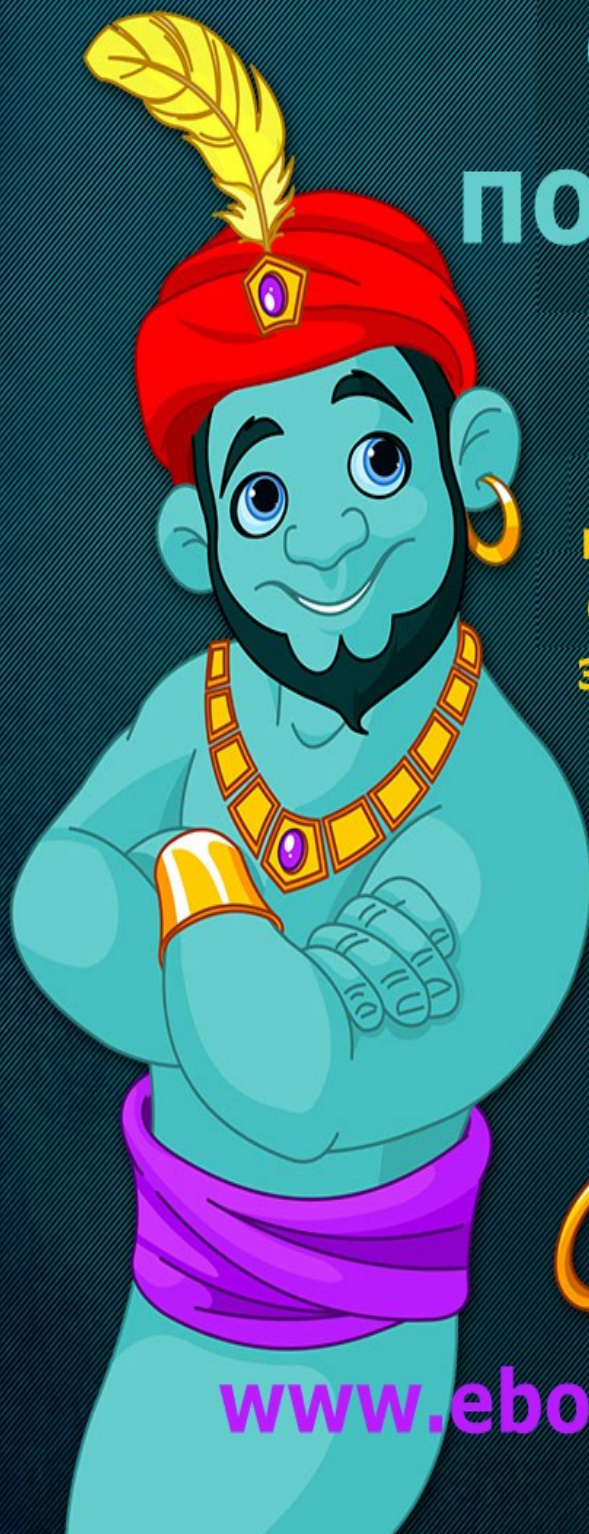


Джин

email

ПОДПИСКИ

Перестаньте
мечтать о
подписчиках и
получите их прямо
сейчас с помощью
этих удивительных
источников!



www.ebookexe.ru

Оглавление

Оглавление.....	2
Введение.....	3
Партнерства.....	6
Реклама в журналах.....	8
Местные розыгрыши призов и мероприятия.....	9
Бесплатные вещи.....	10
Бесплатные источники.....	11
Местные сберегательные бумаги.....	11
Онлайн-объявления.....	12
Книжные магазины.....	12
Отели.....	13
Туалеты.....	13
Визитные карточки.....	15
Заключение.....	16

© Все права защищены.

Никакая часть данной публикации не может быть, включая, помимо прочего, воспроизведена в любой форме или на каком-либо носителе, сохранена в системе поиска данных или передана посредством или через любые средства без предварительного письменного разрешения издателя.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, получена из источников, которые на момент публикации считались надежными. Мнения, высказанные в настоящем документе, могут быть изменены без предварительного уведомления.

