



СЕКРЕТЫ ФОРУМНОГО МАРКЕТИНГА

*широкополосная раскрутка
личного бренда,
продукта или услуги*

ВНИМАНИЕ! Вы не можете продавать этот сборник 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>>](#)

КРОМЕ ТОГО Вы можете получать **40%** с каждой продажи прав личной марки на эту книгу не приобретая её.

[Более подробно об этом здесь>>](#)

ПРАВОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Издатель приложил все усилия к тому, чтобы данный отчёт был как можно более точным и полным, однако он не гарантирует точность содержимого данного отчёта в какой-либо момент времени из-за быстро меняющейся природы интернета.

И хотя были приложены все усилия к тому, чтобы проверить всю информацию, предоставленную в настоящей публикации, Издатель не несёт ответственности за ошибки, умолчания или неверное истолкование содержания данного документа. Все выявленные

[Электронные книги для заработка в Интернет](#)

неуважительные высказывания в адрес реальных людей, наций или организаций являются ненамеренными и случайными.

Практические руководства, как и всё остальное в жизни, не дают гарантий касательно потенциального дохода. Читателей предупреждают о том, чтобы они реагировали на возникающие обстоятельства по собственному усмотрению.

Эта книга не предназначена для использования в качестве источника информации о законах, бизнесе, бухгалтерском учёте или финансах. Всем читателям рекомендуется для получения такой информации обращаться в соответствующие службы или к компетентным специалистам в области законодательства, бизнеса, бухгалтерии и финансов.

Вы можете распечатать данную книгу для удобства чтения.

Содержание

- Форумный интернет-маркетинг
- Почему форум-маркетинг эффективен?
- Приступая к работе с форум-маркетингом
- Этикет форумного маркетинга
- Общайтесь на форуме, чтобы заявить о себе
- Форум-маркетинг может перерасти в страсть
- Шаги к успешному форум-маркетингу
- Значение форумных торговых площадок
- Делаем предложение на торговой площадке форума
- Прежде чем публиковать предложение
- Почему следует публиковать предложение на торговой площадке форума?
- Советы по составлению предложения для торговой площадки форума
- Как можно развивать бизнес с помощью торговой площадки на форуме?

Форумный интернет-маркетинг

Посещение различных форумов в интернете является отличным способом продвижения сайта. На большинстве форумов регистрация абсолютно бесплатная, и не требуется никаких капиталовложений, чтобы стать их участником. Кроме того, форумы – это хранилище общедоступной информации и отличное место для рекламы вашего сайта.

Форумы – это центры социальных сетей, в которых обсуждаются различные темы и происходит обмен информацией. Поэтому, если человек выискивает форум, на котором обсуждается тема, имеющая отношение к его товару или области, то шансы того, что на его сайт обратят внимание, значительно возрастут. Это и будет первый шаг на пути установления популярности вашей личности в интернете.

Но помните: как и в других видах маркетинга, ваш конек - дипломатичность. Энтузиазмом дело не кончается. Лучше делать все спокойно и сглаженно, ни в коем случае не показывать, будто вы отчаянно пытаетесь продать свои товары. Такое рвение зачастую является самым коротким путем, чтобы обидеть чувства клиента, к тому же модераторы могут отправить вас в бан-лист за рассылку спама.

Поэтому необходимо оставить эти частые и малоэффективные сообщения с информацией о том, что вы предлагаете, а вместо этого пойти на форумы с вопросами, которые имеют непосредственное отношение к вашему товару, и ответить на них. Так что идите на эти форумы, читайте размещенные на них обсуждения и выясняйте, как лучше всего на них ответить.

Это поможет вам создать клиентскую базу из людей, которые будут доверять вам и принесут больше пользы. Как только вы это сделаете, все, что вам будет необходимо сделать, это осторожно направить их на свой сайт.

Для вас это будет простой и выгодный способ, так как он абсолютно бесплатный, и найти подходящую целевую аудиторию довольно легко. Избегайте продвижения своего сайта темами, которые не относятся к вашему делу - это может испортить репутацию. Нужно делать все целенаправленно и выяснять, окажется ли человек, который зашел на ваш сайт, полезным или нет.

Это отличный способ получить обратную связь, которая поможет продвигать сайт, строить отношения с клиентами и получать новых посетителей на сайт, демонстрируя уважение к их предпочтениям. И наконец, самая важная вещь, которая будет полезной для маркетинга, и которую стоит иметь в виду - все форумы созданы для обсуждения, а не для продаж.

Почему форум-маркетинг эффективен?

Форум-маркетинг в интернете – это форма маркетинга, в которой вы продвигаете свой бизнес за счет онлайн дискуссий. Прежде всего, вы присоединяетесь к форуму и добавляете сообщения к обсуждению. Необходимо знать, что продавать напрямую через свои сообщения запрещается, это называется спамом.

После регистрации в качестве участника форума вы можете создать собственный файл подписи.

