

ПОЛУЧИТЕ БОЛЬШЕ ТРАФИКА!

70 секретов привлечения трафика для роста лидов и продаж



ВНИМАНИЕ! Вы не можете продавать эту книгу ни отдельно, ни в составе какого-либо комплекта курсов (материалов в электронном виде).

Вы можете давать эту книгу бонусом за подписку на вашу рассылку и/или распространять его бесплатно любым незапрещённым способом.

НО! Вы можете приобрести права личной марки на эту книгу и делать что угодно с ней - изменять в любом виде содержание, дополнять что-то от себя, менять полностью оформление, вставлять любую свою рекламную информацию - на свои проекты, на партнерские продукты и т. д.;

Вы можете изменять как угодно все, что входит в комплект - от графики (есть все исходники в PSD) до сайта;

Книга по сути является шаблоном для дальнейшей модернизации. Вы можете использовать ее в таком виде, в каком она сейчас, либо модернизировать ее и сделать совершенно другим продуктом.

[Подробнее об этом предложении смотрите здесь>>](#)

Содержание

Введение

Блоги

Возможности сайтов

Видео

Бесплатные образцы

Работа в команде

Социальные сети

Написание

Интернет-реклама

Интернет-взаимодействие

Реальная реклама

Пресс-релизы

Распродажи

Другие советы

Заключение

Получите больше трафика!

70 советов по увеличению посещаемости для владельца любого сайта

Заработок в сети может казаться очень простым в теории, но на практике шаблонных инструкций оказывается недостаточно.

В интернет-предпринимательстве ключевую роль играет посещаемость.

Другими словами, чем больше посетителей, тем больше денег. Рост трафика вашего сайта может несколькими способами увеличить приток денежных средств, прежде всего, за счет увеличения количества потенциальных продаж, как с прямой оплатой, так и с комиссионными.

Однако эта книга написана не для того, чтобы обсуждать преимущества большого количества просмотров. Напротив, мы хотим поговорить о том, как увеличить количество просмотров. Итак, как же увеличить посещаемость вашего сайта?

Есть масса вариантов привлечения дополнительного трафика, но в этот раз мы сосредоточим свое внимание лишь на 70 из них, этого более чем достаточно для получения значительных результатов.

БЛОГИ

Созданные как подобию сетевых дневников, используемых для самовыражения, сегодня блоги стали популярным маркетинговым инструментом.

С ростом популярности блогов росло и качество платформ для блогов, и на сегодняшний день блоги уже совсем не похожи на развернутые сайты. Если рассуждать с позиций маркетинга, именно блоги оказываются залогом успешного продвижения.

1. Установите блог на WordPress.

Это очень упростит дальнейшие шаги, к тому же существует огромное количество плагинов для WordPress, созданных специально для привлечения трафика.

WordPress представляет собой набор программных компонентов, упрощающих задачи публикации и управления блогом. Но что делает WordPress действительно отличным инструментом, так это возможности устанавливать плагины - фрагменты кода, позволяющие достичь самых разнообразных эффектов.

Есть плагины даже для автоматической публикации записей. Плагины ShareThis и AddThis позволяют посетителям быстро и удобно поделиться вашим контентом со своими друзьями.

По сути, вам понадобится помощь в выборе необходимых плагинов, поскольку выбор огромен, а варианты не равноценны.

2. Регулярно публикуйте новые записи, чтобы блог оставался интересным и свежим.

Поддерживать живой и интересный статус блога всегда сложнее, чем начинать. Многие запускают личные блоги с одной лишь мыслью в голове, и как только она оказывается заключена в слова, на ум больше ничего не приходит, и новорожденный блог бесславно погибает.

Маркетинговые блоги подвержены той же болезни. Если вы хотите, чтобы ваш маркетинговый блог жил и приносил вам прибыль, следует регулярно публиковать записи. Идеальная частота - раз в день, но и раз в 3-5 дней - тоже неплохо.

Чем больше публикаций, тем активнее ваш блог выглядит в глазах поисковых систем, а это обеспечивает вам более высокую позицию в поисковой выдаче.

3. Придерживайтесь темы.

Если будете отходить от темы, читатели потеряют интерес. При естественном общении смена темы - обычное дело, более или менее ожидаемое.

Но когда дело касается не личных блогов, все обстоит по-другому. Люди ожидают, что вы будете придерживаться темы, и все, что окажется в вашем блоге, будет связано с вашими продуктами или услугами (кроме перекрестной рекламы - об этом позже).

По меньшей мере 95% вашего контента должно быть посвящено вашим продуктам или услугам. Поиск и подготовка контента, удовлетворяющего столь жестким требованиям, может стать непростой задачей, отсюда и сложности с поддержанием жизни в блоге.

4. Если вы все же решили сделать отступление от основной темы, обязательно разместите предупреждение.

Или же оставьте читателям возможность его пропустить (если оно будет частью более длинной публикации). Иногда уход от темы неизбежен, особенно если это может сыграть вам на руку.

Однако в таких случаях необходимо дать читателям возможность пропустить это отступление, если они заинтересованы только в ключевом материале вашего блога.

Если целая запись посвящена отвлеченной теме, пометьте ее предупреждением, или даже ярлыком "оффтопик" или "экстренный выпуск", чтобы читателям было легче сориентироваться.

Если же вы хотите коснуться смежной темы в более длинной публикации, либо предоставьте читателю возможность пропустить этот фрагмент, либо вплетите его в общую канву, сделав неотъемлемой составной частью публикации. В конце концов, если это важный аргумент в вашу пользу, то это уже не отход от темы.



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>>](#)

ВОЗМОЖНОСТИ САЙТОВ

По сравнению с блогами сайты имеют гораздо менее строгую форму, поэтому с ними очень просто перестараться. Как интернет-предприниматель, стремящийся увеличить трафик своего сайта, что-то вы делать должны, а чего-то должны избегать, чтобы в результате улучшить не только показатели посещаемости, но и сайт в целом.

5. Создайте страницу захвата контактов, побуждающую посетителей оставить свой адрес электронной почты.