Издатель отказывается от всех гарантий относительно точности, полноты или адекватности такой информации.

Издатель не несет ответственности за ошибки, упущения или неточности в содержащейся здесь информации или в ее толковании. Издатель прямо отказывается от какой-либо ответственности за использование или применение содержащейся в настоящем документе информации или за ее толкование.

Введение

Как маркетолог, даже если вы новичок, вы почти наверняка понимаете важность и силу списка адресов электронной почты. Нигде больше вы не найдете по-настоящему увлеченную аудиторию, с которой вы можете связываться снова и снова, и если вы будете обращаться с

ними правильно, ваши подписчики могут оставаться золотой жилой еще много лет.

Проблема в том, что большинство людей упускают невероятное количество подписчиков, потому что не умеют мыслить за пределами Интернета.

В этом руководстве вы узнаете о некоторых из самых шокирующе простых источников подписчиков списков рассылки. Если вы хотите добавить больше подписчиков в свой список, не тратя целое состояние, одно из лучших, что вы можете сделать, это прекратить концентрировать все свои усилия по созданию списка в Интернете и начать искать подписчиков в другом месте.

Помните, не все находятся в сети 24/7. На самом деле, не все даже пользуются интернетом так уж часто. Он может быть у них дома. Они могут пользоваться им довольно часто, чтобы проверить почту или посмотреть Netflix. Но многие ли думают использовать его для поиска информации о своих любимых хобби или самых насущных проблемах? Многие так делают, но, конечно, не все!

Сосредоточив часть своих усилий в Интернете, вы сможете получить большое количество новой информации. Подписчиков, которые, вероятно, даже не слышали о ваших конкурентах, что значительно упрощает продажи этим людям.

Кроме того, вы сможете привлечь подписчиков, которые не будут так неохотно подписываться на рассылку, поскольку многие из них не будут получать спам от списка, на который они подписались (просто потому, что они раньше не подписывались на рассылку).

Сначала может показаться пугающим, что нужно искать подписчиков в офлайне, но это не так сложно, как вы думаете. Наверное, было довольно страшно когда вы только начинали заниматься маркетингом, вы вообще задумывались о создании списка, не так ли?

Вы собираетесь узнать некоторые из самых удивительных источников бесплатных подписчиков электронной почты, и как получить к ним быстрый и легкий доступ. Вы даже можете построить некоторые мощные маркетинговые партнерства в процессе!

Итак, начнем.



41 прибыльный совет по email-маркетингу

Из этой электронной книги Вы узнаете как:

Увеличить свою базу подписчиков;

Поднять открываемость ваших писем;

Сделать подписчика клиентом!;

Зарабатывать больше, отправляя письма!

[Узнать подробнее>>](#)



Партнерства

Один из лучших способов получить больше подписчиков на рассылку — это наладить партнерские отношения с местными предприятиями

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

(или даже предприятиями в других местах), чтобы использовать их маркетинговый потенциал и одновременно приносить им пользу.

Вот как это делается:

1. Создайте небольшую открытку, визитку или листовку, информирующую людей о том, какой бесплатный подарок вы предлагаете в качестве поощрения за регистрацию, и укажите URL-адрес вашей страницы подписки.
2. Обратитесь к местному предприятию, работающему в вашей нише или, по крайней мере, тесно с ней связанному, и скажите им, что вы хотите, чтобы они распространяли ваши маркетинговые материалы.
3. Взамен вы можете предложить отправлять электронные письма от имени ваших подписчиков один раз в несколько дней (раз в две недели, ежемесячно, ежегодно, как вы решите).
4. Затем владелец бизнеса может распространять ваши материалы в своих сумках для покупок, на кассовых стойках, на доске объявлений или в любом другом месте, о котором вы договоритесь с владельцем.

Вы оба можете получить выгоду от этого: вы получаете дополнительных подписчиков, которые соответствуют вашей нише, в то время как владелец бизнеса получает доступ к уже сформированному вами маркетинговому списку, не создавая при этом свой собственный список.