К этому файлу подписи можно прикрепить ссылку, которая будет вести на ваш сайт, тем самым создавая трафик.

Ниже приведены пять преимуществ форум-маркетинга.

1. Всегда помните, что, отправляя сообщение, вы кому-то помогаете. Это замечательное чувство, когда вы чем-то помогли другому человеку. Если вы сторонник правила «Что даешь, то и получаешь», форум-маркетинг - это для вас.

2. Возможность многому научиться совершенно бесплатно. Когда я запустил свой сайт Team-Schuman.com,

у меня совершенно не было желания оставлять сообщения. Я просто читал сообщения других людей. Я висел в «форумных войнах», и это помогло мне многому научиться и преуспеть в бизнесе.

3. Поисковые машины дадут вам обратную ссылку, когда вы впишете ключевое слово в гипертекстовую ссылку на ваш сайт. Например, мои гиперссылки на сайт - это фразы авторских статей. И сейчас мы в топ-10 по поиску Google из-за форум-маркетинговых обратных ссылок. Я стараюсь регулярно писать на этих форумах несколько раз в неделю. Вы можете проверить поиск Google и увидите огромный список форумов и дискуссионных групп. Найдите несколько форумов, которые хотя бы как-то относятся к вашему бизнесу.

4. Еще одно большое преимущество: в вопросах пользователей я нахожу идеи для написания статей в блог. Хороший вопрос обычно развивает дискуссию. Из таких вопросов получаются отличные статьи.

Вот несколько хороших причин для того, чтобы сделать форумный интернет маркетинг частью своей рекламной стратегии. Будь-то **Вы получаете бесплатную рекламу от своей подписи.** Люди, читающие ваши сообщения, замечают вашу подпись и, кликая на нее, переходят на ваш сайт. Этот источник трафика является отличным пассивным источником продаж.

Приступая к работе с форум-маркетингом

Форумный маркетинг делает ваш онлайн-бизнес более заметным. Пользователи форумов, по большому счету, подкованы в технических и сетевых вопросах, и им нравится покупать в интернете. Многие всегда и также являются авторитетами в дискуссиях на форуме.

Таким образом, форум-маркетинг позволяет произвести впечатление на знающую и влиятельную аудиторию, которая поможет вас раскрутить.

Далее следуйте шаг за шагом указаниям руководства, которое покажет вам, как эффективно сделать свой форум-маркетинг частью маркетинговой стратегии.

На многих форумах будут люди, с которыми вы не хотели бы общаться. Вам необходимо выбрать 5-10 форумов и сосредоточить на них свое внимание. Убедитесь, что на этих форумах более 10 000 сообщений и примерно 1000 пользователей; то есть где-то 10-15 сообщений каждый день.

Избегайте форумов, на которых находятся ваши конкуренты; а также форумов, утонувших в спаме. Как можно быстрее создайте аккаунт на форуме. Стаж имеет на форумах очень большое значение: на некоторых из них необходимо даже подождать несколько дней перед тем, как что-то писать.

После регистрации вам будет предложено согласиться с пользовательским соглашением и правилами размещения. Внимательно прочитайте их. Многие люди пропускают их, просто нажав «Да», так как видят там много юридической терминологии.

Но есть некоторые вещи, на которые стоит обратить внимание:

1. Разрешается ли вставлять ссылки в сообщения?
2. Можно ли продвигать свой бизнес?
3. Можно ли использовать коммерческие сообщения наподобие подписи?
4. Можно ли связываться с другими пользователями форума в коммерческих целях?
5. Существуют ли ограничения для новых, и есть ли привилегии для старых пользователей?
6. Ваше имя пользователя - первое, что будет замечено. Выберите себе имя, которое легко произносится и быстро запоминается. Можно использовать свое настоящее имя и/или название вашей компании. Никогда не используйте случайный набор цифр и букв, которые имеют смысл только для вас, и понятны только вам.

Создайте профиль - он поможет вам завоевать доверие аудитории. Подробно опишите свой опыт и знания. Личная информация помогает растопить лед в отношениях, но не следует касаться тем, которые могут

оттолкнуть посетителей форума из-за расы, религиозных или политических убеждений.

Прежде всего, рассматривайте форум-маркетинг как неотъемлемую часть вашей долгосрочной стратегии, а не просто одноразовый обстрел доски сообщений информацией о горячих новинках.

Этикет форумного маркетинга

Помимо интернет-маркетинга нет другого способа, который так же ярко кричал бы покупателям «Уникальная возможность!». Поэтому, если вы не хотите терять прибыль, обязательно читайте основные правила размещения на форуме.

Это поможет вам узнать, что можно, а что нельзя делать на форуме, и позволит ограничить агрессивность вашего маркетинга. Несоблюдение правил по небрежности приводит к ненужным запретам и плохим отзывам со стороны отдельных пользователей.

