

# Советы по Интернет маркетингу

Отличные идеи для бизнеса



<http://ebookexe.ru>

# Советы по Интернет-маркетингу

## Содержание:

Удивительно простые советы по интернет-маркетингу, которые изменят ваше мировоззрение

Базовое руководство о том, как добиться успеха в интернет-маркетинге

Рассмотрите эти идеи, чтобы начать работу с интернет-маркетингом

Разработайте лучший маркетинг в социальных сетях с помощью этих замечательных идей

Отличные идеи мобильного маркетинга для вашего бизнеса

Привлеките внимание к своему бизнесу с помощью маркетинга в социальных сетях

Как маркетинг в социальных сетях может принести вам деньги

Важные вещи, на которые следует обратить внимание, когда дело доходит до мобильного маркетинга

Невероятно простые советы по маркетингу в социальных сетях для ваших брендов

Измените маркетинг в социальных сетях с помощью этих потрясающих советов

Максимально используйте социальные сети при маркетинге

Советы по мобильному маркетингу, которые может использовать даже новичок

Не знаете, как торговать в Интернете? Следуйте этим советам

Проверенные советы и рекомендации для успеха мобильного маркетинга

Простые советы, которые вы можете применить в интернет-маркетинге

Советы по маркетингу в социальных сетях, которые работают

Советы по маркетингу в социальных сетях, о которых профессионалы не хотят, чтобы вы знали

Успех в маркетинге в социальных сетях для вашего бизнеса

Взгляните на эти советы по интернет-маркетингу

Советы по персонализации сообщений мобильного маркетинга

Советы по проведению успешных праздничных мобильных маркетинговых кампаний

Использование мобильного маркетинга для увеличения бизнеса и продаж

Что мобильный маркетинг может сделать для вашей компании

Вы тоже можете добиться больших успехов с помощью интернет-маркетинга

## **Удивительно простые советы по интернет-маркетингу, которые изменят ваше мировоззрение**

Иногда у нас появляются идеи, из которых можно сделать прекрасный бизнес. Вы можете легко воплотить эту мечту в реальность благодаря Интернету, но не ожидайте получения прибыли, если вы не готовы серьезно подойти к этому деловому предприятию и изучить интернет-маркетинг. Если вы обнаружите, что вам нужна помощь, обязательно прислушайтесь к советам в этой статье.

Один из способов сделать свое присутствие в Интернете более вирусным — раздать что-то бесплатно. Будь то образцы, конкурс товаров или услуг или какая-то другая халява, публикация чего-либо бесплатно значительно увеличит шансы того, что ваши ссылки будут переданы другим. Это в конечном итоге повысит вашу видимость в Интернете в геометрической прогрессии.

Обязательно оцените содержание вашего веб-сайта. Знайте, о чем говорит ваш веб-сайт, каковы цели сайта и оцените, насколько полезен контент. Хорошо определенный сайт обязательно привлечет больше трафика. Увеличение трафика является ключом к поддержанию успешного сайта.

При разработке веб-сайта для продажи продукта или услуги в Интернете включите раздел «ресурсы». Добавление раздела ресурсов привлекает потенциальных клиентов на ваш сайт, повышая его рейтинг в поисковых системах. Это также означает, что посетители вашего сайта с большей вероятностью вернуться, чтобы просмотреть эти ресурсы, и могут в конечном итоге купить ваш продукт позже.

Посмотрите на рекламные программы с оплатой за клик, чтобы увеличить видимость вашего сайта. Эти программы, такие как Google Adwords, выводят ваш веб-сайт на первое место в списке всякий раз, когда люди ищут что-то, связанное с вашим сайтом. Это дает вам гораздо больше видимости и намного больше трафика. Реклама никогда не бывает плохой идеей.

Отличный совет для интернет-маркетинга — включить чат на свой веб-сайт. Общение — отличный способ общаться с людьми и решать проблемы в режиме реального времени. Все, что вам нужно сделать, это выбрать чат-программу, разместить кнопку на своем веб-сайте и научить кого-нибудь ее использовать.

Упростите покупку на вашем сайте. Четко обозначьте все цены и заранее укажите варианты доставки и стоимость, чтобы покупатель не задавался вопросом. Покажите все товары и расходы на последней странице до того, как клиент нажмет для подтверждения. И после того, как

заказ будет принят, дайте номер подтверждения и предполагаемую дату, когда они получат свой товар.

При работе с интернет-маркетингом в сфере недвижимости вашему сайту нужен как трафик, так и система генерации лидов. Загруженный веб-сайт без средств для генерации лидов никогда не увеличит ваш бизнес. Посетители будут приходить и уходить, но никогда не оставят после себя ничего, что представляет для вас реальную ценность.

Тактика интернет-маркетинга может использоваться рука об руку с офлайн-маркетингом. Попробуйте разместить свою рекламу на таких вещах, как футболки, кружки, календари и наклейки. Подарите их своим сотрудникам, друзьям и семье. Зачастую это очень практичные и простые способы осчастливить получателей и прорекламирровать свой бизнес.

Напомните своим читателям, что они могут добавить ваш сайт в закладки. Если клиент захочет вернуться, ему не придется снова искать вас, если он добавил вашу страницу в закладки. Это может показаться очевидным, но иногда идея ускользает от чьего-то разума. Освежите их память с помощью быстрого и тонкого напоминания.

Веб-сайт, который выглядит профессионально и привлекательно, привлекает больше трафика, чем сайт с плохим дизайном. Если вы не знаете, как разработать дизайн самостоятельно, наймите профессионала. Веб-сайты с хорошим дизайном пользуются повышенным вниманием к закладкам, повторным посещениям, RSS-каналам и подпискам на электронные журналы. Изучите веб-сайты ваших конкурентов и посмотрите, какие макеты им подходят.

Для долгосрочного успеха в бизнесе вам необходимо размещать рекламу в Интернете и продолжать узнавать о новейших инновациях в области интернет-маркетинга. Вы, скорее всего, хотите быть в бизнесе в течение многих лет. Каждый бизнес начинается с малого, и эти советы помогут вам его развить!

## **Базовое руководство о том, как добиться успеха в интернет-маркетинге**

Есть так много знаний о том, как добиться успеха в интернет-маркетинге, правда в том, что все это стоит посмотреть, но вам нужно составить свои собственные стратегии для достижения успеха. Взгляните на эту статью и посмотрите, какую информацию вы можете использовать для своего успеха в интернет-маркетинге.

После того, как вы убедили клиента купить у вас, вам нужно напомнить ему вернуться, отправив информационный бюллетень. Клиенты

уже проявили интерес к вашему магазину, купив в нем. Вы должны часто напоминать им о себе, чтобы они вернулись. Вы также можете рассказать им о новых предложениях и товарах.

Многие малые предприятия могут значительно увеличить свои доходы, проводя свои рекламные кампании в Интернете. Поскольку более традиционные места размещения рекламы постепенно становятся менее прибыльными, поскольку подписка на газеты снижается, малые предприятия, которые начинают размещать рекламу в Интернете, часто могут охватить гораздо более широкую клиентскую базу и увидеть увеличение прибыли.