Партнерства работают лучше всего, если вы используете прямую нишевую связь. Например, если вы продаете созданный вами DVD с тренировками, вам следует сотрудничать со спортзалами и другими

подобными предприятиями. Однако вам не обязательно иметь точное соответствие, чтобы партнерство было выгодным.

Например, вы можете добиться успеха, предлагая свой DVD-диск с фитнесом в магазине женской одежды, магазине нижнего белья, солярии или даже парикмахерской. Подумайте, где ваши потенциальные клиенты могут совершать покупки, но также помните, что владелец бизнеса также захочет верить, что ваш список рассылки достаточно близок к нему, чтобы быть полезным для него.

Если вы беспокоитесь о личном общении с компаниями, просто создайте письмо-запрос и отправьте его владельцам местных компаний, которые, по вашему мнению, могли бы подойти, а затем позвольте им прийти к вам. Таким образом, вы не будете чувствовать себя навязчивым, и если они свяжутся с вами, вы можете быть уверены, что они, по крайней мере, заинтересованы в вашем предложении.



Твоя успешная e-mail рассылка

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

[Узнать подробнее>>](#)

Реклама в журналах

Одним из основных источников подписчиков на рассылку, который многие люди склонны игнорировать, является реклама в журналах. Они склонны думать, что это слишком дорого, или что читатели журналов не разбираются в Интернете.

Во-первых, большинство людей в наши дни хотя бы частично разбираются в Интернете. Так что практически любой источник трафика свяжет вас с приличным количеством людей, имеющих доступ в Интернет и умеющих им пользоваться.

Но поскольку все больше и больше людей используют Интернет вместо традиционных СМИ, журналам становится все сложнее продавать рекламу, а стоимость рекламы во многих изданиях значительно снизилась.

Вы также можете связаться с журналом непосредственно перед крайним сроком публикации, чтобы узнать, есть ли у них любые нераспроданные рекламные слоты, которые вы могли бы получить со скидкой. Это может сэкономить вам значительную сумму денег.

Самое замечательное в журналах то, что они доступны практически в любой нише, которую вы можете себе представить. Даже если нет ни одной именно в вашей нише вы всегда можете найти тот, который будет охватывать большую часть вашего рынка. (Например, реклама в модном журнале, если у вас есть фитнес-продукт.)



Email Маркетинг Pro

В реселл-комплект электронной книги вошло:

Продающий мини-сайт;

Рекламные баннеры, исходники в формате Photoshop;

Макет книги (+исходники);

3D-изображение книги (+исходники);

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

[Узнать подробнее>>](#)



Местные розыгрыши призов и мероприятия

Следите за местными мероприятиями, где вы можете найти людей, которые могут быть заинтересованы в вашей нише. Идеальным вариантом будут конференции в вашей нише, а также своп-митинг или другие мероприятия, где могут собираться ваши потенциальные клиенты.

Допустим, вы продаете гипотетический фитнес-DVD, и в ваш город приезжает большая фитнес-конвенция. Вы можете установить стенд на этой конвенции (или даже рассмотреть возможность совместного использования стенда с кем-то еще, чтобы вам не пришлось платить за все самостоятельно) и раздавать свои листовки, рассказывая людям немного о вас и о том, как подписаться на вашу рассылку, чтобы получить ваш бесплатный отчет о раздаче (или что-то еще, что вы предлагаете).

Даже если вы не установите стенд, вы сможете ходить и раздавать посетителям визитные карточки или листовки. (Просто убедитесь, что

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

вы узнали правила на этот счет. Некоторые конвенции не разрешают этого, и вас просто выгонит охрана, если вас поймают.)

Одной из замечательных особенностей участия в подобных конференциях является то, что у вас также есть возможность познакомиться с другими бизнесменами в вашей нише, с которыми вы можете приобрести партнера, тем самым потенциально находя еще один источник (или источники) потенциальных клиентов.