Таким образом, чтение правил форума перед присоединением к нему имеет решающее значение и является первым правилом успешного интернет-маркетинга. Правила форума размещены в самом начале списка тем форума или в общей категории обсуждений и обычно пишутся не слишком подробно и скучно.

Вы получаете бан за агрессивное поведение и за недоброжелательные комментарии, которые могут оскорбить других участников форума. Но уровень строгости выполнения этих правил меняется от сайта к сайту, так что лучший способ обезопаситься - это прочитать правила.

Помните, что вы участник форума, вы присоединились, потому что вам нравится обсуждение на этом форуме, он вам полностью подходит, и вы здесь не для того, чтобы продавать себя. Так что не восхваляйте себя, свой сайт и свои товары как только вошли, особенно без причины.

Почитайте то, что в настоящее время актуально на форуме, разберитесь, что это за форум (формально или неформально). Знакомьтесь с людьми, выстраивайте отношения и только потом начинайте писать о своем сайте. Но будьте осторожны, делайте это очень тонко.

Отслеживание тем дает еще одно преимущество. Если отслеживать определенные вопросы, поднятые участниками форума, и если они оказываются в сфере ваших знаний, вы помогаете решать проблемы участников форума, возможно, даже ненавязчиво пригласите их на свой сайт, на котором рассматриваются вопросы, относящиеся к их проблеме.

Это не только трафик для сайта, но и положительная репутация для вас. Такая процедура становится еще более актуальной для форумов, которые позволяют добавлять ссылки на ваш сайт вместе с именем. Таким образом, со временем доверие к вам будет расти, и люди будут стекаться на ваш сайт, чтобы найти помощь или приобрести товар, тем самым увеличивая объем продаж.

Так что идите вперед, следуйте этикету, и все будет хорошо.

Общайтесь на форуме, чтобы заявить о себе

Войдя в сетевой маркетинг, вы узнаете, что участие в форумах при грамотном продвижении - эффективный способ нарастить нижний уровень своей структуры. Если вы набираете людей в нижний уровень на форумах, нужно регулярно делать две вещи, которые привлекут к вам сотни людей из целевой аудитории. Этим людям будет интересно ознакомиться с вашим предложением, а затем войти в вашу команду.

Регулярное участие

Невозможно сидеть на форуме каждый день, и чаще всего это совершенно упускается из виду. Большинство полагает, что после того, как они зарегистрировались на форуме и несколько дней участвовали в его жизни, люди будут интересоваться ими. Но так не сгенерируешь лидов, ведь для того, чтобы вами заинтересовались, нужно публиковать много информации.

Здесь вам нужно постараться достичь максимальных результатов. Сначала с помощью Google разыщите 3-5 форумов о сетевом маркетинге. Так вы получите список форумов, с которыми будете работать.

Выбирайте форумы с количеством участников не меньше 10 000. Тогда у вас будет больше шансов привлечь достаточно трафика, чтобы впоследствии окупить потраченное на форумах время.

Затем подготовьте хорошую подпись в настройках профиля. Создайте нечто такое, что привлекло бы к вам всеобщее внимание. Однако не помещайте в подпись откровенную рекламу - лучше скромно и четко сформулируйте посыл. В профиле должна присутствовать каждая мелочь, которая, на ваш взгляд, сможет вызвать доверие форумчан.

Покончив с этим, представьтесь сообществу. Затем регулярно пишите на форуме. Чтобы привлечь хоть какой-то трафик с форума, нужно регулярно писать на нем хотя бы пару недель.

Публикуйте только высококачественный контент

Каждый день вы будете находить людей, публикующих вопросы. Постарайтесь ответить на каждый вопрос, на который у вас есть подходящий ответ или хотя бы авторитетное мнение. Каждый день отвечайте хотя бы пяти людям на каждом форуме. Вы также можете сами задавать значимые вопросы, чтобы другие на них отвечали, и таким образом увидели вашу ссылку в подписи.

Время от времени пишите очень информативные и значимые посты. Это принесет пользу другим участникам форума. Пишите статьи, основываясь на собственном

опыте. Например, напишите о том, как вы эффективно привлекали трафик, или другие подобные полезные советы, которые помогут другим строить бизнес.

Форум-маркетинг может перерасти в страсть

Если все делать правильно, форум-маркетинг становится отличным способом продвижения. Но неправильные действия могут загубить ваш бизнес на корню. Форум-маркетинг обычно демонстрирует ваш опыт и помогает создать хорошую репутацию. Именно это и происходит, если все делать правильно. Но если действовать неправильно, он продемонстрирует лишь вашу неопытность и втопчет ваше имя в грязь.

Приняв решение использовать для продвижения форумы, следуйте их правилам и положениям. На каждом форуме свои правила. На многих есть закрытые темы, на каких-то форумах реклама разрешена, на каких-то - нет. Прежде всего ознакомьтесь с правилами. Нарушение правил приведет к тому, что вас забанят. Даже если реклама не запрещена, не следует размещать рекламу в своих постах или комментариях. Положитесь в этом на свою подпись.