Страница захвата контактов – далеко не новшество в маркетинге, но она по-прежнему эффективна. С ростом обеспокоенности интернет-сообщества кражей личных сведений или даже рассылкой спама посетители все менее охотно оставляют контактные данные.

В наши дни нужно просить их об этом вежливо и прямо - отсюда необходимость в простой странице захвата контактов. Сделайте ее настолько простой, насколько это возможно. Не нужно размещать сомнительные призывы в духе: "Получите нечто бесплатное в обмен на ваш e-mail".

Просто попросите оставить электронный адрес, ни больше, ни меньше.

6. Не размещайте на странице захвата контактов видео или другие объемные элементы.

Не отвлекайте пользователя от поставленной задачи. Человеческий глаз натренирован улавливать движение, именно поэтому наши предки выжили в дни первобытной охоты.

Если, к примеру, вы разместите на странице захвата контактов видео (или, еще хуже, видео с автоматическим воспроизведением), то рискуете бесповоротно отвлечь пользователя от заполнения формы на странице.

Помните, что страница захвата контактов нужна исключительно для добычи контактной информации, а не для продажи или продвижения продуктов либо услуг; посетители в изобилии получают это на других страницах.

Кроме того, такие элементы могут уменьшать скорость загрузки страницы и попросту раздражать.

7. Предоставьте посетителям возможность рассказать о вас друзьям, как только они завершат подписку или захотят покинуть сайт.

Это выглядит очень незамысловато, но в итоге может пополнить вашу базу подписчиков.

Когда людям действительно нравится то, что вы предлагаете, или если они знают тех, кому это придется по душе, дайте им возможность поделиться сведениями о вас с друзьями - куйте железо, пока горячо.

Помните, что полученными таким образом адресами нельзя злоупотреблять, поскольку они были оставлены не самими владельцами.

8. Добавьте выходные всплывающие окна с сообщениями вроде "специальное предложение" или "возможно, вам понравится".

Они отлично справятся с задачей рекламы ваших менее известных продуктов или услуг, либо подойдут для перекрестной рекламы.

Многие хитрые интернет-пользователи умеют блокировать подобные всплывающие окна, но подавляющее большинство обитателей интернета продолжают бороздить его просторы с минимальными мерами предосторожности, так что вам не о чем беспокоиться.

Не размещайте всплывающие окна на страницах сайта, ибо это раздражает пользователей.



Генератор трафика

30 мощных способов получить на сайт неограниченное число посетителей.

В книге собран всеобъемлющий список из 30 способов, которые помогут вам привлечь неограниченный трафик на свой сайт. Достаточно потратить какое-то время на реализацию тех способов, о которых рассказано в книге, и вскоре вы получите хороший трафик на сайт.

[Получить бесплатно>>](#)

ВИДЕО

Ворвавшись в интернет, YouTube сдвинул его парадигму. Оно и понятно, поскольку видео оказывает то чувствительное влияние на людей, которого лишены другие формы подачи информации.

Некоторые возражают, что философия "самотрансляции", предложенная YouTube, стала стимулом для развития Web 2.0, где контент, создаваемый пользователями, становится основным контентом сайта. Неудивительно, что популярность видео с тех пор значительно выросла, и сегодня видео стало банальностью.

Интернет-предприниматели могут использовать эти видео для собственного продвижения, но при этом важно помнить об умеренности.

9. Ссылайтесь на видео или встраивайте их в свои публикации - так вы привлечете трафик как на свой сайт, так и на свой канал.

Насколько страница захвата контактов не подходит для различных видео и других тяжелых элементов, настолько для них уместна главная страница сайта.

Однако, по-прежнему остается актуальной граница хорошего тона и неуместности. Не перестарайтесь с мигающими картинками и прочими ухищрениями.

Если вам нужно разместить несколько видео за раз, больше подойдет отдельная публикация. Обязательно удостоверьтесь, что видео не начнут воспроизводиться автоматически.

Разумеется, если вы размещаете в блоге видео из собственного аккаунта видеохостинга, там тоже засчитываются просмотры.

10. Попробуйте Vimeo.

Это как YouTube, но менее популярный и не считается сборником бесполезных видео, каким иногда кажется YouTube.

YouTube заработал репутацию хранилища глупых, неостроумных - словом, бессмысленных видео, хотя и содержит огромное количество полезных материалов.

Vimeo содержит некоторое количество таких же бессодержательных записей, но не заработал столь плохой репутации.

К тому же размещение видео на не самом популярном видеохостинге может означать лучшую буферизацию из-за меньшего размера базы пользователей.

11. Viddler - еще один видеохостинг, который можно попробовать.

Преимущества размещения видео на Viddler те же, что и у Vimeo. Viddler также является крупным видеохостингом, предлагающим надежный сервис и разумную скорость буферизации.

12. Запишите видеоответ.

Когда кто-то задает вопрос, на который вы хотите ответить, попробуйте записать видеоответ, который может оказать большее влияние, чем простой текст.

Создание видеоответа потребует больше усилий, чем написание простого текста, но затраченные усилия будут оценены клиентами.

Они почувствуют более тесную связь с вами, поскольку вы будете "идентифицироваться" с ними и будете испытывать желание приложить усилия, чтобы создать нечто столь же значительное.

К тому же если вам повезло быть симпатичным, это отличный способ воспользоваться своим природным магнетизмом. Если вы не уверены, что будете хорошо выглядеть перед камерой, пересмотрите запись, отметьте свои ошибки и исправьте их.

При необходимости возьмите несколько уроков по выступлениям на публике.

13. Размещайте видео на нескольких сайтах.

Если использовать нужные программы, публиковать видео сразу на нескольких видеохостингах несложно. Разместить видео на одном сайте легко, на двух-трех - тоже несложно.

Если сайтов больше, то это становится просто утомительной тратой времени. Программы вроде Traffic Geyser могут помочь извлечь максимальную выгоду из автоматизации процесса. Traffic Geyser работает не только с видео.

Разумеется, вы ожидаете, что нужно будет заплатить за программу, поскольку создатели чаще всего - такие же интернет-предприниматели, как и вы.



