

Электронная коммерция



www.ebookexe.ru

Электронная коммерция

Содержание:

3 Совета по использованию PLR Статьей
Как монетизировать сайт WordPress
Почему создание вашего списка рассылки важно
Создайте свой собственный членский сайт
Почему вам нужна фан-страница Facebook

3 Совета по использованию PLR Статьей

Есть много способов, которыми вы можете использовать plr, вот только 3 совета по использованию статей plr для максимальной выгоды.

1. Перепишите статью для каталогов статей и веб-сайтов Web 2.0.

Часто начало написания контента может вызывать стресс, поэтому использование статьи на plr в качестве отправной точки может снять этот стресс. Так как другие люди будут использовать ту же статью plr, что и вы, рекомендуется переписать статью перед ее использованием, чтобы она стала уникальной для вас как автора. На рынке существует множество различных программ для раскрутки статей, и после того, как вы переписали статью, вы можете запустить ее через это программное обеспечение, чтобы получить гораздо больше версий статьи, которые вы можете использовать. Затем вы можете использовать это в качестве контента для своего собственного сайта, каталогов статей и всех различных веб-сайтов 2.0, которые вы можете использовать для создания обратных ссылок на свой основной веб-сайт.

2. Объедините статьи plr в отчеты

Если у вас есть статьи на plr по одной и той же теме, вы можете легко собрать их вместе в логическом порядке и создать из них краткий отчет. С помощью этого отчета вы можете использовать его в качестве рекламного инструмента, чтобы раздать его новым подписчикам, подписавшимся на ваш список рассылки, отправить его на веб-сайты обмена документами или продать его вашему списку рассылки и посетителям сайта. Перед тем, как сделать это, часто рекомендуется отредактировать часть контента и персонализировать его, чтобы в нем был ваш голос.

Еще один отличный способ персонализировать его — создать для него экоковер с вашим брендом. Добавление графики — отличная идея, вы также можете добавлять в отчет связанные фотографии и изображения, чтобы сделать его еще более уникальным для вас. В Интернете есть множество сайтов с изображениями, на которых можно найти подходящие изображения для работы.

3. Переделайте статью PLR в видео

Вы можете обнаружить, что сотни людей используют ту же статью на plr, что и вы, особенно это касается бесплатных статей на plr. Один из способов извлечь дополнительную выгоду из этих статей — превратить их в видеоролики. Создавая видео из своих статей, вы можете затем размещать их во многих видеокаталогах, доступных в Интернете, и получать больше зрителей для своей статьи, а также создавать обратные ссылки на свой веб-сайт.

Очень легко создать видео из статьи, вставив статью в презентацию

PowerPoint и записав демонстрацию экрана с помощью программного обеспечения, такого как Camtasia. Еще один способ создать свое видео — использовать одно из многих программных приложений для преобразования видео в статьи, которые вы можете легко найти в Интернете.

Как монетизировать сайт WordPress

Если вы думали, что продажа собственных продуктов и услуг — единственный способ монетизировать ваш веб-сайт WordPress, то вас ждет угощение. Есть много способов монетизировать свой сайт и добавить дополнительные источники дохода, которые будут эффективно приносить вам деньги, пока вы спите! WordPress позволяет очень легко монетизировать ваш сайт, просто установив несколько соответствующих плагинов. Это настолько просто, что вы можете настроить его менее чем за 10 минут.

Самый простой способ монетизировать веб-сайт WordPress — добавить рекламный плагин, такой как Ad Squares Widget, который позволяет размещать партнерские баннеры на боковой панели или в любом другом месте вашего шаблона, где разрешены виджеты. Убедитесь, что баннеры, которые вы выбираете для размещения на своем веб-сайте, дополняют существующий контент вашего веб-сайта и представляют интерес для вашей целевой аудитории. После того, как ваши баннеры будут висеть как минимум месяц, неплохо было бы выяснить, какие партнерские баннеры приносят наибольшую прибыль с вашего веб-сайта. Многие владельцы веб-сайтов все время придерживаются одних и тех же баннеров, даже если они не привлекают кликов и покупок, будьте умны и используйте только те баннеры, которые на самом деле приносят вам дополнительный доход.

Многие интернет-маркетологи предпочитают также устанавливать плагин Google AdSense, чтобы их реклама соответствовала содержанию каждой страницы. На вашем веб-сайте есть много разных мест, где вы можете разместить эти блоки, включая заголовки, до и после контента и на боковой панели, однако вам разрешено не более трех рекламных блоков на странице. При настройке каналов AdSense отслеживайте, какие объявления приносят вам наибольший доход, изменяйте размер и размещение объявлений, чтобы найти комбинацию, которая даст вам максимально возможный доход для вашего веб-сайта.