Чтобы увеличить успех вашей идеи интернет-маркетинга, избегайте наиболее распространенной ошибки медленной загрузки веб-сайта. Быстрое время загрузки имеет важное значение для поддержания интереса вашего потенциального клиента. Один из способов повысить скорость вашего веб-сайта — сохранить размер ваших изображений менее 100 килобайт.

Чтобы быть эффективным интернет-маркетологом, вы должны четко сфокусироваться на своих целях и иметь план действий. Если вы не сосредоточены, вас легко отвлекут рекламными предложениями, которые обещают вам быстрый способ разбогатеть в Интернете. Когда вы отклоняетесь от запланированного курса действий, вы теряете время и деньги.

Используйте метод двойной подписки для подписчиков электронной почты. Это может показаться нелогичным, но это предотвращает людей от случайной подписки на вашу электронную почту, а также от того, чтобы другие люди подписывали их на что-то, что им не интересно. Эта превентивная мера может фактически защитить вас от законов о спаме, поскольку человек должен был щелкнуть, чтобы подписаться из их личной электронной почты.

Маркетинг вашего продукта в Интернете может быть беспощадным из-за жесткой конкуренции, поэтому, чтобы оставаться на вершине, вы должны затмить своих конкурентов, даже если это за их счет. Начните с изучения ваших конкурентов, их продуктов и их продажной цены. Планируйте продавать свой продукт по более низкой цене, но сделайте еще один шаг вперед. Купите продукт вашего наиболее опасного конкурента, если вы знаете, что ваш продукт равен или превосходит их. Разместите сравнение двух продуктов на своем веб-сайте, включая вашу низкую цену и более высокую цену вашего конкурента. После этого продолжайте регулярно следить за своими конкурентами. Возмездие на расстоянии одного клика.

Помните старую поговорку «Будь проще, тупица»? Эта поговорка верна для вашей тактики электронного маркетинга. Держите свой дизайн и

макет простым. Вы же не хотите, чтобы куча всплешек отвлекала или раздражала ваших читателей. Вы также должны сохранять простоту информации. Не прячьте важные факты под грудой хлама.

Никогда не украшайте свои сайты или товары поддельными этикетками. Легко копировать и вставлять изображения и символы на свой сайт и продукт, но не начинайте вешать туда фальшивые ярлыки, вроде «Сделано в Америке» или «Нам доверяют такие-то и такие-то». Будьте честны в отношении своего продукта, и вы прекрасно справитесь с его достоинствами.

Теперь у вас есть гораздо больше информации, которую можно использовать для стратегий, которые вы хотите реализовать в своих усилиях по интернет-маркетингу. Просто помните, что не все работает для всех, и вы должны сформулировать свою собственную уникальную стратегию для достижения успеха. Итак, просмотрите то, что вы узнали, и посмотрите, что работает для вас. Вскоре последует успех.

## **Рассмотрите эти идеи, чтобы начать работу с интернет-маркетингом**

Необходимость постоять за себя в жизни определенно может быть сложной. Но опять же, никто никогда не говорил, что это будет легко. В поиске карьеры нет ничего легкого, особенно если вы пытаетесь построить свой бизнес. Это может быть кропотливо утомительно и чрезвычайно сложно. Вот почему важно использовать советы по интернет-маркетингу, подобные приведенным в этой статье.

Разработайте особую цветовую схему, которая будет использоваться во всех ваших маркетинговых сообщениях в Интернете, чтобы помочь людям легко узнавать ваш бренд при быстром просмотре в сети. Часто пользователи не остаются на одной веб-странице в течение длительного времени, поэтому, если у вас может быть цветовая схема, тесно связанная с вашим брендом, люди могут быть затронуты и напоминать о вашем бренде всякий раз, когда они видят эти цвета.

Не используйте в интернет-маркетинге все заглавные буквы и двойные восклицательные знаки. Из-за этого ваш бренд кажется детским и резким, кричащим на потребителя, а не сообщающим сообщение, которое он найдет интересным. Вы хотите предложить потребителю то, что он хочет, таким образом, чтобы он захотел взаимодействовать, а не просто сделать так, чтобы несколько слов вашего маркетингового сообщения перевешивали контент, который они пытаются прочитать на конкретном сайте, где появляется ваше сообщение.

Используйте социальные сети в своих интересах. Создание страницы

в выбранной вами социальной сети может привлечь гораздо больше читателей, чем вы могли ожидать. Просто попросите своих друзей или нынешних читателей поделиться вашей страницей, и сайт может превратиться из небольшой базы данных в огромную аудиторию всего за несколько дней.

Создавайте контент, доступный для всех читателей, включая дальтоники и посетителей с ограниченными возможностями. Вы должны учитывать каждый тип пользователя при создании интернет-маркетинга. Многих читателей отпугнет мелкий шрифт, который плохо видно, или необычный фон, затрудняющий чтение текста. Если вы решите включить модные веб-сайты и хорошо оформленные электронные письма, по крайней мере, предложите вариант для людей, которые предпочли бы вместо этого простую текстовую версию.

Установите цель для вашего сайта. В большинстве случаев это увеличение бизнеса, но у вас должна быть цель, как это сделать. Как бы ни было важно ставить цели, не менее, если не более важно, придумать какую-то систему измерения вашего успеха в достижении этих целей.

Пусть ваши читатели оценивают ваш сайт. Есть несколько способов сделать это, в том числе внешние веб-сайты, установка собственной системы обратной связи и электронная почта напрямую потребителю. Спросить клиента, что бы он изменил в вашем веб-сайте, — это дешевый и простой способ исправить любые проблемы, а также установить взаимопонимание с вашим клиентом.

Знай свой жаргон. Понимание определений области, с которой вы работаете, так же важно, как и то, почему вы копаетесь в ней. Не зная, что на самом деле означают символы, инициалы и коды, вы ныряете в омут в полночь. Вы не знаете, что там внутри, и это может причинить вам боль.

Отслеживайте, какие электронные письма приносят прибыль, и держите их в курсе, чтобы отправить их повторно. Если электронное письмо приносит вам 50 или 60% продаж, вам нужно попытаться воссоздать тип контента и настройки, которые вы использовали. Также не забудьте отправить эти электронные письма новым подписчикам, чтобы поддерживать продажи.

Во всяком случае, эти советы должны помочь вам немного упростить маркетинговый процесс. Это все еще не будет пустяком, но ничего стоящего никогда не бывает. Применяйте эти советы правильно, сосредоточьтесь на том, что вы делаете, и вы будете счастливо наблюдать, как ваш бизнес начнет расти и приносить прибыль.

## **Разработайте лучший маркетинг в социальных сетях с помощью этих замечательных идей**

Настроить себя в Интернете с помощью социальных сетей в настоящее время становится абсолютной необходимостью для любого бизнеса, независимо от того, находится ли он в физическом месте или явно в Интернете. Эта статья покажет вам, как эффективно продавать вашу компанию, используя этот новый маркетинговый канал. Это не так сложно, как вы думаете.

Подумайте дважды, прежде чем платить за профессиональные услуги маркетинга в социальных сетях. Во-первых, их черные приемы часто воспринимаются как спам и ухудшают вашу репутацию. Эти компании используют прокси-серверы и регистрационных ботов для создания тысяч учетных записей в Twitter, YouTube и Facebook. Поскольку эти службы используют оскорбительную тактику, ваше сообщение, как правило, не увидит слишком много реальных людей, поскольку количество просмотров является поддельным, а мошеннические учетные записи, как правило, закрываются довольно быстро.