Топ YouTube за 3 дня, реактивный магнит для рефералов

Эта книга является пошаговой инструкцией, так как в ней максимально внятно и четко изложено, о привлечении рефералов, клиентов или подписчиков в ваши проекты, с помощью Youtube. Вы получите четкий план, по которому вам нужно будет действовать, чтобы добиться результатов на этой же неделе.

[Получить бесплатно>>](#)

БЕСПЛАТНЫЕ ОБРАЗЦЫ

Что может быть лучше хорошего товара или услуги? Хороший товар или услуга, которые достаются бесплатно. Это давно известная истина.

Умный предприниматель может использовать бесплатные образцы для создания не прямых источников дохода. Они могут влететь вам в копеечку, но если в итоге вы останетесь в прибыли, то все в порядке.

В век цифровых продуктов стало легко раздавать бесплатные продукты, поскольку создание копии - дело пары кликов мышкой.

14. Людям нравится получать вещи бесплатно, так что время от времени устраивайте розыгрыш или конкурс.

Называйте это потребительским или капиталистическим мышлением, но люди сразу оживляются, учувя бесплатные продукты.

К сожалению, это результат современного капитализма, особенно маркетинга, - он вынуждает людей искать подвох, если предложение им кажется слишком хорошим.

Такая щедрость вызывает у людей подозрения, и мы не вправе их за это винить.

Помните, что раздавать вещи классно, но когда раздают слишком много, это выглядит подозрительно.

15. Добавляйте к покупкам подарки, чтобы увеличить полученную ценность.

Один из замечательных способов повысить ценность ваших продуктов - дополнить их подарками. Скидки на последующие покупки - это замечательно, но ничто не превзойдет бесплатный высококачественный продукт.

Правило подозрительных раздач продуктов здесь тоже применимо. Более того, это отличная возможность избавиться от менее удачных позиций вашего ассортимента. В случае с цифровыми продуктами раздача бесплатных образцов - дело еще более простое и гибкое.

Чем выше получаемая ценность ваших продуктов или услуг, тем больше вероятность того, что клиенты к вам сами вернутся и друзей приведут.

16. Крупные раздачи эффективнее маленьких, но регулярных раздач, так что учитывайте это, когда будете планировать раздачи.

Когда речь идет о раздаче, руководствуйтесь правилом: чем больше, тем лучше. Поэтому лучше проводить более обширные, но редкие раздачи, чем регулярные небольшие акции.

И хотя регулярные акции повышают стабильность потока прибыли и трафика, они не производят такого сильного впечатления, как большие акции.

Приурочить большую раздачу к празднику - отличная идея, поскольку в предпраздничные дни люди охотнее расстаются с деньгами; используйте свои бесплатные образцы, чтобы побудить их купить хорошие товары.

РАБОТА В КОМАНДЕ

Где один не сможет, другой поможет.

Объединение усилий с другими интернет-бизнесменами открывает перед вами множество возможностей для продвижения, а также позволяет использовать более широкий круг ресурсов для большего эффекта.

Фокус в том, чтобы найти коллег, которым можно доверять. Главное - удостовериться, что каждая из сторон выполняет свои обязанности.

17. Работайте с другими интернет-бизнесменами.

Сотрудничество с другими интернет-предпринимателями может помочь всем сторонам привлечь больше трафика. Упоминание продуктов или услуг остальных компаньонов в публикациях - отличный способ стимулировать кросс-трафик.

Возможно, вам придется поломать над этим голову, особенно если вы продвигаете продукты разного типа, и это может стать кошмаром, если вы - прямые конкуренты. Однако такой вариант не стоит упускать из виду.

18. Ссылки на другие сайты.

Ссылайтесь на сайты других интернет-предпринимателей и получайте от них обратные ссылки в разделе "Наши партнеры" или "Больше интересных материалов здесь".

Помимо менее постоянных ссылок, появляющихся в публикациях и записях, вы можете побудить более длительное сотрудничество

и взаимное продвижение, разместив ссылки друг на друга в сайдбаре или в меню.

Таким образом клиенты скорее попадут в сеть взаимных ссылок и обеспечат более длительное сотрудничество между вашими двумя сайтами - что может быть интерпретировано как знак доверия.

19. Продвигайте партнерские услуги или продукты.

Когда клиент совершает покупку, поместите в форму подтверждения заказа предложение партнерского продукта или услуги, и пусть ваш партнер сделает то же для вас.

Это простой способ заработать комиссионные и между делом привлечь дополнительный трафик. После подтверждения заказа перенаправьте посетителей на страницу с рекомендациями или соорудите всплывающее окно с тем же посланием.

Вы получаете деньги за продажи, так почему бы не открыть возможность немного заработать на комиссионных - как насчет "двух зайцев"?

20. Предложите бесплатные материалы от партнеров, и пусть они сделают то же самое для вас.

Самостоятельная раздача образцов и бесплатных материалов эффективна, но если это делают для вас другие люди, она еще эффективнее.

Позвольте партнерам распространить ваши бесплатные материалы, и вы увеличите свою посещаемость, поскольку покупатели станут искать их источник.

21. Спонсорские мероприятия.

Если вы можете набрать достаточно людей, можно организовать спонсорские мероприятия или публичные компании вроде местных музыкальных групп или спортивных команд.

Главное преимущество работы с другими интернет-предпринимателями - возможность использовать объединенные ресурсы. Спонсирование местных клубов, команд и музыкальных групп - отличный способ заработать немного реальной публичности и распределить затраты между многими людьми, что делает его менее болезненным и более финансово привлекательным.

22. Электронные письма для ваших партнеров.

Когда вы посылаете клиентам обычные письма, в них можно помещать предложения от своих партнеров. Как активный интернет-бизнесмен вы, наверное, регулярно или время от времени рассылаете письма своим подписчикам.

Эти письма перкрасно подойдут, чтобы представить подписчикам ваших партнеров. Будь то ссылки в тексте или в разделе "партнеры", или даже ссылки в футере письма, вы можете увеличить трафик партнеров, и предполагается, что они сделают то же для вас.