Плата за просмотр — еще один способ монетизации вашего сайта. Существует несколько плагинов, которые позволят вашему посетителю просматривать ограниченное количество сообщений в блоге, а для того, чтобы прочитать больше, им необходимо заплатить небольшую плату. Вы также можете использовать метод оплаты за просмотр для видео, это хорошо работает, если вы создали обучающий веб-сайт с большим количеством видеороликов или постов с инструкциями.

Шагом вперед по сравнению с моделью оплаты за просмотр является сайт членства. Они становятся все более популярными среди владельцев сайтов. Если создание нового ежемесячного контента отталкивает вас, вы можете создать сайт с единовременной оплатой членства, не требуя добавления регулярного свежего контента. Существует множество различных моделей членства, подходящих для любого бизнеса в каждой нише, которые вы можете скопировать, если решите монетизировать свой веб-сайт, создав сайт членства.

Это всего лишь несколько способов, которыми вы можете монетизировать свой веб-сайт WordPress, реализовать эти идеи сегодня, и вы можете получить от них прибыль в кратчайшие сроки.



Мастер Wordpress

После прохождения этих 38-и видеоуроков Вы научитесь создавать действительно профессиональные сайты с огромными возможностями и огромным функционалом! Вы изучите не только движок WordPress, но и узнаете все тонкости и хитрости создания профессиональных блогов и сайтов, познаете секреты мастерства, узнаете как можно зарабатывать на своих блогах и сайтах, как их монетизировать, а также оптимизировать и раскручивать, и многое другое!

[Получить комплект >>](#)



Почему создание вашего списка рассылки важно

Спросите любого успешного интернет-маркетолога, и он скажет вам, что «деньги в списке». Под списком они подразумевают свой список рассылки, тех, кто решил получать электронные письма от этого конкретного маркетолога. Это может показаться очевидным для тех, кто находится в сети какое-то время, но есть много веб-сайтов, которые не имеют возможности зафиксировать адреса электронной почты посетителей на своем веб-сайте. Это означает, что они упускают возможность заработать гораздо больше прибыли, прилагая очень мало дополнительных усилий.

Возможно, вы слышали термины «холодный список» и «теплый список». Холодный список — это список подписчиков, с которыми давно не связывались, поэтому их ответы на любые электронные письма будут низкими. Тем не менее, теплый список — это когда владелец списка

регулярно связывается со своим списком, взаимодействует с ним и предлагает ему причину оставаться подписанным на этот список.

Наличие теплого списка очень важно, это не только означает, что любое предложение или призыв к действию, которое вы отправляете, получит лучший отклик, но также означает, что ваши коэффициенты конверсии будут выше. Ваш коэффициент конверсии – это количество людей, которые действительно покупают или совершают действия, деленное на общее количество подписчиков, которым вы отправляете электронное письмо. После того, как у вас есть список некоторое время, вы должны знать, каков ваш коэффициент конверсии для различных рассылок. Знание этой информации подскажет, насколько выгодным будет для вас каждый новый подписчик, а также существующие подписчики. Это основная причина, по которой создание списка рассылки важно: как только вы узнаете, каков ваш коэффициент конверсии, вы можете почти гарантировать, сколько денег вы будете зарабатывать каждый раз, когда отправляете продающее электронное письмо.

Чтобы сохранить список теплым, вам нужно сделать несколько вещей, а именно завоевать доверие со своим списком. Пусть ваш список немного узнает о вас, будьте доступны и регулярно отправляйте качественную, некоммерческую информацию и добавляйте только электронные письма о продажах и партнерские предложения. Будьте заслуживающими доверия в отношении предложений, которые вы рассылаете, никогда не рекламируйте нежелательные предложения только для того, чтобы заработать несколько долларов. Думайте о долгосрочной прибыли из своего списка, а не о быстрой прибыли, которая может разрушить ваше долгосрочное будущее.

К сожалению, некоторые интернет-маркетологи, услышав, что деньги находятся в списке, начинают спамить свои списки предложением за предложением, надеясь на этот большой день оплаты. Вашим подписчикам очень легко отказаться от подписки, и есть вероятность, что они никогда не подпишутся повторно, и на кону ваша репутация.

Существует множество способов создать свой список рассылки, и важно отметить, что, тестируя и измеряя, какие методы приносят больше всего подписок, вы можете создать высокоэффективную стратегию построения списка, от которой вы будете получать прибыль в течение многих лет.