Перед тем, как начать писать на форуме, тщательно просмотрите содержимое форума. Прочитав форум, вы поймете, что он собой представляет, и как к нему подступиться. Если вы просто вломитесь на форум, то скорее всего заработаете себе дурную славу - это одна из

тех грубых ошибок, которых вы наверняка захотите избежать.

Помните, что помимо новичков на этих форумах обретаются и лучшие умы индустрии онлайн-маркетинга. Так что перед тем, как написать что-то по данной теме или попытаться оставить комментарий, убедитесь, что достаточно владеете темой, чтобы принимать участие в дискуссии. Если у вас недостаточно знаний и вы просто выпалите что-то сгоряча, в лучшем случае вас проигнорируют, а в худшем случае опытные маркетеры потребуют от вас объяснений, и это разрушит вашу репутацию.

Нет ничего плохого в небольших дискуссиях на таких форумах. Порой лучшие бизнес-идеи приходят именно во время просмотра таких форумных обсуждений, которые приобретают форму внутреннего спора. И это вовсе не жульничество.

Комментируйте, когда можете помочь решить проблему. Не можете - лучше промолчите. Смысл форумов в том, чтобы помогать друг другу достичь общей цели. Если можете помочь - сделайте это. Какую бы репутацию вы себе ни создали, она будет сопровождать вас на протяжении всей вашей карьеры в интернет-маркетинге.

Шаги к успешному форум-маркетингу

Эти шаги следует выполнять после регистрации на форуме, чтобы обеспечить себе успех в форум-маркетинге.

На многих форумах есть специальные темы, где новичкам предлагают рассказать о себе. Предполагается, что ваш вступительный пост сообщит другим участникам форума, кто вы такой и почему присоединились к форуму. Причина ни в коем случае не должны быть ориентированной на бизнес. Если вы сделаете коммерческое предложение в первом же посте, это не прибавит вам уважения и, вполне возможно, приведет к бану.

Не следует постить лишь бы где. На большинстве форумов есть хотя бы одно большое и сплоченное сообщество. Если вы внезапно опубликуете сообщение в ветке, где уже несколько дней ведется неспешное обсуждение, вас будут избегать и игнорировать. Уделите время изучению форумных архивов - выясните, какие темы здесь пользуются неизменным успехом, и кто здесь неформальный лидер. Разберитесь и в конкретном этикете форума.

Как только кто-нибудь задаст вопрос, который находится в рамках вашей компетенции, отвечайте на него как можно лучше. Подкрепляйте свои ответы ссылками на авторитетные источники и быстро отвечайте на возникающие дополнительные вопросы. Если вы докажете, что действительно являетесь полезным, эффективным участником, на вас скорее обратят внимание.

Не вступайте в жаркие споры, какого бы мнения вы ни придерживались. Помните, что вы здесь для того, чтобы нарастить клиентуру для бизнеса; держитесь подальше от таких тем, как религия, спорт и политика; не спешите реагировать на критику; шутите так, чтобы другие могли оценить шутку; покидайте дискуссию, если она начинает перерастать в бокс по переписке.

Зарекомендовав себя как уважаемый пользователь, начинайте агрессивно продвигать свои продукты. Сосредоточьтесь на техниках, которые дают хорошие результаты в целом по отрасли. Предложите форумчанам бесплатные образцы и/или скидки. Однако прежде, чем начинать маркетинговую кампанию, заручитесь поддержкой модератора.

Если для проведения кампании вы хотите воспользоваться услугами маркетингового агентства, исследуйте его методы. Многие агентства используют ботов, спамящих на форумах. И хотя спам какое-то время будет приносить

трафик, в долговременной перспективе от него больше вреда, чем пользы. Форумчане не в восторге от потоков спама, и при желании они смогут очернить вашу репутацию. Так что обращайтесь в специализированные службы, только если их методы продвижения не противоречат форумным правилам.

По возможности занимайтесь форум-маркетингом самостоятельно.

Значение форумных торговых площадок

Если вы хотите начать с неторопливого онлайн-маркетинга, вам определенно стоит использовать различные интернет-форумы. Скажем, форумы - отличный источник информации. Однако при этом следует часто наведываться на форумы, чтобы укрепить свой статус профессионала. Лучше обеспечить себе достойный статус до того, как приступить к продаже продукта. Практически каждый интернет-маркетер, полностью посвящающий себя работе, проводит порядочно времени на различных популярных форумах по интернет маркетингу. Это служит превосходным каналом оповещения о той или иной программе.

Это также помогает обзавестись полезными контактами. Здесь можно найти множество единомышленников, а потенциальных сетевиков здесь можно набрать больше, чем где-либо еще. Поэтому форумы - чрезвычайно полезное средство продвижения.

