

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

# Основы электронной почты



**Освойте один из самых мощных  
маркетинговых инструментов в Интернете.**

# Основы электронной почты

<u>Глава 1 Введение.....</u>	<u>1</u>
<u>Глава 2: Основы электронного маркетинга.....</u>	<u>2</u>
<u>Глава 3: Основы построения списков.....</u>	<u>4</u>
<u>Глава 4. Написание убедительных заголовков для электронных писем.....</u>	<u>6</u>
<u>Глава 5: Основы копирайтинга электронной почты. 8</u>	
<u>Глава 6: Ссылки по электронной почте и переходы по ссылкам.....</u>	<u>10</u>
<u>Глава 7: Продвинутые приемы электронного маркетинга.....</u>	<u>12</u>
<u>Глава 8: Ошибки электронного маркетинга, которых следует избегать.....</u>	<u>14</u>
<u>Подведение итогов.....</u>	<u>16</u>

# Глава 1 Введение

**Рекламная рассылка** это искусство зарабатывать деньги на своем списке адресов электронной почты. Это один из способов заработать деньги, даже если у вас нет постоянного блога. До тех пор, пока вы имеете список отзывчивых потенциальных клиентов, которые признают вас экспертом в своей нише, они обязательно будут готовы к ценным предложениям, которые вы им предоставляете.

## Как это работает на самом деле?

Что ж, если у вас есть веб-сайт и вы привлекаете некоторый трафик, люди придут, усвоят некоторую информацию и уйдут.

Однако, если вам удалось перехватить их электронные письма, вы можете отправлять им электронные письма снова и снова, предлагая им крупицы полезной информации или предложения, которые могут их заинтересовать.

Маркетологи осознали потенциал электронного маркетинга в получении огромной прибыли и с тех пор искали лучшие способы монетизации своего списка с помощью хороших методов электронного маркетинга.

Это полное руководство по электронному маркетингу призвано раскрыть эти передовые методы, чтобы вы могли изучить и применить стратегии, чтобы начать получать огромную прибыль от своего списка.

**ЧИТАЙ ДАЛЬШЕ!**

## Глава 2

### Основы электронного маркетинга

Эти электронные письма представляют собой контактную информацию посетителей, которые заходят на ваш сайт и ищут конкретную информацию по вашей нише.

Чтобы создать список, вам необходимо настроить автоответчик по электронной почте.

Два наиболее распространенных автоответчика на рынке:

- Гетреспонс (<https://app.getresponse.com/>)

- Авебер ([www.aweber.com](http://www.aweber.com))

Это **обязательно** для всех, кто хочет начать онлайн-бизнес, необходимо получить учетную запись автоответчика. Это будет использоваться для управления вашими подписчиками и массовой рассылки по вашему списку предложений и интересующей информации.

После настройки учетной записи автоответчика вам необходимо будет настроить бизнес-систему для сбора потенциальных клиентов или подписчиков, о которой я подробно расскажу в главе 3, посвященной основам создания списков.



Теперь, имея список адресов электронной почты, вы не только можете постоянно строить отношения со своими подписчиками, но и предлагать им интересующие вас продукты.

### **Трафик, который приходит и не улавливается, является пустой тратой.**

Люди ищут конкретную информацию и они уйдут навсегда, как только узнают об этом. Однако, если вам удастся перехватить их электронную почту, вы сможете продолжать приносить пользу и превращать их в своих постоянных клиентов или подписчиков. Именно здесь проявляется сила электронного маркетинга.

Но сначала давайте рассмотрим некоторые основы создания списков: как мы можем зарабатывать деньги с помощью нашего списка, не имея списка для начала?



#### **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>>](#)

## Глава 3. Основы построения списков

Итак, как же именно начать составлять список?

Сначала вам нужно настроить воронку списка. Обычно она состоит из 3 компонентов:

- 1) Целевая страница или Squeeze Page
- 2) Бесплатный подарок или «взятка»
- 3) Включить поле

Целевая страница – это простой одностраничный веб-сайт, который состоит из заголовка, подзаголовка, описания преимуществ и призыва к действию.

### Что вам нужно

Заголовок должен быть привлекательным и выделен жирным шрифтом, чтобы сразу привлечь внимание. внимание читателя. Подзаголовок усилит послание заголовка.