23. Принимайте участие в обмене трафиком.

Обмен трафиком - сервис, где вы можете получить посетителей на свой сайт, если посетите другие сайты, участвующие в программе - отличный вариант для начинающего интернет-бизнесмена. Когда речь заходит о непосредственном увеличении объема трафика, вы

можете взять управление в свои руки, или, по крайней мере, управлять указательным пальцем.

Благодаря механизму обмена вы можете "обменивать" свои визиты на посещения других интернет-бизнесменов. К тому же это возможность повстречать единомышленников по привлечению трафика или по бизнесу.



Могущество фото-трафика

Как получить огромный трафик с помощью фотографий из социальных сетей

В этой электронной книге раскрываются методы использования фотографий на Facebook, бесплатных блог-сайтах (в частности, на Tumblr) и Twitter для формирования огромного трафика. Это руководство содержит пошаговые инструкции и скриншоты для создания и настройки страниц на Facebook и блогов на Tumblr, а также анализ практических примеров Facebook страниц, которые собирают огромный трафик с помощью фотографий.

[Узнать подробнее>>](#)

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Смысл социальных сетей - в создании и поддержании связей между людьми, а также в обмене информацией. Как интернет-бизнесмен, вы можете использовать профиль в социальной сети, чтобы держать людей в курсе ваших последних новинок и новостей вашего бизнеса.

24. Зарегистрируйте учетные записи на таких сайтах, как Facebook и MySpace, а затем зарегистрируйте профили для своего бизнеса.

Многие социальные сети предлагают бизнес-пользователям создавать отдельные учетные записи, отличные от обычных пользовательских профилей. Эти особые аккаунты имеют больше функций, но обычно стоят денег.

Однако использование таких профилей предоставляет вам большую свободу для публикации большого количества контента, не нарушая правила пользования ресурсом. Сравните это с бизнесменами, использующими личные страницы в качестве миниатюрных магазинов, которых рано или поздно выслеживают и заставляют закрыться.

Помните: важно начинать вести свой бизнес по правилам и никогда их не нарушать.

25. Когда ищете, кого бы пригласить в "друзья" или "фолловеры", постарайтесь сосредоточиться на тех, кого может заинтересовать ваше предложение.

Как бы ни назывались социальные связи в различных соцсетях, стоит обращать внимание на то, что людям нравится, а что нет.

Простой взгляд на страницу профиля может дать вам полезную информацию. Если в профиле есть публикации, вы тоже можете на их основе сделать некоторые выводы. Конечно, это может отнимать много времени, но зато у вас есть шанс найти подходящего человека.

26. Если вы сможете наладить связь с людьми, имеющими влияние в своих социальных кругах, они смогут пригласить своих друзей зафрендить вас.

Это и есть те "подходящие люди", о которых мы говорили выше - люди с сильными мнениями, которые могут оказывать влияние на мнение своих подписчиков.

Это похоже на раздачу рекомендаций по сарафанному радио. Чем более влиятелен человек в своих социальных кругах, тем вероятнее он побудит своих подписчиков подписаться на вас.

27. Используйте сервисы микроблоггинга.

Использование сервисов микроблоггинга наподобие Twitter или Plurk может упростить оповещение подписчиков о кратких новостях и полезной информации.

"Быстро и кратко" - негласный девиз этих невесомых социальных сетей, но они могут быть чрезвычайно полезными. Если вы хотите чем-то быстро и просто поделиться, обратите внимание на микроблоггинг. Вам понадобится разобраться в сервисах коротких ссылок, поскольку сервисы микроблоггинга предоставляют очень ограниченное количество символов для публикаций.

28. Используйте Ning или SocialGO.

Ning.com - это легкая в использовании платформа, которая отлично подходит для создания профилей для социальной сети. SocialGO похож на Ning и представляет собой еще одну социальную сеть.

Поиск таких альтернативных социальных сетей может быть полезен, поскольку позволяет войти на определенные рынки. Несмотря на обманчивое впечатление, на Facebook сидят далеко не все, и существует несколько сообществ, предпочитающих эти менее популярные соцсети.

Выражение "затерянные золотые рудники" здесь более чем уместно.

29. Используйте социальные сети для бизнеса.

Социальные сети, ориентированные на бизнес, такие как LinkedIn и Plaxo, отлично подходят для налаживания бизнес-контактов и построения сетей, более четко ориентированных на бизнес.

Несмотря на то, что такие сайты более сухие и располагают куда меньшей базой пользователей и контента, они созданы специально для бизнеса и самозанятых специалистов.

Проще говоря, если вы - член такого сообщества, значит, вы заинтересованы в налаживании деловых связей в качестве работника, работодателя, партнера, покупателя или продавца.



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>>](#)

НАПИСАНИЕ

Возможно, вы будете озадачены графикой и спецэффектами на современных сайтах, но если разобраться, именно продающий текст делает основную работу. Во многих кругах писательский навык недооценивается, и хорошие копирайтеры встречаются не часто.

Хорошие продающие тексты на сайте жизненно важны, в то время как плохие продающие тексты наверняка разгонят всех потенциальных клиентов.

Не всякий отличается врожденной грамотностью, но это еще не значит, что его не оттолкнут грамматические ошибки.

Неспособность сформулировать мысль – это не просто ошибка. На каком бы языке ни был ваш сайт, приложите все усилия, чтобы на нем были идеальные с точки зрения грамматики тексты.

31. Пишите полезные, информативные статьи.

Они должны касаться предлагаемых вами продуктов или услуг; размещайте их в каталогах статей. Это называется продвижением статьями.

Идея в том, чтобы представить сайт как источник полезной информации, а также потенциально полезных продуктов. Если это уместно, разместите в контенте ссылки на свой сайт. Убедитесь, что это позволено условиями использования каталогов статей.

12 рецептов вкусных статей

Теперь вы всегда будете знать, о чём и как вам написать статью, которую купят ваши заказчики!



Неиссякаемые идеи для новых статей. Правильное их воплощение. Продающие Заголовки. Подробные инструкции по написанию каждой статьи. Шаблоны для статей. Примеры статей по каждому рецепту. Полезные советы копирайтерам. Практика и Теория в одной книге.