Вы должны поставить флажок «Мне нравится» на Facebook в верхней части страницы своего блога. Это позволит людям легко «лайкать» ваш контент на Facebook. Вашим пользователям не нужно будет покидать ваш блог, и они могут «лайкать» ваш блог, не покидая веб-сайт. Чем проще вы сделаете это для своих пользователей, тем больше вероятность того, что люди поставят лайк вашей странице и увеличат вашу известность.

Убедитесь, что ваш контент интересен и уникален, чтобы другие пользователи социальных сетей захотели поделиться им с другими. Люди добиваются успеха, используя социальные сети, но только в том случае, если их контент выделяется среди других. Если у вас закончились идеи, вы всегда можете найти вдохновение в Интернете или у семьи и друзей.

Попробуйте добавить фотографии на свой сайт в социальной сети. Люди лучше понимают продукт, когда видят его буквально. И когда люди понимают ваш продукт, они с большей вероятностью его купят. Вам не нужно иметь слишком много изображений, достаточно нескольких.

Чтобы повысить интерес ваших клиентов к вашим страницам в социальных сетях, создайте эксклюзивные предложения, которые они могут получить, только подписавшись на вас. Когда они замечают сделки, открытые только для подписчиков Facebook, они обязательно уделят вам больше внимания и поделятся информацией с друзьями.

Чтобы ваша маркетинговая кампания в социальных сетях успешно продвигала ваш бренд, продавайте себя как отраслевого авторитета. Вместо того, чтобы подключать свои продукты, создавайте

привлекательный контент, который развлекает, обучает и даже вдохновляет людей. Если вам случится создать что-то, что станет немного вирусным из-за кнопки «Поделиться», имя вашей компании станет известным.

Постарайтесь наметить свои цели и задачи для участия при запуске маркетинговой кампании в социальных сетях. Сделайте их доступными по всей компании, чтобы все в организации были на одной волне. Результаты маркетинга в социальных сетях будут более продуктивными и целенаправленными, когда все действия будут согласованы и направлены на достижение одних и тех же целей.

Для крупных компаний маркетинг в социальных сетях может быть трудоемкой, сложной и нестандартной задачей, где эффективность может быть труднодостижимой. Многие рекламные агентства и агентства социальных сетей все еще пытаются понять, как эффективно продвигать свою продукцию в массы, и придумывают ее на ходу. Так что будьте осторожны, когда вы тратите свои деньги, и убедитесь, что вы получаете измеримые результаты от своей маркетинговой кампании.

Проводя маркетинговую кампанию в социальных сетях, время от времени хвастайтесь, сколько у вас подписчиков. Если кто-то увидит, что на вас подписано 1500 человек, он тоже может присоединиться, чтобы не остаться в стороне от того, о чем уже знают их друзья. Желание быть в курсе и быть в тренде может стать вашим другом.

Как вы можете видеть из этой статьи, хотя социальные сети могут показаться пугающими для тех, кто не провел в них много времени, на самом деле они довольно просты. Что касается маркетинга, социальные сети на самом деле являются чем-то бесплатным и достаточно простым, чтобы сделать это самостоятельно, без необходимости нанимать профессионала.

## **Отличные идеи мобильного маркетинга для вашего бизнеса**

Поскольку все больше и больше компаний разрабатывают свои собственные мобильные приложения и технологические платформы, становится как никогда важно идти в ногу с тенденциями и предлагать свою собственную специализированную стратегию мобильного маркетинга. Советы в этой статье должны дать вам понимание, которое может предложить эффективную отправную точку для вашей кампании мобильного маркетинга.

Предлагайте специальные скидки или выгодные предложения своим клиентам мобильного маркетинга. Поскольку мобильные подписчики обычно требуют, чтобы клиенты выбрали получение информации, сделайте так, чтобы им стоило регистрироваться. Предлагая большие скидки или

лучшие предложения, чем те, которые доступны на вашем веб-сайте или в печатном маркетинге, вы можете увеличить количество клиентов, зарегистрированных в вашей мобильной программе.

Полезный совет по мобильному маркетингу — всегда предлагать подписчикам небольшое вознаграждение или поощрение за присоединение к вашему списку номеров мобильных телефонов. Предоставив знак благодарности, вы сможете привлечь большее количество желающих участвовать в вашей рекламной кампании и создать неопределимую репутацию и лояльность к бренду.

Присмотритесь к разным компаниям. Все компании мобильного маркетинга различаются по своим стилям и методам. Найти тот, который лучше всего подходит для вашего бизнеса и ваших клиентов, можно так же просто, как посетить их веб-сайты. Никогда не соглашайтесь на первое, что вы найдете, не проверив, что могут предложить другие компании.

Решите прямо сейчас, будете ли вы использовать QR-коды или 2D-коды в своей мобильной кампании. Ваша аудитория может не понимать, как использовать определенные технологии, поэтому вам нужно убедиться, что вы используете что-то актуальное, популярное и удобное для людей. Вы продаете простым людям; не все будут технически подкованными.

Обеспечьте своим мобильным клиентам более выгодные условия, создав для них специальную опцию подписки на базу данных. Это позволит вам предоставить своим клиентам гораздо лучшую ценность и отличный опыт, одновременно давая вам гораздо большую отдачу от затраченных средств. Здесь беспроблемная ситуация.

Социальные сети — это не рынок покупателя; по сути, это большой, непрерывный разговор, в котором вам нужно будет участвовать как мобильному маркетологу. Вы не можете быть пресловутым продавцом здесь. Вместо этого вам действительно нужно быть мобильным пользователем гораздо больше, чем маркетологом. Это означает, что вам нужно больше сосредоточиться на общении и меньше на том, чтобы быть авторитетным.

Мобильный рынок совсем не замедляется, но это не значит, что вам нужно входить ради входа. должно привести к небрежной агитации. Убедитесь, что это то, что вы хотите сделать.

Встречайте своих клиентов там, где они есть, чтобы увеличить продажи. Мобильный маркетинг сегодня необходим большинству предприятий, поэтому вам нужно быть в курсе их. Локальный поиск товаров с немедленными продажами быстро становится популярным методом покупок среди потребителей. Если вы не можете найти их на мобильном телефоне, вы упустите потенциальные продажи!

С помощью подобранных советов и приемов, которые вы только что изучили, вы можете приступить к разработке конкурентоспособной, привлекательной платформы мобильного маркетинга, чтобы стимулировать продажи, создать более лояльные отношения с клиентами и гарантировать, что ваш бренд, продукты и услуги всегда будут в пределах досягаемости. Используйте эти концепции, чтобы оставаться впереди всех и добиваться успеха в своем мобильном маркетинге.

## **Привлеките внимание к своему бизнесу с помощью маркетинга в социальных сетях**

Маркетинг в социальных сетях необходим, если вы планируете зарабатывать деньги с помощью онлайн-сайта. Это отличный способ стать известным в Интернете, привлечь постоянных клиентов к своей деятельности и привлечь к себе новых клиентов.