Цель страницы – «подкупить» посетителя, чтобы тот ввел свое имя и адрес электронной почты в обмен на бесплатный подарок. Это может быть электронная книга, электронный курс или еженедельный информационный бюллетень.

Целью преимуществ является объяснение того, что читатель получит от этого бесплатного подарка, а также повышение ставок за регистрацию.

Наконец, в призыве к действию вы сообщаете читателю, что он должен ввести свое имя и адрес электронной почты, чтобы получить бесплатный подарок.

Место, где читатель вводит свою контактную информацию, называется «Опционировать в поле», которое можно получить на хосте автоответчика по электронной почте.

Автоответчики, такие как Getresponse, предлагают простые настройки полей для подписки, чтобы сделать их более удобными для макета вашего сайта.

Кроме того, вы можете разместить поле для подписки в своем блоге или на веб-сайте для сбора подписчиков. Выбор полностью за вами, но целевые страницы часто имеют более высокие показатели подписки, потому что у посетителей меньше выбора. – Принимайте или нет, как по сравнению с блогами.

Вот оно; ваша система построения списков готова. Все, что вам нужно, это куча трафика, и все готово для создания огромного списка!



### **Твоя успешная e-майл рассылка**

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

[Узнать подробнее>>](#)

## Глава 4. Написание убедительных заголовков для электронных писем

Самый важный компонент электронного письма — это заголовок. Если ваш заголовок не может привлечь внимание вашего читателя в течение первых нескольких секунд, все письмо тратится впустую — Они даже не откроют его!

Так что же такое хорошие заголовки?

Оно должно разжигать эмоции любопытства и не выглядеть как явная подача. Вы должны сформулировать это так, чтобы это казалось интересным, таким образом, чтобы это вызывало у кого-нибудь желание открыть его. Например:

Тема: «Этот безнадёжный нищий превратился в миллионера, заработавшего свои деньги самостоятельно за 6 месяцев!

Такое название вызывает любопытство — Люди хотели бы знать, как кто-то оказывается в неблагоприятном положении — Словно нищий перевернул свою жизнь. Если даже нищий мог это сделать, то и он/она сможет!

Недавно я наткнулся на еще один заголовок, который привлек мое внимание, поскольку в нем удалось включить сексуальный оттенок, но при этом он не выглядел как спам. Секс — это мощная эмоция и сильный мотиватор, и он часто заставляет людей (особенно парней!) смотреть на него.

Заголовок был примерно такой: «Тема: Не сообщай жене, что ты это видел!». Как бы многообещающе это ни звучало, это сработало, побудив людей открыть это.

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



Попробуйте поиграть со словами, чтобы найти правильный баланс между возбуждением любопытства и донесением сообщения.

И последнее, но не менее важное: очень важно, чтобы ваш заголовок соответствовал содержанию тела электронного письма, иначе вы по сути будете обучать своих подписчиков обращаться с вашими электронными письмами как с мусором!



### **Email Маркетинг Pro**

В реселл-комплект электронной книги вошло:

Продающий мини-сайт;

Рекламные баннеры, исходники в формате Photoshop;

Макет книги (+исходники);

3D-изображение книги (+исходники);

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

**[Получить права личной марки, на комплект реселлера>>](#)**

# Глава 5. Основы копирайтинга электронной почты

Помните, каждый раз, когда вы отправляете электронное письмо подписчику; вы отнимаете их драгоценное время, поэтому ваше электронное письмо должно либо:

- 1) Обеспечить действительно хорошее соотношение цены и качества  
**или**
- 2) Предложите что-нибудь

Настоятельно рекомендуется отправить как минимум 5 ценных электронных писем (распределенных по времени), прежде чем пытаться что-то предложить. Как говорится, давайте посмотрим несколько отличных советов по копирайтингу!

Первое, что вам нужно знать о написании хороших электронных писем, — это стараться не быть слишком формальными. Сохраняйте непринужденный тон, и люди будут более восприимчивы к вашим электронным письмам, контенту и предложениям.

Всегда обращайтесь к получателю, будь то просто «Привет, эй, здравствуйте или угадайте что?».