Во время продвижения на форуме вам определенно следует избегать неразборчивого проталкивания продукта или слишком частого его продвижения - это разрушит ваш имидж профессионала и вы потеряете всякое доверие со стороны других пользователей.

Есть лишь один способ накопить доверие форумчан и удержать его, и сделать это можно, лишь предлагая информацию или сервисы, действительно интересные другим пользователям, наряду с корректным продвижением с помощью подписи, ценных постов и т.д. **Бывает** и так, что форум сам призывает делать продвижение: **например**, на многих форумах есть торговые площадки, где можно непосредственно продавать свои продукты и услуги.

Форум-маркетингу должна быть посвящена значительная часть ваших усилий по онлайн-продвижению. Он может войти в число чрезвычайно полезных инструментов по формированию бренда. Создание профессионального бренда на форуме - наиболее эффективный способ продвижения. Доверие не купишь.

*Торговые площадки на форумах - это не
просто способ быстрого заработка!*

Есть ли у вас продукт или услуга в нише интернет-маркетинга? Возможно, вы ведете кампанию по формированию базы подписчиков, или продаете электронную книгу о том, как зарабатывать онлайн или, возможно, вы создали программное обеспечение, которое сможет существенно помочь каждому интернет-маркетеру? Если у вас что-то в этом роде, торговые

[Электронные книги для заработка в Интернет](#)

площадки форумов смогут принести вам немалую выгоду с точки зрения продажи и продвижения продуктов и услуг.

Вопреки распространенному мнению, торговые площадки форумов не предназначены для того, чтобы быстро заработать денег. Наоборот, следует мудро использовать эти каналы для развития бизнеса. Здесь я имею в виду не значение подписи, а говорю о том, как заниматься НАСТОЯЩИМ бизнесом на торговых площадках различных форумов.

Знаете ли вы, что некоторые популярные интернет-форумы каждый день посещает огромное количество людей? Большинство таких форумов располагает более чем 60 000 активными участниками, регулярно посещающими форум. Так что представьте, каким потенциалом обладают торговые площадки этих форумов

с точки зрения продвижения и генерирования продаж ваших продуктов и услуг.

Делаем предложение на торговой площадке форума

Составляя специальное предложение для форумов по интернет-маркетингу, каждый старается превзойти самого себя. Я привожу несколько советов по размещению рекламного объявления на торговой площадке форума.

Не перестарайтесь с заголовком - если ваше предложение неясно, велика вероятность потерпеть поражение. Объявления должны направлять посетителей на продающую страницу, а коммерческое предложение должно быть кратким и метким.

Помимо заголовка, собственно коммерческого предложения и способа оплаты обязательно укажите следующее:

- 1. Права** - Какие права включены в предмет продажи (укажите это и в zip-файле!)?
- 2. Гарантия** - Будете ли вы возмещать затраты? Лучше это сделать, особенно если вы новичок.
- 3. Сроки доставки** - Укажите временные рамки и уточните, как осуществляется доставка: автоматически или вручную.

4. Поддержка - Предоставляете ли вы какую-либо поддержку, установку или другую подобного рода помощь?

5. Обновления - Входят ли они в условия сделки, или оплачиваются отдельно?

6. Обзоры - Есть ли у вас обзоры от 5-10 форумчан, ознакомившихся с вашим предложением?

Некоторые форумы позволяют участникам форума бесплатно публиковать рекламу продуктов / услуг. Но многие форумы, такие как "Warrior forum" просят заплатить за размещение рекламы небольшую комиссию в размере \$20.

Также важно установить правильную цену на свои продукты или услуги. Будет лучше, если на форуме вы будете предлагать свои продукты по специальной цене - это, несомненно, привлечет к вам больше клиентов.

На некоторых форумах вас даже обяжут делать скидку форумчанам. Причина в том, что в этом случае на форум будут приходить все больше и больше людей, которые знают, что здесь можно найти качественные продукты по более низкой цене.

Запрашивая более низкую цену, вы определенно повышаете свои шансы на продажу.

Помните, выше я говорил о доставке. Отличный способ давать больше обещанного - отдавать два качественных

продукта при оплате лишь одного. Либо вы можете добавить 5 ценных электронных книг, которые принесут значительную пользу вашим клиентам,

либо же используйте технику «покупай 1, получай второй бесплатно», чтобы привлечь больше клиентов.

Многие опытные маркетеры создают своим продуктам атмосферу срочности, ограничивая количество клиентов или срок действия предложения. Итак, если у вас есть продукт или услуга, в которых вы уверены, вы также можете создать критическое положение, наложив некоторые ограничения.

Уделите некоторое время размещению своего объявления. Поверьте, оно окупит каждую затраченную копейку и каждую затраченную секунду. Заполучив огромное количество трафика на популярных форумах по интернет-маркетингу, известность получают не только ваши продукты или услуги, но и вы сами. Вот почему я постоянно подчеркиваю важность КАЧЕСТВЕННЫХ продуктов и ценность хорошо составленного предложения.