[Узнать подробнее>>](#)

32. Наймите писателя.

Если вы не сильны в написании текстов, всегда можно нанять того, кто будет их писать за вас - в интернете можно найти множество писателей, и некоторые из них пишут вполне прилично, причем за небольшой гонорар.

Неудивительно, что многие люди боятся писать публикации, и это может мешать развитию навыков. Если вы не хотите терять время, заставляя себя стать лучше, наймите того, кто уже преуспел на писательском поприще.

33. Используйте программы, публикующие статьи за вас.

Существуют компьютерные программы, которые могут публиковать статьи одновременно на несколько сайтов, и с их помощью можно достичь большего эффекта с меньшими усилиями.

Размещение статьи на полдюжины или более сайтов - дело утомительное, так почему бы не препоручить его программам? Пожалуй, самая сложная часть использования программы - предварительная настройка, в дальнейшем понадобится сделать лишь пару кликов - и статьи опубликованы.

34. Гостевые публикации.

Гостевые публикации, или написание статей для других сайтов под собственным именем - отличный способ получить немного взаимного трафика, особенно если сайт, для которого вы пишете, посвящен той же теме, что и ваш.

Это отличный способ извлечь максимальную пользу из популярности другого сайта. Конечно, для этого понадобится подготовить превосходный контент.

Плохо написанный текст, размещенный на популярном сайте, точно не принесет вам поклонников. И наоборот, вы можете пригласить какую-нибудь знаменитость написать для вашего сайта, или можете провести с ней интервью и опубликовать у себя расшифровку.



Практический рерайтинг за 20 минут

В книге описывается рабочая авторская методика рерайта (быстрое создание уникальных текстов на основе чужих текстов). Дается подробное описание методики, приводятся демонстрационные практические примеры рерайта с разбором ошибок, плюсов и минусов. Прочитав эту книгу, можно быстро освоить азы и технику рерайтинга, узнать необходимые приемы и секреты, получить практические навыки рерайтера и копирайтера. В этой теме есть много нюансов и "подводных камней", о которых можно узнать, прочтя эту книгу.

[Скачать первые две главы бесплатно>>](#)

ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА

Интернет-реклама - это хлеб насущный интернет-маркетинга, поэтому данный раздел точно будет вам полезен. Помните, что большинство этих сервисов предлагаются несколькими конкурирующими компаниями, так что оглядитесь и найдите лучшую цену.

Разумеется, по бросовой цене ожидать качественных услуг не стоит.

35. Используйте рекламу с оплатой за клик (PPC).

Вы заявите о себе, оплачивая лишь переходы по рекламной ссылке. Оплата за клик - затратноэффективный способ привлечения посетителей на свой сайт.

Ваша реклама распространится по всей сети, и вам придется платить за каждого уникального пользователя, кликнувшего на вашей рекламе, а не за то, что он просто увидел эту рекламу.

36. Оплата за действие (CPA) - также разумный выбор, еще более гибкий, чем PPC.

Оплата за действие даже более затратноэффективна, чем PPC, поскольку вы можете платить лишь тогда, когда посетитель сделает нечто более полезное, чем просто зайти на сайт - например, заполнит форму или дойдет до страницы захвата контактов. Оплата за выполненное действие обычно выше платы за уникального посетителя.

37. Баннерная реклама кажется старомодной, но ее по-прежнему можно встретить по всему интернету, так почему бы не попробовать?

Не столь затратноэффетивная, но более простая в управлении, она по-прежнему является стандартным вариантом для интернет-бизнесменов по всему миру. Различные компании, занимающиеся интернет-рекламой, предлагают различные объемы и цели, так что оглядитесь и выберите тех, кто вам больше по душе.

38. Реклама в электронных журналах.

Это регулярные или относительно регулярные публикации с целевой аудиторией, которая может пересекаться с вашими бизнес-интересами.

На самом деле, если интересы целевой аудитории электронных журналов совпадают с вашим предложением, они могут послужить источником огромного объема высококачественного трафика. Однако помните, что ваши конкуренты также воспользуются этой тактикой.

39. Может пригодиться и реклама на сайтах с цифровой тематической рекламой.

Здесь обитают еще большие толпы, но никогда не знаешь, кто именно зайдет на этот сайт, так что размещение рекламы на таких сайтах - неплохая идея. К тому же это очень дешево.

40. Интернет-радио понемногу завоевывает популярность, так что реклама на онлайн-радиостанциях - тоже хорошая идея.

Реклама на таких цифровых радиостанциях означает существенные вложения, но это то, от чего активная часть аудитории не сможет отмахнуться.

41. Сайты для создания базы подписчиков имеют множество электронных адресов, так что можно взять немного адресов и добавить в свою базу для рекламной рассылки.

Для интернет-бизнесменов, работающих через электронную почту, это подлинная гора сокровищ. Вообще говоря, такие сайты содержат электронные адреса людей, проявивших интерес к продвигаемым продуктам, но всегда есть вероятность, что в глазах получателей вы будете выглядеть спамером.

42. AdSense от Google - это система контекстной рекламы, которая может доставить вашу рекламу более точно и нужным людям.

AdSense учитывает метаданные и "описание" контента страницы, и отбирает для отображения релевантную рекламу.

Например, если интернет-страница посвящена игре, основанной на сценах воздушного сражения, то на ней может появиться

реклама моделей истребителей или выставки бипланов в музее, или даже реклама лётной школы. Эта подстройка к контексту обеспечивает больший интерес зрителя и, таким образом, более высокую эффективность рекламы.

43. Занесите свой сайт в каталоги сайтов.

Это улучшит ваше онлайн-присутствие, а также поможет попасть в поле зрения определенной аудитории.

Вместо того, чтобы ждать, пока поисковые боты придут и проиндексируют ваш сайт, вы можете предпринять активные действия и разместить сайт в каталогах самостоятельно. Некоторые люди, особенно те, кто ищут похожие сайты, будут обращаться к таким каталогам.