Спросите любого успешного интернет-маркетолога, и он скажет вам, что «деньги в списке». Под списком они подразумевают свой список рассылки, тех, кто решил получать электронные письма от этого конкретного маркетолога. Это может показаться очевидным для тех, кто находится в сети какое-то время, но есть много веб-сайтов, которые не имеют возможности зафиксировать адреса электронной почты посетителей на своем веб-сайте. Это означает, что они упускают возможность

заработать гораздо больше прибыли, прилагая очень мало дополнительных усилий.

Возможно, вы слышали термины «холодный список» и «теплый список». Холодный список — это список подписчиков, с которыми давно не связывались, поэтому их ответы на любые электронные письма будут низкими. Тем не менее, теплый список — это когда владелец списка регулярно связывается со своим списком, взаимодействует с ним и предлагает ему причину оставаться подписанным на этот список.

Наличие теплого списка очень важно, это не только означает, что любое предложение или призыв к действию, которое вы отправляете, получит лучший отклик, но также означает, что ваши коэффициенты конверсии будут выше. Ваш коэффициент конверсии — это количество людей, которые действительно покупают или совершают действия, деленное на общее количество подписчиков, которым вы отправляете электронное письмо. После того, как у вас есть список некоторое время, вы должны знать, каков ваш коэффициент конверсии для различных рассылок. Знание этой информации подскажет, насколько выгодным будет для вас каждый новый подписчик, а также существующие подписчики. Это основная причина, по которой создание списка рассылки важно: как только вы узнаете, каков ваш коэффициент конверсии, вы можете почти гарантировать, сколько денег вы будете зарабатывать каждый раз, когда отправляете продающее электронное письмо.

Чтобы сохранить список теплым, вам нужно сделать несколько вещей, а именно завоевать доверие со своим списком. Пусть ваш список немного узнает о вас, будьте доступны и регулярно отправляйте качественную, некоммерческую информацию и добавляйте только электронные письма о продажах и партнерские предложения. Будьте заслуживающими доверия в отношении предложений, которые вы рассылаете, никогда не рекламируйте нежелательные предложения только для того, чтобы заработать несколько долларов. Думайте о долгосрочной прибыли из своего списка, а не о быстрой прибыли, которая может разрушить ваше долгосрочное будущее.

К сожалению, некоторые интернет-маркетологи, услышав, что деньги находятся в списке, начинают спамить свои списки предложением за предложением, надеясь на этот большой день оплаты. Вашим подписчикам очень легко отказаться от подписки, и есть вероятность, что они никогда не подпишутся повторно, и на кону ваша репутация.

Существует множество способов создать свой список рассылки, и важно отметить, что, тестируя и измеряя, какие методы приносят больше всего подписок, вы можете создать высокоэффективную стратегию построения списка, от которой вы будете получать прибыль в течение многих лет.

Создайте свой собственный членский сайт

Создание членского сайта — очень популярная бизнес-модель как для интернет-маркетологов, так и для владельцев бизнеса. Вот лишь некоторые из причин, по которым вам следует серьезно подумать о добавлении членского сайта в свой онлайн-бизнес, независимо от того, в какой нише вы находитесь.

Существует множество различных моделей членства, и легко выбрать ту, которая будет соответствовать как вашему стилю ведения бизнеса, так и потребностям вашего рынка. Проведите небольшое исследование в своей нише, чтобы узнать, какие другие сайты членства доступны. Это поможет вам определиться с вашей ценой и тем, что вам нравится и не нравится в существующих членствах, чтобы вы могли соответственно создать свои собственные.

Одним из самых больших преимуществ сайта с ежемесячным членством является то, что вы можете рассчитывать на регулярный ежемесячный доход от этого сайта с членством. Это может быть огромным бременем для вас, так как многие интернет-маркетологи не могут гарантировать свой доход из месяца в месяц. Это также добавляет дополнительную ежемесячную прибыль вашему бизнесу.

Еще одно преимущество создания сайта членства в том, что вам не нужно иметь весь контент готовым на протяжении всего срока членства. Важно создать контент первых месяцев, а затем вы можете запустить сайт членства и создать остальную часть контента позже. С доходом от запуска вы даже можете заплатить кому-то за создание контента для вас, что освободит вас для дальнейшего продвижения вашего членского сайта.

Если у вас уже есть контент, созданный в виде статей, отчетов, электронных книг, видео или программного обеспечения, вы можете использовать сайт членства, чтобы переупаковать этот контент. Вместо того, чтобы продавать его как один пакет, вы можете кормить содержимое каплями в течение нескольких месяцев и взимать соответствующую плату.