Бесплатные вещи

Онлайн-стимулы — хороший способ получить подписчиков, но бесплатные оффлайн-поощрения также могут быть отличным стимулом. Например, местный спортзал может позволить вам раздавать бесплатные бутылки воды, которые были перемаркированы вашими маркетинговыми материалами, на которых есть ваш URL-адрес.

Да, покупка этих поощрений обойдется вам в определенную сумму, но если вы работаете в узконаправленном регионе и покупаете оптом, они не должны обойтись вам слишком дорого по сравнению со стоимостью привлечения вашего типичного подписчика электронной почты.

Вот несколько идей бесплатных вещей, которые вы могли бы раздать:

- Ручки
- Бутылки с водой
- Магниты
- Наклейки

Просто обязательно адаптируйте раздаваемые вами предметы к вашей целевой аудитории, а также к месту, где вы их раздаете. (Например, раздавайте бутылки с водой в спортзалах или на пляже, а ручки — в школах, библиотеках и офисных комплексах.)



Как быстро построить базу в 10000+ подписчиков в Рунете

Пошагово применив материалы данного видеокурса:

Вы будете больше зарабатывать, прилагая меньше усилий;

Посещаемость Ваших сайтов возрастет в разы;

Каждый день будете получать десятки партнерских предложений;

Партнеры, клиенты и помощники сами придут в Ваш бизнес.

[Узнать подробнее>>](#)

Бесплатные источники

На самом деле есть места, где вы можете рекламироваться бесплатно, если знаете, где искать. Конечно, некоторые из них могут быть не такими целевыми, как вы надеялись. Однако тот факт, что они бесплатны, означает, что вам не нужно беспокоиться об этом, поскольку ваши единственные расходы будут заключаться в листовке или визитной карточке (которые у вас уже должны быть для использования с некоторыми другими методами) или немного времени.

Местная газета бесплатных объявлений

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

В большинстве локаций есть скидочная газета, которая полна местных объявлений и купонов. Это можно назвать как-то так:

- Экономный никель
- Экономный сберегатель
- Экономия бюджета

Вы поняли идею. Эти местные газеты могут быть золотой жилой бесплатных или очень дешевых объявлений, и если ваш продукт хотя бы отдаленно имеет массовую привлекательность, они могут быть отличным источником бесплатных лидов. Это особенно верно, если у вас отличная страница захвата и предложение.

Онлайн-объявления

Такие сайты, как Craigslist, могут оказаться хорошим вариантом, особенно если ваш продукт вписывается в одну из их категорий и вы можете избежать того, чтобы пользователи пометили ваше объявление как спам.

Обязательно включите в заголовок что-то вроде «бесплатный отчет», чтобы люди не чувствовали себя введенными в заблуждение вашей рекламой. Это привлечет к вам больше негативного внимания.

Не давайте людям повода пожаловаться на вас.

Если вы не нашли подходящей ниши для своей ниши, попробуйте разместить свое объявление в разделе «бесплатно» в разделе «на продажу».

Если вы хотите получить офлайн-версию, просто разместите рекламу в местной газете.

Книжные магазины

Вам нужно будет получить разрешение на это. В противном случае вас могут выгнать из местного книжного магазина, что никому не понравится.

Но вы можете напечатать рекламу размером с открытку или закладку, которую можно вставить в книги, имеющие отношение к вашей целевой аудитории. Просто вставьте рекламу внутри обложки книги. Ваше объявление увидит не только потенциальный покупатель, но и, возможно, десятки браузеров.

Отели

Если у вас есть продукт, который имеет массовую привлекательность, отели и мотели могут стать отличным источником подписчиков. Это особенно верно, если ваш продукт будет привлекать путешественников.

Лучшее место для размещения вашей рекламы — ящик прикроватной тумбочки или стол в каждом номере, однако для этого вам обязательно понадобится разрешение от менеджера отеля.

Вы также можете просунуть рекламу под дверь или оставить ее на стойке в вестибюле. Вам также следует получить разрешение на это, но я заметил, что многие люди не беспокоятся.