Предлагайте эксклюзивные предложения вашим подписчикам в социальных сетях. Добавьте то, что никто другой не предлагает, чтобы люди захотели лайкнуть вашу страницу. Попробуйте провести конкурс на своей странице в социальной сети. Вместо этого вы также можете предложить своим поклонникам эксклюзивное предложение или предмет. Еще одна вещь, которую стоит попробовать, — это размещать объявления о своем бизнесе прямо на своих социальных сайтах. Сделайте их эксклюзивными для подписчиков в социальных сетях.

Прежде чем разрабатывать конкретную маркетинговую стратегию в социальных сетях, выясните, какой сайт социальной сети вы хотите использовать. Каждая социальная сеть работает по-своему, поэтому важно, чтобы ваша стратегия работала с выбранным вами сайтом. Например, на Facebook вы можете создать опрос, в отличие от большинства сайтов.

Попробуйте протестировать и поэкспериментировать с новыми методами и возможностями маркетинга в социальных сетях. Существуют буквально тысячи различных идей для увеличения вашего присутствия в социальных сетях и продвижения вашего онлайн-маркетинга. Если вы застряли на одной простой стратегии, вы можете упустить новую технику, которая может значительно помочь вашему бизнесу.

В своем маркетинге в социальных сетях раздайте призы вашим лайкам или подписчикам. Дарите подарочные сертификаты или интересные вещи, связанные с вашим продуктом, своим сотым, тысячным и миллионным подписчикам. Это не только побудит людей подписаться на ваш контент, но и победитель будет всю жизнь восторгаться тем, насколько хорош ваш конкретный виджет.

Чтобы иметь наилучший способ контакта на веб-сайтах социальных

сетей, вы должны иметь возможность общаться со своими клиентами лично. Дайте им знать, что их вклад важен для вас. Когда потребители осознают, что разговаривают с кем-то, кто заботится о них, они более склонны доверять компании.

Попробуйте использовать несколько веб-сайтов, занимаясь маркетингом в социальных сетях. Вы хотите использовать несколько сайтов, чтобы увеличить число читателей и помочь расширить свой бизнес на интернет-рынке. Кроме того, вы можете найти разные инструменты и приложения, разных подписчиков и т. д., используя разные каналы.

При настройке учетной записи Twitter используйте фон, подходящий для вашего бизнеса. Это может занять несколько дополнительных минут, но это даст вашим клиентам представление о том, кто вы есть. Помните, что именно внимание к деталям отличает самых успешных людей в жизни.

При принятии решения о том, как реализовать свои маркетинговые стратегии в социальных сетях, важно учитывать характер ваших продуктов и услуг. Например, если покупка ваших продуктов является чем-то, что большинство ваших клиентов предпочли бы сохранить в тайне, то не размещайте кнопки, похожие на Facebook, рядом с кнопками покупки! В конце концов, кто-то случайно нажмет на нее, а затем разозлится на ваш бизнес.

Старайтесь, чтобы ваши публикации в Facebook были регулярными и последовательными. Люди будут искать новый контент от вас, когда будут заходить на свою страницу в Facebook. Если они не видят его регулярно, они, скорее всего, быстро забудут о вас. Есть много компаний, которые регулярно публикуют сообщения, и эти компании привлекают внимание потребителей. Сделайте свой бизнес одним из них.

Будьте интерактивны на своей странице в Facebook. Если все, что вы когда-либо будете делать, это постить, публиковать и еще раз публиковать, то люди быстро устанут от вас. Если вы задаете интересные вопросы, вовлекаете потребителей в беседу и отвечаете на их сообщения, то ваши сообщения с каждым разом будут становиться все более привлекательными.

Используя социальные сети для продвижения своего сайта и бизнеса, вы медленно, но верно будете видеть больше клиентов. Если ваш бизнес и маркетинг надежны, клиенты вернуться к вам и порекомендуют ваш бизнес своим друзьям.

### **Как маркетинг в социальных сетях может принести вам деньги**

Маркетинг в социальных сетях имеет репутацию чрезвычайно сложного рекламного плана, но это неправда. На самом деле это один из

самых простых вариантов и не требует финансовых вложений. Использование социальных сетей позволяет владельцу бизнеса взаимодействовать на более личном уровне со своей аудиторией и создавать волну через Интернет. Одно простое видео может превратиться в массу трафика, если принять во внимание приведенный ниже совет.

Использование Facebook может стать отличным способом продвижения вашего бизнеса. Facebook позволяет вам связаться с вашей целевой аудиторией. Если вы используете Facebook правильно, вы можете общаться со своей аудиторией в дружеской манере, не заставляя их покупать что-либо. Если люди связываются с вами на личном уровне, они с большей вероятностью будут заинтересованы в вашем бизнесе.

Установите цель для кампании в социальных сетях. Если вы не знаете, чего надеетесь достичь своей кампанией, вы не узнаете, когда добились успеха. Вы ищете осведомленность о продукте, конкретные продажи или лучшее обслуживание клиентов? Когда вы можете ответить на эти вопросы, создание стратегии становится более простым шагом.

Узнайте, где ваши клиенты получают свою социальную помощь. Вы можете оставить себя в покое, если начнете кампанию в социальных сетях, которая не достигнет ни одной из вашей целевой аудитории. Вам нужно знать, будет ли ваша клиентская база читать блоги, твиттерить или, возможно, часто пользоваться Facebook. Исследования — это ключ к максимизации ваших усилий.

Чтобы получить наилучших клиентов от вашего маркетинга в социальных сетях, следите за тем, чтобы ваш контент поступал регулярно и последовательно. Когда клиент видит, что вы публикуете сообщения в Facebook через день, этого достаточно, чтобы он вас хорошо запомнил, но не настолько, чтобы раздражаться из-за того, что вы слишком часто появляетесь. Когда придет время им потратить деньги на что-то, что вы можете предложить, они пойдут с вами, потому что ваш бренд чувствует себя как надежный друг.

Если ваш блог стал популярным, разместите статистику, показывающую вашим посетителям, сколько других людей следят за вашим контентом. Демонстрация вашего роста путем показа количества полученных вами «лайков» в Facebook, количества подписчиков в Twitter или любых наград, полученных вашим сайтом или блогом, — отличный способ доказать свою «социальную значимость».

Прочитайте условия обслуживания каждой социальной сети, в которой вы создаете профиль. Убедитесь, что понимаете правила сайта, на котором вы создаете профиль, иначе ваш профиль может быть удален, и вся ваша тяжелая работа будет потеряна. Некоторые сайты не разрешают партнерские ссылки; так что ознакомьтесь с правилами сайта, прежде чем начать.

Ключом к успеху в использовании маркетинга в социальных сетях является отличный контент. Этот контент должен быть вдохновляющим, познавательным и интересным, чтобы ваши подписчики захотели им поделиться. Когда они делятся вашим контентом, вы и ваш бизнес знакомитесь с новыми потенциальными подписчиками, которые также могут делиться вашим контентом и расширять ваше присутствие в социальных сетях.

Регулярно публикуйте новый контент. Если вы не будете обновлять свой статус хотя бы раз в неделю, ваши подписчики забудут, что вы существуете. Возможно, вы могли бы опубликовать новый контент в тот же день или в тот же час, чтобы вашим подписчикам было чего ожидать, и они подумали о том, чтобы войти в систему, чтобы увидеть, что вы опубликовали.