Помните, торговые площадки на форумах могут создать или разрушить ваш интернет-бизнес.

Прежде чем публиковать предложение

Вы можете ежедневно использовать форумы различным образом:

1. Можно просто пройтись по нескольким свежим постам, чтобы узнать новости - так вы будете в курсе каждой новой ветви информации.
2. Можно размещать отдельные вопросы, чтобы другие на них отвечали. Так можно получить несколько мнений.
3. Вы должны проявлять мудрость, отвечая на превеликое множество вопросов, которые все задают.
4. Не стоит отстаивать свои взгляды на форуме, если у вас недостаточно знаний в этой области.
5. Очевидно, что имеет смысл пользоваться поиском по форуму, чтобы узнать об определенной стороне и событиях в отрасли.

Помните, люди обычно ищут решения, и чаще всего они обращаются за ответами на форумы. Поэтому если вы тщательно исследуете обсуждения и ветки форумов,

уверен, вы обнаружите множество идей о том, на какие продукты сейчас есть спрос.

На основе форумных обсуждений вы можете разработать продукт и сделать его предварительный запуск на торговой площадке форума, чтобы протестировать новый продукт, а затем осуществить основной запуск.

С помощью торговой площадки форума вы можете не только протестировать новый продукт, но и внести в него необходимые изменения на основе отзывов покупателей, чтобы затем запустить основной продукт, имея уже гораздо больше шансов на головокружительный успех.

Проводить время на форуме, безусловно, очень полезно с точки зрения сбора информации о рынке. Вы всегда можете открыть для себя специфические аспекты, чего не сделают инструменты поиска по ключевым словам. Будьте уверены, что в большинстве случаев интернет-маркетеры используют форумы так, что в результате губят свой бизнес.

Читая форумы, вы найдете ценную информацию о клиентах; поэтому, прежде чем публиковать свое предложение, следует уделить некоторое время форумам.

Почему следует публиковать предложение на торговой площадке форума?

Тестирование цены

Торговая площадка на форуме может стать отличной возможностью для тестирования цены перед основным запуском продукта.

К примеру, предположим, что вы продаете продукт за \$10 на торговой площадке форума и продаете 500 копий, что означает положительный отклик на ваше предложение. Теперь вы можете поднять цену до \$25 и опубликовать это предложение на форуме, чтобы посмотреть, какой отклик оно получит.

Иногда оказывается, что подняв цену до \$25, вы делаете вдвое меньше продаж, чем по цене \$10, но если выполнить нехитрые расчеты, то убедитесь, что все равно остаетесь в выигрыше! Здесь есть и дополнительное преимущество: чем больше кто-то платит за ваш продукт, тем меньше вероятность, что вам придется иметь дело с возмещением затрат или клиентской поддержкой.

Прежде всего, благодаря тому, что так у вас больше пространства для маневров, вы получаете больше

ресурсов для клиентской поддержки. К тому же множество людей сделают импульсивную покупку за \$10, прекрасно понимая, что смогут быстро возместить свои затраты. Но если цена будет выше, немногие станут совершать импульсивную покупку.

Поскольку установить правильную цену на продукт чрезвычайно важно, предложение на торговой площадке форума может быть очень эффективным в плане назначения адекватной цены, сбалансированной с учетом отношения целевой аудитории и вашего размера прибыли.

Развивать продукты и улучшать их

Здесь есть разные варианты.

Сначала можно выпустить первую версию продукта. Затем вы получите отзывы потребителей, по которым сможете оценить продукт. Можно выпускать несколько версий, повторяя этот процесс, пока продукт не станет совершенным. Всегда найдутся новые техники и технологии, которые можно будет включить в продукт.

Лучшим примером развития продукта будет автомобильная индустрия. Автомобильная технология постоянно развивается, чтобы отвечать потребностям

рынка. Каждый год выпускаются новые модели. Все это делается с мыслями о рынке. Вам нужно поступать так же.

Это подразумевает, что похожие характеристики могут появляться не одновременно, но требуют значительного времени. Очевидно, что целью является улучшенный продукт, но попытки достижения этой цели должны быть медленными и постепенными. Идея в том, чтобы создать спрос и соответственно удовлетворить его новой моделью. Доход от более ранних моделей можно использовать для разработки улучшений.

Корпорации наподобие Microsoft выпускают новые продукты каждый год - по сути, это усовершенствования более ранних версий. Выпускается новое техническое обеспечение, и они каждый год «подгоняют» к нему свои продукты. Точно так же можно использовать и другие продукты - например, информационные.

Возьмем, к примеру, электронные книги. С каждым выпуском информация должна выглядеть в глазах потребителей все более усовершенствованной. Эту переработку следует производить раз в полгода или около того. Искомая информация должна регулярно обновляться, чтобы обеспечивать интерес потребителей к продукту.