Туалеты

Это также касается продуктов, которые имеют широкую привлекательность, однако вы также можете нацеливаться на заведения, которые могут обслуживать ваш целевой рынок. Например, если вы нацелены на молодых женщин, туалеты в магазинах одежды и торговых центрах могут подойти.

Чтобы воспользоваться туалетом, просто оставьте немного маркетинговых материалов на стойке, желательно на приличном расстоянии от раковин, чтобы их не испортила вода.



Как написать цепляющий заголовок для емейл-рассылки или поста в соцсети

Инструкция к применению на каждый день. Легкий и быстрый заголовок. 100% попадания в свою аудиторию. Увеличения открываемости писем.



[Получить бесплатно>>](#)



Визитные карточки

Никогда не недооценивайте силу простой визитной карточки. Это может показаться старомодным, но визитная карточка может быть невероятно мощным маркетинговым инструментом это может сработать чаще, чем вы думаете.

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

Сколько раз вы встречали кого-то нового или даже разговаривали с кем-то, кого не видели годами, и они спрашивали, чем вы занимаетесь? Если вы довольно общительный человек, это, вероятно, случается время от времени. Если нет, вы всегда можете начать разговор со случайными людьми, которых вы встречаете, и спросить, чем они занимаются, что почти всегда заставит их спросить вас в ответ.

Бум! Визитная карточка!

Просто скажите, что вы продаете свой фитнес-DVD (или что-то еще) и вручите им визитку. Напомните им, что если они не заинтересованы, вы будете очень признательны, если они передадут вашу визитку любому, кого они знают, кто может быть заинтересован. Вы никогда не знаете, когда вы можете встретить кого-то, кто сам заинтересован или даже может знать нескольких людей, которые могли бы быть заинтересованы!

В качестве бонуса, визитные карточки удобно размещать здесь и там. Вы можете прикрепить одну на доску объявлений, оставить одну на полочке в ванной, вставить их в книги и даже положить стопки на полочку в любом месте, где вы можете найти кого-то, кто будет заинтересован.

Получите недорогую печать по адресу: <http://www.vistaprint.com>



О чём писать в емейл рассылке



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

[Получить бесплатно>>](#)



Заключение

Если вы испытываете трудности с созданием своего списка адресов электронной почты, пора начать мыслить нестандартно. Вы конкурируете с большим количеством маркетологов в сети, и вам может быть сложно связаться со своей аудиторией, если многие из этих пользователей подписаны на рассылки многих других маркетологов в вашей нише. Они могут не захотеть подписываться на другой список, а если и подпишутся, то могут обнаружить, что они не так отзывчивы.

Но если вы посмотрите офлайн, то вскоре обнаружите, что вы охватываете клиентов, с которыми вы не смогли бы связаться, сосредоточив свои усилия исключительно в Интернете.

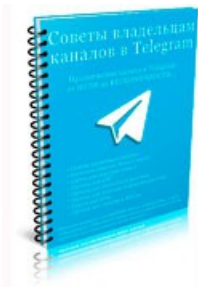
Помните, не все регулярно выходят в интернет, и не все ищут информацию в вашей нише в сети. Например, Мэри Джейн Смит

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

может быть участником местного спортзала, и у нее может быть доступ в интернет, но она, возможно, никогда раньше не думала искать информацию о фитнесе в интернете. Это был бы подписчик, которого вы никогда не смогли бы охватить, сосредоточив свои усилия по созданию списка исключительно в сети.

Но перенеся часть своих усилий в офлайн, вы сможете привлечь дополнительных подписчиков и получите дополнительное преимущество, охватив людей, которые, возможно, даже не слышали о ваших конкурентах!

Удачи!



"Советы владельцам каналов в Telegram"

В этом сборнике только проверенная информация и способы продвижения каналов. В него вошли: Сборник советов. Каталоги в Telegram. Группы для ВП. Группы бесплатной рекламы. Купля/продажа рекламы. Биржи рекламы. Группы для участия в МЕГАх. Сайты для рекламы каналов.

[Получить бесплатно>>](#)