Получение трафика важно, но еще важнее, чтобы они сделали шаг от трафика к клиенту. Это можно сделать только в том случае, если вы создаете качественные медиа и ориентируетесь на правильную аудиторию. Не тратьте время и деньги, пытаясь продать весь онлайн-мир, когда простое планирование и приведенные выше советы могут спасти вас обоих.



## **"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\*\*](#)



## **Важные вещи, на которые следует обратить внимание, когда дело доходит до мобильного маркетинга**

Мобильный маркетинг может стать важной частью вашего бизнеса. Вам нужно провести все свои исследования, чтобы не потерять кучу денег или даже не потерять ни одного из своих клиентов. Ниже приведены несколько советов, которые помогут вам приступить к созданию маркетингового плана.

Сделайте ваши сообщения вирусными. Текстовые сообщения можно очень быстро и легко пересылать другим людям. Вам следует иногда просить своих подписчиков пригласить своих друзей, если им нравится ваш сервис. Не забудьте включить инструкции по подписке. Вы можете быть поражены тем, как быстро это может привести к росту вашей базы данных.

Интегрируйте мобильный маркетинг в другие виды маркетинга. Мобильная связь лучше всего работает, когда она связана с другими вещами, такими как печать, телевидение, радио и живые выступления. Не забудьте интегрировать двухмерные штрих-коды или коды быстрого ответа в свою печать, чтобы привлечь трафик на ваш мобильный сайт. У вас есть бесконечные возможности.

Полезный совет по мобильному маркетингу — всегда предлагать подписчикам небольшое вознаграждение или поощрение за присоединение к вашему списку номеров мобильных телефонов. Предоставив знак благодарности, вы сможете привлечь большее количество желающих участвовать в вашей рекламной кампании и создать неоценимую репутацию и лояльность к бренду.

Никогда не забывайте, что все в вашей маркетинговой кампании предназначено для ваших клиентов. В основе эффективного мобильного маркетинга лежит способность знать желания, потребности и цели вашей клиентуры. Когда вы применяете свои услуги таким образом, который не соответствует желаниям клиента, вы вряд ли получите большую прибыль. Для более высоких продаж и более высокой прибыли изучите своих потенциальных клиентов и хорошо их изучите.

Убедитесь, что ваши клиенты знают, что их бизнес ценится. Предлагайте им специальные предложения, скидки в зависимости от поставленных целей или даже просто благодарственное письмо. Им нужно знать, что вы цените их бизнес, иначе они могут обратиться к тому, кто пойдет на этот дополнительный шаг.

Несмотря на медленный старт, мобильный маркетинг — отличный способ привлечь клиентов к вашим продуктам. Так что не паникуйте. Просто требуется немного больше времени, чтобы завоевать доверие мобильного пользователя, поскольку он обычно не переходит по ссылкам в течение всего дня.

При определении целей для кампании мобильного маркетинга всегда следите за тем, чтобы они были управляемыми и выполнимыми. Нет ничего более вредного в такой кампании, чем возлагать на нее действительно большие надежды, и что еще хуже, некоторые маркетологи пробуют сложные методы, думая, что они помогут. Держите вещи простыми и выполнимыми.

Узнайте, как создавать успешные целевые страницы, в частности, для мобильного маркетинга. Эти целевые страницы должны быть гораздо более оптимизированными, чем обычные целевые страницы, если вы надеетесь на страницы, генерирующие лиды, и общее привлечение клиентов. Потратьте время, чтобы освоить этот навык, и он вам очень окупится.

Мобильный маркетинг может быть очень полезным, но он также может потребовать много работы. В любом случае, если вы знаете, что делать и как лучше продавать, вы можете помочь своему бизнесу расти. Итак, сделайте себе одолжение, проведя исследование и применив советы из этой статьи к своему плану мобильного маркетинга.



### **"100 советов, как стать успешным бизнесменом!"**

Эта электронная книга даст вам все необходимые знания, умения, техники и стратегии, которые помогут вам достичь успеха в бизнесе. Особенно полезна она будет начинающим предпринимателям, которые делают первые шаги в бизнесе. Даже если вы - преуспевающий бизнесмен, вращающийся в торговле много лет, мы уверены, что наша книга все равно сможет вас чему-то научить. Не стесняйтесь прочитать эту книгу, и будьте уверены, что она будет вам полезной.

[\*\*>>Получить бесплатно\*\*](#)



### **Невероятно простые советы по маркетингу в социальных сетях для ваших брендов**

Вы думали о продвижении своего бизнеса через социальные сети, но не знаете, с чего начать? Эта статья проведет вас по основным ветвям дерева социальных сетей, а также покажет, как можно заработать на миллионах людей, ежедневно посещающих эти сайты.

Прежде чем разрабатывать конкретную маркетинговую стратегию в социальных сетях, выясните, какой сайт социальной сети вы хотите использовать. Каждая социальная сеть работает по-своему, поэтому важно, чтобы ваша стратегия работала с выбранным вами сайтом. Например, на Facebook вы можете создать опрос, в отличие от большинства сайтов.

Проводите конкурсы только в социальных сетях. Если они видят специальные рекламные акции только через Facebook, то это становится

отличным маркетинговым инструментом, когда люди помогают вам размещать рекламу через эти сайты социальных сетей.

Подключите свой блог к LinkedIn, разместив кнопку «Поделиться» в верхней части страницы. Из-за своей природы у LinkedIn есть пользователи, которые, как правило, являются влиятельными людьми с более высокими доходами, что означает множество потенциальных клиентов с деньгами, которые можно потратить на ваши продукты и услуги. С более чем 100 миллионами человек, использующих LinkedIn, это отличная возможность использовать социальные сети для продвижения вашего бизнеса, не тратя ни копейки.

Используйте RSS-каналы. Все эти люди подписываются на вашу ленту и размещают сообщения в своей учетной записи Google Reader после публикации ваших лент. Это делает ваш контент доступным для ваших клиентов. Сделайте кнопку подписки легко узнаваемой, чтобы весь процесс не требовал усилий со стороны тех, кто посещает ваш сайт.

Никогда не спамьте при публикации в социальных сетях. Рассылка спама — это самый быстрый способ потерять подписчиков и нанести ущерб репутации вас и вашей компании. Спам-сообщения в Facebook, Twitter и других социальных сетях затрудняют любой законный маркетинг. Если ваши сообщения состоят из нескольких слов и ссылки на продукт, вы размещаете спам. Предоставляйте релевантный контент или обзоры вместе с любыми ссылками, которые вы публикуете.

Всегда сохраняйте спокойствие, когда публикуете сообщения и отвечаете на них в социальных сетях. Есть люди, которые будут размещать сообщения на ваших страницах в социальных сетях с намерением создать проблемы. Сохраняйте профессиональный подход и просто удаляйте сообщения. Если они имеют законное отношение к вашему бизнесу, будьте уважительны и всегда поддерживайте профессиональный диалог.

LinkedIn позволяет вам иметь три ссылки в вашем профиле. Используйте это с пользой, разместив ссылку на свой веб-сайт и в свой блог, и, возможно, на свою страницу в Facebook или на что-либо, что, по вашему мнению, заслуживает большего внимания. Не стесняйтесь менять эти ссылки, если вы считаете, что они не получают достаточного количества посещений.