Советы по составлению предложения для торговой площадки форума

Чтобы запустить свое первое предложение на торговой площадке форума, оставьте часть прибыли для оплаты следующего продукта. Если несколько раз повторить этот процесс, он сможет поддерживать постоянную работу вашего предприятия.

Могу заверить, что если следовать этим советам, первое же ваше предложение найдет хороший отклик у форумчан. После этого продукт можно будет предлагать где угодно. Вы также сможете повысить цену на него.

Постарайтесь поддерживать связь с первыми покупателями, даже если вас уже ничего не связывает. В частности, вы должны быть всегда в состоянии ответить на их вопросы. Эти люди теперь - ваши покупатели, поэтому нужно снова и снова связываться с ними.

Создайте схему для самостоятельной оценки работы своего предложения. С ее помощью выясните, что пошло не так и где можно внести улучшения, или какая стратегия даст лучший результат, или как, где и почему возникает критика. Усовершенствование может быть единственной заботой.

Качество доставки, ценность и все остальное также нельзя отодвигать на задний план. Вы должны быть в состоянии увязать свое предложение с аудио, видео, правами перепродажи и т.д.

Найдите подходящего партнера, выявите общие интересы и попробуйте расшириться. Вы всегда можете исправить ошибки и повторить все заново. При этом не следует терять развитую инерцию движения. Помните также, что нужно продолжать поддерживать работу с форумом даже тогда, когда уже достигнута некоторая финансовая стабильность. Будьте всегда готовы к росту.

Управление своим предложением

Трудно поверить, на что могут пойти люди, лишь бы их предложение заметили. Мы видим множество низкопробных трюков, например, просьбы поддержать предложение взамен на пару бонусных продуктов.

Вы можете удержаться от перехода на «темную сторону» обойтись без такого рода уловок. Вы можете прямо отвечать на задаваемые вопросы и в определенной мере благодарить людей время от времени.

Не опускайтесь до того, чтобы публиковать огромное количество дурацких постов, чтобы накрутить счетчик. Как только люди обнаружат вашу уловку, продажи серьезно пострадают; а обнаружить эту хитрость не составляет труда. Просто создавайте хорошие продукты, которые пользуются хорошим спросом, вот и вся хитрость.

Как можно развить бизнес с помощью торговой площадки на форуме?

1 - Благодарность покупателям

Это совершенно очевидно, не правда ли? Но проблема в том, что на торговых площадках форумов практически никто этого не делает.

Насколько это обременительно? Просто отправьте им благодарственное сообщение, как только они купили продукт. Это не так уж трудно. И есть вероятность, что в дальнейшем это сработает в вашу пользу. В дополнение вы можете послать почтовую карточку с благодарностью, написанной от руки. Как вариант, вы можете воспользоваться сервисом вроде [SenditCards.com](https://senditcards.com)

2 - Сформируйте базу подписчиков

Есть несколько способов это сделать. В основном это вполне законные методы.

Например, можно извлекать контактную информацию из платежных данных и добавлять ее в свою базу. Этот путь законный, но не лучший.

Можно опубликовать ссылку на страницу захвата контактов, содержащую лишь форму подписки. С помощью этой страницы вы сможете пригласить покупателей подписаться. Но и это не самый эффективный метод.

Вы можете начать распространять бесплатный отчет, рассказать об этом своим клиентам и убедить их в том, что будет классно, если они подпишутся на вашу рассылку и получат бесплатный отчет, а также периодические обновления. Это законный и один из наиболее эффективных методов.

Используя этот способ создания базы, вы сделаете так, что подписчики будут с нетерпением ожидать ваших писем. Они определенно будут привлечены вашим обещанием качественного и ценного контента. Так что следите за тем, чтобы выполнять свое обещание.

3 - Тщательно формируйте базу данных

Если это представляет для вас сложную задачу, вы вполне можете обойтись простой таблицей в Excel, чтобы заносить туда все данные, например, имена клиентов, контактные данные, даты заказов, наименование продукта или услуги, цену и другие полезные сведения.

Зачем это нужно делать?

Это связано с тем, что вам понадобится отслеживать количество и качество своих потребителей, а также свои продажи. Вам также может понадобиться вести учет, чтобы знать, что еще можно сделать, чтобы у вас снова купили, а также что и по какой цене следует предлагать в следующий раз.

Существует также общая потребность узнавать побольше

о клиентах и о том, как они могут помочь бизнесу. Это в дальнейшем позволит вам определять наилучших клиентов, которым можно будет продавать, а это может быть чрезвычайно полезно.

4 - Делайте дополнительное предложение

Многие маркетеры не улавливают, что разовая продажа чаще всего оказывается самым незначительным центром прибыли. На самом деле основная масса денег приходит через заднюю дверь, то есть от не прямых продаж. Никогда не затягивайте ожидание. Это может оказаться огромной ошибкой. Когда вы можете сделать покупателю второе, дополнительное предложение? Правильный ответ: как только захотите, хоть сейчас.