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>>](#)

ИНТЕРНЕТ- ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Увеличение трафика означает не просто привлечь людей, которые приходят и уходят, а сделать так, чтобы они остались и привели друзей. Высокоактивные сайты не просто привлекают людей и отпускают их, но и обеспечивают высокий уровень активности пользователей.

Помните, что уровень активности вашего сайта также влияет на его позицию в поисковой выдаче, так что очень рекомендуется поддерживать его на высоте.

44. Зарегистрируйтесь на форумах.

Участвуйте в обсуждениях на форумах и вносите свой вклад, регулярно взаимодействуя с пользователями, вместо того, чтобы командовать ими.

Если это ваш форум, разумно пользуйтесь своей властью. Что еще важнее, принимайте активное участие в обсуждениях, которые вас интересуют или как-то связаны с вашим бизнесом. Если вы владелец форума, тогда такого рода участие позволяет участникам чувствовать, что вы серьезно настроены слушать и поддерживать с ними связь, и простой человеческий отклик - оценить и принять это.

45. Используйте автоответчик.

Правильно настроенный автоответчик поможет снизить рабочую нагрузку и повысить качество обслуживания клиентов и их удовлетворенность, к тому же вы сможете ненавязчиво использовать ссылки.

Автоответчик - хитрая штука, так что его сперва нужно настроить. Однако, раз настроив автоответчик, вы обнаружите, что жизнь стала намного проще.

46. Предоставляйте качественный контент посетителям с сайтов социальных закладок.

Вы можете использовать такие сайты социальных закладок, как Digg, Reddit и StumbleUpon, чтобы максимизировать популярность сайта среди пользователей, но прежде следует удостовериться, что ваш сайт исключительно качественный, иначе все усилия пойдут насмарку.

Помните, что сила социального суждения работает в обоих направлениях. Здесь никогда не угадаешь наеврняка, ибо никогда не знаешь, как тебя воспримет аудитория. Хуже того, люди зачастую воспринимают реакцию первого человека как пример для подражания, а это значит, что первые несколько посетителей во многом зададут тон восприятию вашего сайта.

47. Комментируйте и делитесь своими идеями.

Старайтесь быть релевантным, не размещайте в своей форумной подписи слишком много рекламы.

Добавляйте свои комментарии и озвучивайте мнения, но всегда оставайтесь на той же волне, что и остальные участники. Вставляйте ссылки по мере необходимости; убедитесь, что ваша подпись на форуме содержит минимум рекламного контента. Помните, что вы балансируете на тонкой грани, отделяющей "спамера" от "пользователя с рекламными намерениями".

48. Отвечайте на вопросы на Yahoo! Answers и не упускайте возможности упомянуть свой сайт.

Yahoo! Answers - это сообщество, которое позволяет людям задавать вопросы и получать ответы от других членов сообщества.

Будьте предупредительны и честны, постарайтесь предоставить действительно полезные советы. Есть и другие подобные сайты, иногда посвященные специфической теме, но общая идея заключается в том, чтобы найти подходящие вопросы, а затем проскользнуть в ответы со своей рекламой, если есть такая возможность.

49. Писать регулярные рассылки для своих подписчиков - отличный способ держать их в курсе дела и не давать о себе забыть.

Эти рассылки обычно отправляются на электронную почту, но иметь на сайте копию, хороший продающий текст - неплохая идея, поскольку она дает новым посетителям представление о том, что они здесь получают, а также поддерживает ваших регулярных посетителей и клиентов.

РЕАЛЬНАЯ РЕКЛАМА

Если вы ведете бизнес в Интернете, это еще не повод отказываться от рекламы вне интернета. Реклама в реальном мире может сработать не хуже. Другие компании приглашают потребителей реальной рекламы посетить реальные офисы - а вы пригласите их на свой сайт.

50. Реклама в газетах.

Все больше и больше компаний используют тематическую рекламу в газетах и направляют людей на свои сайты - вы можете поступить так же. В этом есть смысл, поскольку URL (особенно укороченный) дает удобную возможность уместить большое количество информации на небольшой площади.

Конечно, помимо рекламируемого адреса поднадобится разместить еще один продающий текст, но для подробной информации заинтересованные стороны могут посетить упомянутый сайт.

51. Распечатайте афиши и разместите их на досках объявлений или в других дозволенных местах.

Это могут быть доски объявлений в общественных местах или даже в местных магазинах. Вы можете разместить их даже в кофейнях, с разрешения менеджера.

Вы можете воспользоваться ухищрениями вроде отрывных купонов с кодами скидок и прочего в том же духе.

52. Подготовьте флаеры и с улыбкой раздавайте их людям, либо поместите их на автомобили под дворники, или еще как-нибудь распространите.

Выбирайтесь на свежий воздух, погрейтесь на солнышке и разомнитесь, пока будете продвигать свой бизнес. К флаерам применимы те же принципы - избегайте слишком ярких цветов или слишком громких обещаний.

Только вам решать, насколько модными должны быть ваши флаеры, но вам всегда нужно придерживаться правильного отношения, чтобы люди действительно взглянули и изучили, что это вы им вручили.

53. Если вы увидите, что кто-то читает вашу афишу, можно подойти и поговорить об этом.

Это может быть очень эффективно с точки зрения конверсии зрителей в клиентов, но требует больших усилий и определенной доли удачи.

Люди довольно подозрительно относятся к незнакомцам, которые подходят с намерением заговорить, так что первым делом нужно представить себя и свой бизнес. Если они не станут слушать, вежливо дайте им уйти. Прежде всего будьте корректны, вежливы и обаятельны.

54. Визитные карточки помогают представиться и лично прорекламировать свой бизнес.

При встрече с потенциальными бизнес-контактами визитки оказываются как нельзя более кстати, поскольку они могут максимально упростить обмен контактной информацией. К тому же они служат напоминанием каждый раз, когда попадаются на глаза, поскольку незаинтересованный человек забудет о вашей беседе почти мгновенно.

55. Используйте сарафанное радио.

Поговорите с друзьями и семьей о том, что вы делаете, чтобы они могли рассказать о вас другим своим знакомым. Расскажите им о том, чем вы занимаетесь, и пригласите их заглянуть к вам, если у них будет время или желание.