Убедитесь, что вы сделали свои профили общедоступными. LinkedIn и Facebook имеют настройки конфиденциальности, которые вы можете настроить: помните, что вы создаете эти профили для рекламы своих продуктов и хотите, чтобы как можно больше людей увидело ваши страницы. Вы можете заблокировать отдельных пользователей, если у вас возникли проблемы.

Вы можете добавить такие приложения, как SlideShare, в LinkedIn.

Попробуйте разные приложения и посмотрите, какие из них могут быть вам полезны. SlideShare позволяет создавать фотоальбомы с подробным описанием каждой фотографии. Вы можете добавить фотографии своих продуктов или попросить ваших клиентов отправить вам свои фотографии, используя то, что они купили у вас.

Если ваше присутствие в Интернете связано с каким-либо блогом, обязательно обновите свою страницу в Facebook сразу после обновления блога. Это может привлечь пользователей Facebook к вашему блогу или веб-сайту и не оставляет задержки между вашей публикацией в блоге и привлечением к ней внимания. Как только вы публикуете запись в блоге, она начинает стареть, поэтому распространение информации на Facebook сразу же позволяет использовать свежий и актуальный контент.

Используя социальные сети, вы нашли центр, куда люди обращаются за информацией. Используя это в своих интересах, вы продвинетесь в маркетинге своего бизнеса. Эта статья была разработана, чтобы показать вам, как и где эффективно использовать социальные сети для увеличения прибыли.



### **Бизнес модель с 5-ти значным доходом**

Вы узнаете: Как создать и запустить простой бизнес в Интернете, получите пошаговый алгоритм и подробную инфографику. Как получать дополнительный доход в сети Интернет, не увольняясь с вашей основной работы или сменить профессию. Как провести свободное время с пользой, создать источник дохода в Интернете даже если у вас нет навыков и опыта.

[\*\*>>Получить бесплатно\*\*](#)



### **Измените маркетинг в социальных сетях с помощью этих потрясающих советов**

Если вы слышали о Facebook, Twitter или Google Plus, вы наверняка знаете, что маркетинг через каналы социальных сетей — это следующая большая вещь. Как и многие люди, вам может быть интересно, как вы можете использовать возможности социальных сетей в интересах своего бизнеса. В этой статье есть несколько советов, которые помогут вам в ваших усилиях по маркетингу в социальных сетях.

Если вы используете социальные сети для продвижения своего продукта и написали сообщение в блоге, опубликуйте его и на своей странице в Facebook. Таким образом, все, кто есть в вашем списке друзей, будут иметь доступ к вашему сообщению в блоге. То же самое справедливо и для других сайтов социальных сетей.

Используйте RSS-каналы. Все эти люди подписываются на вашу ленту и размещают сообщения в своей учетной записи Google Reader после публикации ваших лент. Это делает ваш контент доступным для ваших клиентов. Сделайте кнопку подписки легко узнаваемой, чтобы весь процесс не требовал усилий со стороны тех, кто посещает ваш сайт.

Поставьте цель для своей маркетинговой кампании в социальных сетях. Вам нужно поставить перед собой цель, почему вы выходите на рынок социальных сетей. Вы хотите быть на переднем крае маркетинга для увеличения продаж или действительно хотите иметь более прочные отношения и взаимодействовать со своими клиентами? Постановка цели перед началом может направить вас к лучшим стратегиям для ее достижения.

Используйте функцию опроса Facebook. Этот инструмент позволяет вам создать опрос с таким количеством разных ответов, сколько вы хотите, чтобы ваши друзья ответили. Это может быть прекрасной возможностью получить отзывы о ваших продуктах и побудить ваших друзей взаимодействовать с вами и друг с другом.

Facebook-игры — отличный способ продвигать свои продукты. Создать игру, которая связана с вашими продуктами или вашей отраслью и продвигает их, не так уж сложно. Некоторые искусно сконструированные маркетинговые игры на Facebook стали вирусными. Если вы можете изменить расходы, рассмотрите возможность консультации с гейм-дизайнером, который может создать приложение, которым вы сможете поделиться на Facebook.

Отвечайте на вопросы или комментарии посетителей. Один или два раза в день проверяйте свои профили и отвечайте на эти вопросы и комментарии по мере необходимости. Вы также можете получать уведомления о любых новых комментариях или сообщениях по электронной почте. Помните, что ваш ответ в комментарии может увидеть любой.

Выкладывайте новые твиты как можно чаще, чтобы ваши подписчики не забыли о вас. Кроме того, убедитесь, что вы сосредоточены на громкости, когда имеете дело с Twitter. С короткими сообщениями в Твиттере вы определенно можете получить несколько твитов об одном событии.

Вы можете автоматически публиковать самые важные твиты. Если вы

запускаете новый продукт или делаете что-то важное, вы должны написать короткое сообщение, и оно должно появляться в лентах ваших подписчиков каждые несколько часов или хотя бы каждый день. Не думайте, что пользователи Твиттера читают все в своей ленте.

Прежде чем начать маркетинговую кампанию в социальных сетях, вы должны подумать о покупке руководств, которые поведут вас в правильном направлении. Путеводитель включает информацию о ведущих сайтах социальных сетей. Он даст вам все, что вам нужно знать, от основ настройки страницы до стратегий увеличения трафика.

Как было сказано в начале этой статьи, за последние несколько лет маркетинг в социальных сетях на таких сайтах, как Facebook и Twitter, набрал обороты. Однако многие люди не знают, как эффективно использовать эти каналы для обеспечения роста своих компаний. Применяйте советы из этой статьи, и вы будете на пути к эффективному использованию социальных сетей для продвижения своего продукта или услуги.

## **Максимально используйте социальные сети при маркетинге**

Воодушевление аудитории всегда было проблемой для компаний, работающих в Интернете. Есть много способов привлечь целевую аудиторию, но каждый из них связан с инвестициями и проблемами. Наконец, с появлением маркетинга в социальных сетях как для старых, так и для новых компаний появился новый инструмент, позволяющий находить людей и общаться с ними занимательным и интересным способом. Советы, представленные в этой статье, должны помочь вам начать работу с маркетингом в социальных сетях.

Вы добьетесь большего успеха, если сможете придумывать новый и интересный контент. Люди будут делиться тем, что, по их мнению, стоит их времени или вызывает приятную реакцию. Посмотрите на успешные кампании и определите тип контента, которым люди захотят поделиться со своими друзьями в социальных сетях.

Получите блог WordPress, чтобы вы могли использовать кнопку WordPress Retweet. Эта функция позволяет вашим посетителям размещать ссылку на одну из ваших статей в своей ленте Twitter простым щелчком мыши. Вы также можете добавить кнопки ретвита на свой веб-сайт, если вы потратите время на то, чтобы написать код самостоятельно.

Убедитесь, что все ваши сообщения и статьи имеют кнопку Facebook вверху. Эта кнопка позволяет вашим читателям легко делиться вашим контентом на Facebook. Большинство людей не захотят делиться вашим контентом на Facebook, если им придется копировать и вставлять ссылку.

Взаимодействуйте со своими клиентами, когда можете. Если это уместно, прокомментируйте их блоги или статус в Facebook. Не вмешивайтесь в личную дискуссию; вам следует связываться с кем-то, только если они говорят о проблеме, связанной с вашей продукцией или отраслью.

