только бюджет будет исчерпан целевым количеством кликов, ваши объявления перестанут отображаться до следующего периода, когда вы захотите их снова показать.

- \* Вы также сможете хорошо адаптироваться к изменениям требований и тенденций рынка.

Решая, какая из этих двух стратегий подойдет именно вам, подумайте о своих целях и ресурсах. Они определенно предлагают выгоды и преимущества, которые будут работать на ваше благо. Лучше всего оценивать эти две стратегии в соответствии с вашими краткосрочными и долгосрочными планами. Возьмите курс на PPC для краткосрочных целей и выберите SEO, если у вас есть долгосрочные цели.

Теперь для вас открыт весь мир. Просто убедитесь, что вы делаете то, что лучше всего подходит для ваших предпринимательских начинаний и видений. Секрет успеха находится в ваших руках. Просто хорошо изучите свои возможности, и вы получите именно то, чего хотите!



## **"50 способов привлечения трафика"**

В комплекте вы получите подробное руководство в PDF-формате с пояснениями к интеллект-карте. В интеллект-карте рассмотрены различные бесплатные способы привлечения трафика для привлечения аудитории без вложений. В видео уроке подробно рассказано про каждый из способов привлечения трафика, представленных на интеллект-карте. Также вы получите подборку полезных тематических материалов, которые помогут вам научиться зарабатывать в Интернете.



**[Получить бесплатно>>](#)**