Главное — не только красиво писать электронные письма, но и демонстрировать, что вы можете принести огромную пользу своим подписчикам, чтобы они считали вас экспертом в своей нише.

Давайте немного поговорим о хороших методах работы с электронной почтой.

Длина строки электронного письма не должна быть слишком длинной для лучшей читаемости (желательно не более 200 символов в строке).

Всегда оставляйте «пробелы» между абзацами, чтобы все не выглядело слишком запутанным.

Всегда заканчивайте записку теплым знаком или подписью, например «с приветом», «к вашим успехам» или «с уважением» (один из моих любимых вариантов).

В конце концов, они служат отличным руководством для хорошего копирайтинга, но вы также должны попытаться развить свое собственное чувство стиля и метод письма, чтобы ваши читатели могли идентифицировать себя с вами.



### **Копирайтинг-манипуляции**

Как мотивировать подписчиков делать всё, что Вам нужно?

Книга построена по принципу - “бери и делай”. Даже если у Вас проблема с написанием текстов, Вы сможете написать письмо или одностраничник используя простые примеры из книги. В книге даны простые ответы с примерами, на вопросы о: заголовках для писем в рассылку, составлении портрета клиента, алгоритме создания продажника, и многое другое...

**[Получить права личной марки, на комплект реселлера>>](#)**

## Глава 6. Ссылки и переходы по электронной почте

В конечном счете, когда вы хотите что-то представить, вашим наиболее желательным действием будет заставить их нажать на вашу ссылку (партнерскую или нет), которая приведет их на страницу продаж или целевую страницу.

Ваш рейтинг кликов будет быть процентом людей, которые нажимают на ссылку в вашем электронном письме, от числа людей, которые открывают ваши электронные письма.

Короче говоря, чтобы получить больше прибыли, улучшите свой рейтинг кликов.

Вот несколько отличных советов, как получить больше кликов:

- 1) Используйте Редирект сервис. Редиректоры ссылок имеют возможность маскировать некрасиво выглядящие партнерские ссылки и обычно могут настроить ваши ссылки, чтобы они выглядели более достоверно.

([например этот>>](#)), ([или этот>>](#)).

- 2) Сократите URL-адреса! Никто не любит некрасиво выглядящие длинные ссылки, если необходимо, используйте сокращатель URL-адресов, например Tinurl ([www.tinurl.com](http://www.tinurl.com)) или Битли ([www.bit.ly](http://www.bit.ly))
- 3) Включите призыв к действию перед ссылкой. Например, «Посмотрите это сейчас» или «Нажмите здесь, если вы спешите!» далее по ссылке

- 4) Включите специальные бонусы в качестве стимула для людей, которые перейдут по вашей ссылке. Когда дело доходит до партнерских предложений, люди часто ищут наиболее выгодные предложения, прежде чем что-то купить.
- 5) Постройте свое взаимопонимание. Я не могу не подчеркнуть важность этого. В конечном счете, если вы хотите получить больше переходов по кликам, сначала вам придется Продемонстрировать ценность для своих подписчиков, предоставив им массу бесплатных материалов или ценного контента, чтобы они вам доверяли.

Короче говоря, когда вы разрабатываете и применяете эти хорошие методы работы с электронной почтой, ваши клиенты станут более оперативно реагировать на ваши электронные письма, и вы испытаете «прорыв» в количестве кликов.



### **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>>](#)



## Глава 7. Продвинутые приемы электронного маркетинга

Вот как можно получить огромную прибыль, используя автоматические электронные письма. В каждом автоответчике, вы можете настроить серию электронных писем, которая будет приводить новых подписчиков через воронку электронных писем в течение определенного периода времени.

Один из эффективных способов получить максимальную конверсию от вашего списка подписчиков: вы должны сначала предоставить бесплатный ценный контент, прежде чем пытаться его продвигать. Вот пример эффективной воронки, которую я использовал для получения пассивного дохода:

1 день – Вводное электронное письмо и ссылка на бесплатный подарок

День 3 – Бесплатный ценный контент

День 4 – Бесплатный ценный контент

День 5 – Бесплатный ценный контент

День 6 – Подарите бесплатный подарок

День 7 – Питч-предложение

День 8 – Напоминание о предложении

День 10 – Следуйте благодарственному письму

Я считаю, что это часто приводит к более высокой конверсии. Как говорится, вам будут платить прямо пропорционально той ценности, которую вы предоставляете своим клиентам.