Если вы являетесь пользователем Twitter, важно воспользоваться такими опциями, как автоматическое твиттинг ваших новых сообщений в блоге, чтобы ваши подписчики постоянно были в курсе. Вы можете выбрать нескольких блоггеров, которые всегда публикуют профессионально выглядящий контент и ссылаются на свои посты. Им понравится экспозиция, а подписчикам ваших постов понравится отличный контент, который вы предоставляете.

Используйте растущую базу данных Yahoo Answers в своих интересах. Этот веб-сайт дает пользователям возможность задавать вопросы, на которые другие пользователи могут ответить. Дайте полезные ответы на вопросы о ваших продуктах, сосредоточившись на демонстрации своего опыта, а не на попытках продать. Если вы можете дать качественные ответы в определенной нише, вы можете быстро получить репутацию авторитета в этой области.

Социальные сети в некоторых отношениях привели к изменению приемлемых стандартов общения, но не изменили потребности в профессионализме. Представьтесь лично, но всегда сохраняйте профессиональный тон. Не вступайте в споры: вы можете просто удалить любые посты или комментарии, которые не считаете конструктивными. Вы всегда должны вести отдельный личный профиль, который не будет использоваться для ведения деловых вопросов.

Инвестируйте в рекламное пространство на Facebook или других сайтах. Эти объявления ориентированы на пользователей, которые использовали определенные ключевые слова, связанные с вашим бизнесом, в своих обновлениях статуса. Вы должны получить много целевых посетителей, которые узнают о ваших продуктах, даже если они не решат «лайкнуть» вашу страницу.

Используйте Facebook для проведения специальной акции или конкурса. Все любят что-то выигрывать, поэтому ваши подписчики обязательно примут участие. Предлагаете ли вы бесплатный продукт, специальный купон на крупную сумму или большой или маленький приз, это привлечет людей к более активному участию на вашей странице в Facebook. Это также укрепляет доброжелательность вашей клиентской базы.

Ваш маркетинговый план больше не должен состоять только из скучных статей или медленной рекламы сбоку страницы. Развлекательные медиа могут быть использованы для привлечения большой аудитории за

очень короткое время. Владелец бизнеса по-прежнему несет ответственность за предоставление отличных продуктов и услуг, но убедитесь, что вы используете советы, которые вы прочитали здесь, чтобы вы могли комбинировать их для достижения успеха.

### **Советы по мобильному маркетингу, которые может использовать даже новичок**

Смартфоны и планшеты с высокоскоростным доступом в Интернет с каждым днем становятся все более доступными, а это означает, что все больше и больше людей используют их вместо своих компьютеров. Вы можете подумать, что можете полагаться на свои стандартные маркетинговые методы для привлечения мобильных клиентов, но подумайте еще раз. Есть ряд хитрых вещей, которые вы можете сделать, чтобы привлечь внимание людей в движении.

Полезный совет по мобильному маркетингу — всегда предлагать подписчикам небольшое вознаграждение или поощрение за присоединение к вашему списку номеров мобильных телефонов. Предоставив знак благодарности, вы сможете привлечь большее количество желающих участвовать в вашей рекламной кампании и создать неопределимую репутацию и лояльность к бренду.

Внимательно следите за акциями и идеями конкурсов, особенно успешными. Это прекрасный способ узнать, что работает, а что нет. Важно, чтобы вас отличали от конкурентов.

Развивайте свое присутствие на Foursquare и Google Places в качестве специалиста по мобильному маркетингу. Эти страницы на основе местоположения абсолютно огромны и действительно могут помочь вам увеличить ваше общее присутствие в Интернете. Никогда не пренебрегайте использованием сетей на основе определения местоположения. Тот факт, что Интернет является глобальным, не означает, что вы не должны также сосредоточить свои усилия на локальном уровне.

Когда вы занимаетесь мобильным маркетингом, будьте очень внимательны к рыночным условиям вокруг вас. Если что-то изменится, к чему вы совершенно не готовы, вы можете легко остаться позади и потерять много бизнеса. Интернет постоянно меняется, особенно его мобильная часть, которая все еще развивается. Всегда будьте готовы к переменам.

Получите разрешение, прежде чем начать добавлять номера мобильных телефонов в вашу базу данных. Получение разрешения означает, что вы нашли кого-то, кто заинтересован в вашей услуге или продукте. Если вам не удастся получить разрешение, вы отправляете

сообщения, которые, скорее всего, даже никогда не будут прочитаны. Отправка сообщений без разрешения также может стать отличным способом испортить вашу репутацию.

Ваш веб-сайт должен содержать ссылки на любые страницы социальных сетей, связанные с вашим бизнесом. Если ваши клиенты знают, что вы присутствуете в социальной сети, они проверят вас, но не будут искать.

Создать QR-код для вашей кампании мобильного маркетинга очень просто. В Интернете есть бесплатные ресурсы, где вы можете сгенерировать QR-код, который активирует функции отслеживания, чтобы вы могли видеть, откуда приходят ваши клиенты с кодом. Так вы узнаете, с каких рекламных ресурсов клиент получил код, и решите, какие из них эффективны, а какие нет.

Чтобы вывести мобильный маркетинг на новый уровень, продвигайте свой номер телефона. Кажется обыденным продвигать телефонный номер, когда рынок мобильной связи переполнен услугами с учетом местоположения и направлениями по запросу. Но не забывайте, что большинство мобильных устройств — это телефоны. Разместите свой номер телефона в открытом доступе. Разместите его на видном месте на главной странице оптимизированного веб-сайта. Всего один щелчок по этому номеру телефона дает им легкий доступ к вашей компании.

Вы не должны недооценивать потенциал мобильного маркетинга. Использование методов, специально разработанных для привлечения тех, кто использует мобильное устройство, должно принести вам отличный отклик. Помните об этом совете, когда переходите к мобильному маркетингу. Когда мобильный маркетинг сделан правильно, результаты могут быть действительно впечатляющими.



## **"Реальные деньги"**

Вы получите готовое решение, которое поможет Вам заработать первые деньги. Так же вы получите готовый комплект, который Вам остается только применить на практике. В отличии от подобных курсов, в этом Вы найдете проверенные способы, которые реально приносят доход.



**[>> Получить бесплатно](#)**



## **Не знаете, как торговать в Интернете? Следуйте этим советам**

Современный мир вращается вокруг денег. Так оно и есть. Одним из мест, куда люди обращаются в массовом порядке, чтобы заработать немного денег, является Интернет. С помощью интернет-маркетинга вы можете превратить идею или продукт в законный бизнес с очень небольшими вложениями капитала. Чтобы получить некоторые советы, которые помогут вам на этом пути, просто прочитайте эту информативную статью.

Какова ваша страсть? Выберите то, чем вы действительно можете себя побаловать, когда вы делаете это, вы знаете, что нравится людям. Вы хотите убедиться, что добавляете товары на свой сайт, которые, как вы знаете, будут продаваться. Лучше добавить 10 товаров, которые люди купят, чем 100, которые никому не интересны.

Не утопайте свои URL-адреса в ключевых словах и фразах, потому что они выглядят действительно неестественно для людей, которые в противном случае нажимали бы на ссылки. Всегда полезно использовать максимально релевантные ключевые слова в своих URL-адресах, но здесь не стоит сойти с ума. Ссылки должны выглядеть естественно. Ссылки, которые кажутся спамом, не нажимаются большинством людей, поэтому делайте все аккуратно и просто.