Вы можете напрямую попросить их рассказать о вас друзьям, либо же оставьте это на их усмотрение.

56. Используйте рекламу на радио.

Несмотря на то, что радио становится все менее и менее популярным, радиореклама остается жизнеспособным средством рекламы сайтов, продуктов и услуг.

Радио - по-прежнему бесплатный источник развлечения, и оно продолжает быть общепринятым, так что почему бы не воспользоваться им? Многие радиостанции просят за рекламу в эфире более чем разумную цену.

57. Физическая почта - еще один вариант.

Можно воспользоваться услугами почтового сервиса или бросать в почтовые ящики рекламу на почтовых карточках. Вы также можете рассылать проспекты и брошюры.

Их могут легко выбросить как ненужную почту, и поэтому следует подготовить большие количества таких сообщений, чтобы увеличить шансы, что кто-то их откроет и прочитает.

Либо же найдите какой-то способ выделить свое письмо из общей массы так, чтобы не навредить своему бизнесу. Может сработать размещение чего-то громоздкого и безобидного.

58. Воспользуйтесь уличной рекламой.

Уличная реклама - например, наклейки на автомобиле, - необычный и привлекающий внимание способ заявить о себе миру. Следует признать, что так вы будет выглядеть немного странно, но если цель будет достигнута, то не все ли равно?



Улётный вирусный маркетинг

Секреты гуру раскрыты!

Прочитав эту электронную книгу, вы узнаете все, что нужно для создания вирусной кампании, которая быстро обгонит даже самый большой рекламный бюджет за доли его цены.

[Скачать бесплатно>>](#)

ПРЕСС-РЕЛИЗЫ

Пресс-релизы - не привилегия знаменитостей и крупных компаний. Даже небольшие бизнесы могут извлечь пользу из пресс-релизов. Заявите о своем открытии, о новых продуктах или услугах и так далее. Здесь как никогда будут важны писательский навык и подходящее время, а также удачное размещение публикации.

59. Пресс-релизы очень полезны, если вы знаете, как их писать и использовать.

Пресс-релиз оставляет иное впечатление, чем общеинформирующий или рекламный материал. Поэтому сочинять пресс-релизы может оказаться нелегко, особенно, если вы настроены на создание рекламной шумихи. В этих случаях, если вы не уверены, заручитесь поддержкой кого-то более опытного.

60. Тон пресс-релиза должен быть не продающий, а информирующий.

Так люди не будут сразу же думать, что это очередная уловка продавца, и охотнее перейдут по ссылке на ваш сайт.

Это разновидность мягкой продажи, когда вы позволяете читателю самому выбрать образ действий, а не подталкиваете его. Она также повышает качество аудитории, поскольку те, кто приходит с пресс-релизов, обычно проявляют больший интерес, чем случайные посетители.

61. Оставьте пресс-релизы для крупных событий.

Например, обновление сайта, новый продукт или услуга, или объявления о предстоящих организуемых вами крупных событиях. Пресс-релиз - это крупный анонс, так что не злоупотребляйте им. Знаменитости не выпускают пресс-релизы по поводу своей роли в массовке, а вот съемки в главной роли определенно стоят пресс-релиза.

Так же и вы можете не выпускать пресс-релизы об очередной раздаче образцов, а вот праздничная вечеринка - определенно достойный повод. Рассудительно подходите к использованию пресс-релизов, и обнаружите, что они дают неплохой прирост трафика.



На всём готовеньком

Система быстрого запуска продающих авто-воронок на БЕСПЛАТНЫХ ресурсах! Элементарно простое решение для начинающих! Просто берите готовые материалы и зарабатывайте от 30 000 руб в месяц! В курсе даны все инструкции и ссылки, а контент, уже готовый, берется на партнерских сайтах совершенно бесплатно. За счет простых инструментов, а также, готового контента, время настройки и запуска авто-воронки всего от 1 часа.

[Узнать подробнее>>](#)

РАСПРОДАЖИ

Помимо продаж через собственный сайт существует множество других каналов сбыта. По сути, чем больше каналов сбыта вы используете, тем легче товару найти путь к различным людям, а это не может не сказаться на уровне ваших продаж и посещаемости. Чтобы побудить клиентов посетить ваш сайт, предложите в описании продукта ссылку на скидку.

62. Продавайте на eBay.

Продавать на eBay - хорошая идея, поскольку там легко продавать, предлагая свой товар огромному рынку. Модель оплаты опирается на платежные карты, так что необходимо предусмотреть прием нескольких видов платежей.

Предпочтительно, чтобы вы могли принимать на свой банковский счет много платежей за короткий промежуток времени, то есть это должен быть расчетный счет организации, а не частного лица. Помните, что важно выбрать для своего продукта правильную категорию, поскольку на eBay продается практически всё, что угодно, так что необходимо сделать свое предложение видимым для тех, кто в нем заинтересован.

63. Продавайте на Amazon.

Amazon.com, как и eBay, является отличным местом для продажи своих товаров, но только если эти товары - книги, технические описания или аудиокниги. Amazon сосредоточен на литературных продуктах, так что его ассортимент более ограничен, зато база пользователей более качественная.

Книги из серии "Помоги себе сам" в цифровом формате здесь очень популярны, так что на Amazon можно неплохо заработать. К тому же здесь есть некоторые возможности заработка на стороне с помощью Amazon Associates, так что этому тоже стоит уделить время.

64. Извлеките выгоду из Kindle-лихорадки.

Если у вас есть книги или подобные продукты, опубликуйте их в формате Kindle, поскольку Kindle пользуется огромной популярностью. Другие форматы вроде PDF тоже подойдут.

Что не стоит делать - так это выставлять на продажу доступные для редактирования форматы - такие, как файлы MS Word, RTF и TXT, и так далее. Формат Kindle особенно хорош тем, что предназначен для чтения цифровых продуктов где угодно, и поэтому оказывается превосходной платформой для литературных продуктов интернет-бизнесменов.