Да, сразу после продажи (или даже до нее). По сути, нужно действовать как можно быстрее. Причина в том, что в момент покупки покупатель расположен к вам. Сама идея пойти дальше обычного исследования продуктов и

совершение покупки - для вас уже причина надеяться на большее. Постарайтесь использовать для дополнительной продажи тот момент, когда покупатель присматривает, что бы еще купить.

Конечно, это не должно выглядеть так, будто вы стараетесь что-то ему всучить. Предложение должно быть несколько завуалировано. Такой подход поможет вам нарастить продажи и снискать большее доверие у потребителей.

5 – Развивайте отношения

Это, конечно же, не имеет ничего общего с тем, чтобы заставить всех своих клиентов покупать. Скорее, это значит, что вам нужно регулярно выходить с ними на связь. Выясните, как работает продукт, или получите от них обратную связь в виде предложений, или даже спросите, не нужна ли им помощь. Укажите им на те сведения о продукте, которые они упустили.

6 - Проложите себе путь

В отношениях есть два ключевых момента: они требуют времени и вашего участия. Чтобы достичь успеха, понадобится и то, и другое. Только тогда у вас будут шансы выделиться из толпы. Вам потребуется кое-что вложить в свой бизнес и в клиентов. Возможно, вы

захотите рассказать своим клиентам о новых захватывающих перспективах.

Помогайте им своими письмами и полезными советами. Обычно для этого используют рассылку или электронный журнал, заводят блог, или формируют закрытый форум для клиентов. Для этого можно проводить телесеминары, живые мероприятия или такие события, как вебинары или групповое обучение.

7 – Отзывы

Отзывы приходят лишь тогда, когда клиенты чрезвычайно довольны продуктом. О своих первых клиентах нужно заботиться особенно тщательно. Здесь как раз пригодится маркетинговый бюджет.

В нашем мире реклама наиболее эффективна, когда она передается из уст в уста. Такая добрая слава бесценна. Поэтому как следует заботьтесь о своих лояльных и счастливых клиентах.

8 - Объедините армию своих партнеров

Наибольшее преимущество использования форумов в том, что покупатели - тоже маркетеры. Они сами имеют дело с нишевыми продуктами. Если вы убедите их в

ценности своего продукта и своей эффективности, они поднимут вашу эффективность на новый уровень.

Они сами станут рекомендовать вас более широким группам целевых покупателей. Вы разделите с ними комиссионные. Успех предложения - главная опора армии партнеров. Главное - правильно ею руководить.

9 - Найдите партнеров для совместного предприятия

В своем списке покупателей вы найдете потенциальных партнеров для СП. Вы можете прямо опросить их, либо же найти в списке знакомые имена. После первого контакта пойдите дальше и обзаведитесь партнерами для СП, если сумеете произвести своим продуктом хорошее впечатление.

10 - Подготовьте грандиозный запуск

Ваше предложение запустит определенное движение, и теперь пришла пора сделать новый подготовленный рывок. У вас уже есть отзывы. В вашем распоряжении партнеры и участники СП - они помогут вам сделать такой грандиозный запуск продукта, о котором вы не смели и мечтать.

Ещё электронные книги:



«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>>](#)



«10 Бесплатных методов набрать базу 1000 подписчиков»

Есть множество методов построения базы подписчиков, некоторых из них платные, некоторые бесплатные. Платные методы используют люди, которым нужно быстро построить базу. Бесплатными пользуются те, кто не хочет нести расходы. Факт что многие начинающие инфобизнесмены имеют небольшие стартовые бюджеты, а иногда и совсем их не имеют. Именно это и побудило меня сделать данный курс, что бы помочь всем начинающим инфобизнесменам начать строить свой прибыльный инфобизнес с минимальными вложениями.

[Получить бесплатно>>](#)



«Как получить 10 000 реальных просмотров на YouTube всего за 7 дней?»

Вы можете стремиться получить больше просмотров своих видео по многим причинам. Возможно, вы хотите развить бизнес или просто стать популярным. Какими бы ни были ваши мотивы, видео - мощнейший инструмент продвижения в сети. Вы можете максимально использовать силу видео, чтобы привлечь внимание людей и завоевать клиентов и поклонников. Это руководство поможет набрать больше просмотров и подписчиков для построения базы поклонников.

[Получить бесплатно>>](#)



«Как новичку заработать первые 5000 рублей за 10 дней»

Даже если вы новичок без опыта, у вас нет своего сайта, базы подписчиков, технических навыков и денег для старта. Вам просто необходим этот PDF-план, если: Вы хотите заработать первые деньги в Интернете; У Вас нет технических знаний и навыков; У Вас нет своих ресурсов в виде базы подписчиков; Вы уже пробовали заработать, но у Вас ничего не получилось; Вы хотите получить результат уже сегодня, а не через месяц.

[Получить бесплатно>>](#)