Выбирая лучшую модель членства для своего бизнеса, вы хотите, чтобы все было как можно проще. Чем проще вы все настроите, тем меньше головной боли у вас будет в дальнейшем. Существуют фиксированные программы непрерывности, что в основном означает, что продолжительность членства является фиксированной. Этот тип членства отлично подходит, если вы хотите настроить его, заполнить весь контент, а затем покинуть его, поскольку для обслуживания сайта не требуется слишком много усилий. Другая модель членства — это нано-сайты членства, где вы взимаете очень низкую ежемесячную плату, но срок членства не ограничен. В рамках этой модели у вас могут быть скидки на основные продукты и услуги, доступные только платным участникам.

Наличие сайта членства также позволяет вам продавать свои собственные и партнерские предложения на сайте членства. Предложите своим членам качественное членство с большой ценностью, и это будет лучшее деловое решение, которое вы когда-либо принимали.



Платный раздел для Вашего сайта

В этом видеокурсе максимально просто доступным языком объясняется как организовать платный раздел для вашего сайта. Инструмент, который для этого используется на данный момент абсолютно бесплатен. Система позволяет организовать следующее:



- Приём оплаты за доступ в автоматическом режиме;
- Организация закрытого доступа в раздел сайта;
- Организация платного доступа на определённое время;
- Настроить партнёрскую программу в один клик;
- Автоматический сбор контактов клиентов.

[Узнать подробнее>>](#)



Почему вам нужна фан-страница Facebook

Есть много причин, по которым вам нужна фан-страница Facebook для вашего бизнеса, и вот лишь некоторые из них.

У Facebook более 500 миллионов активных пользователей, и если у вас местный бизнес, у большинства людей в вашем районе будет учетная запись Facebook. Наличие фан-страницы — это бесплатная реклама для вас и отличный способ поддерживать связь с вашими клиентами, используя платформу, которую они регулярно используют. Если вы хотите расширить свой бизнес на новые рынки и области, то наличие фан-страницы также может помочь вам в этом. Facebook по своей природе поощряет вирусный маркетинг, что означает, что вашей информацией легко поделиться с другими, что еще более привлекательно.

Вы можете легко связать свою фан-страницу Facebook со своим веб-сайтом, а также ваш веб-сайт со своей фан-страницей и перекрестно продвигать друг друга. Facebook позволяет очень легко соединить их, позволяя посетителям вашего сайта присоединяться к вашей фан-странице с вашего сайта, а поклонникам с вашей фан-страницы переходить на ваш сайт.

Чтобы стать поклонником вашей фан-страницы, им нужно «лайкнуть» вашу страницу. Это небольшая кнопка в верхней части вашей фан-страницы со словом «нравится». Это заставляет Facebook начать показывать контент, который вы создаете на своей стене, чтобы он отображался в ленте новостей ваших новых поклонников. Facebook дает этой информации возможность очень легко стать вирусной. Это означает, что когда она появляется в ленте новостей ваших поклонников, они могут «лайкать» информацию, которой вы только что поделились, что позволяет всем их друзьям видеть, что им понравился ваш статус. Еще лучше, когда фанат делится вашим статусом. Когда вы делитесь своим статусом, ваша информация размещается на их стене, чтобы их друзья могли видеть ее целиком.

Как и многие другие владельцы бизнеса, вы можете использовать Facebook только в личных целях и не хотите смешивать свою деловую жизнь с личной. Это здорово, потому что в этом весь смысл фан-страниц Facebook. Наличие фан-страницы позволяет вам публиковать комментарии и общаться в сети как в своем бизнесе, а не в своей личной учетной записи.

На фан-странице Facebook вы можете установить различные приложения, которые помогут вам взаимодействовать со своими поклонниками. Вы можете поощрять своих поклонников оставлять комментарии или отзывы для других, создавать события, конкурсы, предоставлять обновленную информацию, начинать обсуждения, делиться фотографиями и видео, импортировать свои сообщения в блоге, список бесконечен. Также для тех, кто разбирается в технических вопросах, вы можете создать «вкладку открытия», которая является скрытой вкладкой на вашей фан-странице. Вкладка «Показать» видна только тем людям, которым понравилась ваша страница. Это отличный способ побудить людей полюбить вашу страницу, потому что за вашей вкладкой раскрытия вы можете иметь ссылки на бесплатные отчеты или видео, коды скидок, соревнования только для фанатов и т. д.

Фан-страницы Facebook — это онлайн-версия рекламы из уст в уста. Надеюсь, вам больше не нужны причины, по которым вам нужна фан-страница на Facebook, и начните со своей прямо сегодня.

Идеальный план продвижения через социальные сети

Как раскрутить свой бизнес, используя огромный трафик популярных социальных сетей. Это руководство покажет вам, как использовать Twitter, Google+, Facebook, YouTube и LinkedIn для продвижения своего бизнеса!

[Получить бесплатно>>](#)