Поэтому, получив от вас так много бесплатных вещей и хороших цен, они обязательно приобретут ваш товар!

Это намного лучше, чем просто открыто рекламировать их после получения электронных писем, что часто приводит к отказу от участия.

Если вы хотите пойти еще дальше, вы можете предложить бесплатные бонусные подарки, если они совершат покупку по вашей ссылке электронной почты (партнерская ссылка). Когда люди видят партнерские предложения, они часто оглядываются вокруг, чтобы увидеть, какой партнер дает самые ценные подарки.

Помните, что все дело в увеличении рейтинга кликов и конверсий, так что сделайте все возможное, чтобы вашим подписчикам понравилось то, что вы проповедуете!



### **Собственный сервис рассылки на WordPress**

Вы получите не только плагин для создания рассылки на своём сайте, но и возможность зарабатывать!

Внутри курса: Плагин для организации рассылки на вашем WordPress сайте. Видео-уроки: по установке и настройке плагина; по импорту и экспорту подписчиков; по рассылке писем; по созданию авторассылок; созданию и редактированию формы подписки.

**[>>Получить комплект](#)**

# Глава 8. Ошибки электронного маркетинга, которых следует избегать

Вот некоторые распространенные ошибки маркетологов:

## 1) Откровенная презентация в надежде, что они продадут

- Хотя электронный маркетинг во многом основан на цифрах, вопиющая реклама может превратить в пыль даже тысячный список, поскольку они либо рассылают вам спам, либо перестают отвечать на ваши предложения. Это подводит нас к следующему пункту:

## 2) Слишком много внимания уделяется количеству, а не качеству

- Хотя размер списка важен, реальные деньги находятся в **отношении** к вам. Поэтому сосредоточьтесь на установлении подлинной связи со своими подписчиками, если вы хотите, чтобы они внесли свой вклад в вашу казну.

## 3) Использование ссылок, выглядящих как спам

- Вы должны инвестировать в Редирект сервис ссылок или всегда использовать бесплатный инструмент для сокращения ссылок, например <http://bit.ly> или <http://tinyurl.com>.

## 4) Использование «табуированных» слов, которые увеличивают количество спама в ваших электронных письмах. Вам следует избегать слов, которые блокировщики спама воспринимают как спам, например как «Секс», «БЕСПЛАТНО», «Пенис», «Виагра» или «МЛМ». Если вам действительно необходимо использовать эти слова, нарушьте орфографию, поставив «.» между ними (например, сделать **деньги**В сети)

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

**5) Наконец, вам следует избегать использования заглавных букв в любой части вашего электронного письма, будь то заголовок, текст или призыв к действию.** Это увеличивает количество спама и звучит слишком рекламно, что снижает конверсию. Относитесь к своему списку с уважением.

Короче говоря, необходимо использовать хорошие методы электронного маркетинга, если вы хотите создать отзывчивый список, который вас прислушается.



### **Азбука электронных писем**

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.

[Узнать подробнее>>](#)

# Подведение итогов

Вероятно, самая важная мысль этого руководства по электронному маркетингу заключается в том, что вы должны уважать свой список так же, как вы хотели бы, чтобы вас уважали, а также изучать и применять хорошие методы электронного маркетинга.

Как бы вы ни хотели видеть комиссионные, поступающие от одного электронного письма, необходима соответствующая основа и отношения, построение, если вы хотите иметь отзывчивый список.

Хороший способ изучить дополнительные работающие маркетинговые методы — это смоделировать электронные письма успешных маркетологов и скопировать их стили, приемы и тон в соответствии с вашим личным стилем.

Кроме того, не забывайте отслеживать кликабельность и процент открытий ваших электронных писем, чтобы увидеть, какой стиль копирайтинга лучше всего подходит для вашего списка.

**Желаю вам всего наилучшего в ваших усилиях по email-маркетингу!**



## Большие деньги на дешёвых курсах

Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[Получить бесплатно>>](#)

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