10+ приёмов увеличения прибыли от скидочных акций в e-mail маркетинге

Электронная книга об использовании скидочных акций для увеличения прибыли в интернет бизнесе.

[Узнать подробнее>>](#)

ДРУГИЕ СОВЕТЫ

В этот раздел попали советы, неуместные в других разделах, но которые представляют определенный интерес и которые стоит попробовать. Воспользуйтесь ими как есть или комбинируйте их с другими тактиками для взаимного усиления результатов.

65. Установите на своем блоге RSS, чтобы подписчики могли получать ваши публикации, как только подключатся к сети.

У некоторых людей есть своеобразная "зависимость от информации" - они начинают нервничать, если в ленте каждые пару минут не появляются новые публикации, или слишком часто обновляют свой профиль. Воспользуйтесь этим или просто сообщайте подписчикам о новостях посредством RSS. RSS легко настроить и использовать; по сути, после начальной установки и настройки всё происходит автоматически.

66. Используйте аудио вместо видео.

Использование аудио вместо видео может сделать ваш сайт более легким для загрузки и снизит количество людей, уходящих с сайта

оттого, что он долго грузится. Эта небольшая хитрость может серьезно улучшить впечатление пользователей от вашего сайта.

Аудиофайлы куда меньше, чем видеозаписи, это факт. Более того, качество аудиозаписей гораздо легче регулировать, поскольку человеческое ухо куда менее чувствительно к изменениям в качестве, чем глаз. Сколько среди ваших знакомых людей, заботящихся о качестве звука больше или столько же, сколько о графике? В любом случае, чем быстрее грузится ваша страница, тем быстрее буферизуется медиафайл, и тем длительнее и приятнее будет пребывание посетителей на вашем сайте.

67. Будьте приятным.

Быть приятным и вежливым - общепринятая норма, но применение ее онлайн может помочь вам избежать потери клиентов из-за собственного грубого поведения. Это совершенно очевидно, но по какой-то причине люди стремятся обмениваться личными контактами онлайн.

Возможно, это связано с тем, что в нашей жизни остается все меньше места для непосредственного общения, а интернет-общение позволяет ослабить чувство изолированности.

Однако для вас как для предпринимателя и вообще приятной интернет-личности будет однозначно лучше всегда быть корректным и вежливым. Как говорится, ласковый теленок двух маток сосет. Это также частично обезоруживает ваших противников и оппонентов, улучшая качество ваших отношений с клиентами, которые даже могут заступаться за вас в онлайн-конфликтах.

68. Пусть вашу рекламу увидят на вкладышах книг.

Вкладыши - это просто небольшие листки с рекламой, вложенные в книги крупными торговцами вроде Amazon, так что поищите способы разместить информацию о себе на таком вкладыше. Это малоактивная реклама, которую часто упускают из виду. Она может быть крайне эффективной, поскольку получатели заинтересованы в предлагаемых продуктах.

Этот интерес отражается на вкладыше, тем более, если он связан с продуктом. На практике так делают с бумажными книгами, но можно сделать то же самое и с другими продуктами, в том числе и с цифровыми. Например, можно включить рекламу книги рецептов для гриля в упаковку с новым грилем барбекю, или рекламу книги с узорами для вязания крючком - в каждую купленную схему по вязанию спицами.

69. Используйте SEO.

Использование SEO может обеспечить вашему сайту лучшую репутацию в глазах поисковиков. SEO, если вы не знаете, расшифровывается как "Search Engine Optimization", то есть "оптимизация под поисковые системы". Это набор техник, используемых для улучшения качества индексации сайта поисковыми системами и улучшения позиции в поисковой выдаче по актуальным поисковым запросам.

Разумеется, интернет-бизнесмены могут менять материал для получения максимального эффекта. Ваша задача как интернет-предпринимателя - применять SEO-техники для улучшения работы вашего сайта и повышения его актуальности в своей нише. Это и использование ключевых слов, и установка правильных метаданных для страниц, и многое другое.

SEO - объемная и глубокая тема, и в данной книге недостаточно места для ее обсуждения, поэтому будет лучше подобрать книгу или курс, посвященный исключительно этому предмету.

70. Купите трафик просроченного домена и получите посетителей, перенаправленных с сайта, который больше не существует.

Поток посетителей, ищущих устаревший сайт, обычно теряется - в результате их перенаправляют на страницы, предлагающие купить домен. А почему бы не перенаправить их к себе на страницу? Следует признать, что это не обязательно будет связано с вашим бизнесом, но если тактика принесет результат, это правильная тактика, тем более, что она определенно поможет увеличить посещаемость.

Первым делом следует связаться с владельцами просроченных доменов, они обычно соглашаются продать трафик от просроченных доменов. Как вариант, вы можете выкупить другие сайты и либо перенаправить их трафик на свой сайт, либо взять их управление в свои руки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Советы в этой книге можно пронумеровать от 1 до 70, но по сути здесь больше, чем 70 фрагментов полезной информации. Как следует усвоив эти уроки, вы сможете преуспеть в любом бизнес-начинании в интернете.

От правильного ведения блогов до рекламы в интернете и в реальности, и до использования бизнес- и социальных связей, суть маркетинга - в установлении и укреплении связей с другими. Вы можете связаться с людьми на многих уровнях, и чем больше уровней вы задействуете, тем большее влияние сможете оказывать, и тем выше будут ваши шансы получить прибыль.

Главное - найти способ получать удовольствие от процесса. Наслаждаться тем, как вы зарабатываете себе на жизнь - лучший способ получать удовольствие от работы, который помогает лучше

выполнять рабочие задачи. Помимо рабочего настроя и необходимых умений вам понадобится немного удачи - так примите наши наилучшие пожелания успеха!



Бизнес Клуб

Используйте Интернет в своём бизнесе!

Скрипты и программы, семинары и тренинги, книги и специальные доклады, товары с правами перепродажи и правами личной марки, уроки и инструкции, а также скидки на товары и услуги...

При помощи клуба предприниматели уменьшают затраты на техническое обслуживание своего бизнеса и увеличивают получаемую прибыль.

[Получить доступ в Бизнес Клуб>>](#)