Заявите о своем бизнесе на yelp, картах google, map quest и везде в Интернете, где он существует. Используйте эти страницы для общения со своими клиентами и убедитесь, что ваша информация верна. Многие из этих сайтов могут содержать ложную информацию о часах работы, услугах и ценах. Обязательно контролируйте разговор о своем бизнесе.

Потратьте усилия на разработку профессионально выглядящего логотипа. Ваш логотип — это ваш бренд, и именно он будет известен публике с той минуты, как вы его опубликуете. Грязный или плохо разработанный логотип может навредить вашему бизнесу. Когда возникает вопрос, лучше всего сохранить логотип простым и чистым.

Один отличный способ извлечь максимальную пользу из интернет-маркетинга — обратить внимание на поиск изображений. Если вы разместите соответствующие изображения на своем сайте, это может вызвать интерес к тому, что еще может предложить ваш сайт. Обычно кто-то заходит на ваш сайт в поисках информации и остается, потому что его интерес пробудился. Это знакомит с вашим брендом все больше и больше людей каждый день, и иногда эти люди возвращаются на ваш сайт.

Поскольку большинство кликов по объявлениям принесут вам несколько копеек, многие начинающие маркетологи предполагают, что им нужно утопить сайт в рекламе, чтобы получить больше кликов и, в конечном итоге, больше денег. Это очень плохой подход. Вы не хотите

размещать несколько объявлений на своем сайте. Заголовка, нижнего колонтитула и, возможно, одного объявления на боковой панели более чем достаточно.

Хороший совет по интернет-маркетингу — использовать в рекламе слово «гарантировано». Людям нравится быть уверенными в том, что определенный продукт работает и что они не рискуют своими с трудом заработанными деньгами. Хорошим утверждением для включения в любую рекламу являются такие утверждения, как «Этот товар содержит пожизненную гарантию».

Поощряйте своих клиентов привлекать новых клиентов на ваш сайт. Вы можете предложить им поощрения, такие как бесплатный продукт или скидка на следующий заказ за каждые трех человек, которых они приведут на ваш сайт. Скорее всего, они не получат трех человек, поэтому вам не придется выплачивать вознаграждение, и даже если они получат трех человек, вы получите трех новых клиентов, и это того стоило.

Теперь, когда вы прочитали статью, вы понимаете, что в интернет-маркетинге нет настоящей тайны. Вы также понимаете, почему так много людей выбирают этот путь, чтобы заработать немного денег. Это может быть нелегко, но уж точно не так уж сложно, если вы научитесь делать что-то правильно и сосредоточитесь на этом.

## **Проверенные советы и рекомендации для успеха мобильного маркетинга**

Сегодня люди делают больше, чем вы могли себе представить, используя свои мобильные телефоны. Смартфоны становятся все более популярными, и их возможности растут почти так же быстро. Если вы занимаетесь бизнесом, вы должны выяснить, как вы можете заставить эти все более распространенные телефоны работать на вас.

Присмотритесь к разным компаниям. Все компании мобильного маркетинга различаются по своим стилям и методам. Найти тот, который лучше всего подходит для вашего бизнеса и ваших клиентов, можно так же просто, как посетить их веб-сайты. Никогда не соглашайтесь на первое, что вы найдете, не проверив, что могут предложить другие компании.

Решите прямо сейчас, будете ли вы использовать QR-коды или 2D-коды в своей мобильной кампании. Ваша аудитория может не понимать, как использовать определенные технологии, поэтому вам нужно убедиться, что вы используете что-то актуальное, популярное и удобное для людей. Вы продаете простым людям; не все будут технически подкованными.

Прислушивайтесь к своим клиентам в своей кампании мобильного

маркетинга, чтобы вы всегда могли лучше их удовлетворить. Если вы предполагаете, что знаете, чего хотят ваши клиенты, вы сделаете из себя серьезного сам-знаете-чего. Вместо того, чтобы предполагать, выслушайте их потребности, а затем работайте с осознанной точки зрения.

Узнайте, как создавать успешные целевые страницы, в частности, для мобильного маркетинга. Эти целевые страницы должны быть гораздо более оптимизированными, чем обычные целевые страницы, если вы надеетесь на страницы, генерирующие лиды, и общее привлечение клиентов. Потратьте время, чтобы освоить этот навык, и он вам очень окупится.

Ваше мышление должно полностью измениться для мобильного маркетинга, если вы надеетесь добиться успеха, потому что вы больше не имеете дело с отношениями один на один клиент-клиент. Теперь вы имеете дело с людьми, которые публично просматривают свои мобильные устройства. Это означает, что вам нужно тренировать свой мозг, чтобы думать, как занятой человек, и что может привлечь его внимание.

Сделайте так, чтобы вашим клиентам было очень легко отписаться от получения ваших текстовых сообщений. Во многих случаях возможность ответить словом «стоп» будет самым простым способом. Это уменьшит любое разочарование, если клиент больше не хочет получать тексты. Помните, что только потому, что они не хотят текст, не означает, что они не хотят быть клиентами.

Сделайте свою кампанию совместимой со всеми мобильными платформами. Ваши объявления должны отображаться во всех типах приложений для смартфонов, включая Android, Blackberry и iPhone. Было бы ошибкой не показывать на одной из этих платформ, потому что вы упустили бы рекламу для огромной части пользователей.

Это всего лишь несколько способов, которыми вы, как владелец бизнеса, можете превратить вездесущность смартфонов в свою пользу. Маркетинговая стратегия для телефона сегодня такая же, как десять лет назад была стратегия интернет-маркетинга. Мобильный маркетинг — это развивающаяся область. Если вы займетесь этим сейчас, вы сможете начать пожинать плоды гораздо быстрее.

## **Простые советы, которые вы можете применить в интернет-маркетинге**

У вас есть товар, который вы хотите продавать в Интернете. Вашим друзьям и семье это нравится. Наверняка вы найдете сотни клиентов среди миллионов, которые ищут в Интернете. Вы перечисляете свой товар. Ответ унылый. Что вам нужно сделать?

Если у вас есть номер телефона, по которому звонят клиенты или заказчики, укажите свой веб-адрес или доменное имя в исходящем сообщении на голосовой почте. Любой, кто позвонит и услышит это, может просто войти на ваш веб-сайт, чтобы узнать, смогут ли они найти ответ на вопрос, о котором они звонили.

Убедитесь, что процесс покупки прост. Проверка должна быть быстрым и легким событием для потребителя. Если шагов слишком много или страницы загружаются слишком долго из-за большого количества контента, потенциальный покупатель может пересмотреть свое решение и отказаться. Сведите все броское к минимуму, чтобы увеличить продажи.

Если вы хотите получить как можно больше трафика, вы должны использовать как можно больше маркетинговых каналов. Это означает каналы интернет-маркетинга, включая блоги, форумы и рекламные объявления, а также традиционные каналы, такие как вывески и открытки, которые приводят людей на ваш сайт.

Продвигайте на своем веб-сайте другие продукты или компании, связанные с вашей отраслью, но не являющиеся прямыми конкурентами. Это позволит вам построить прочные отношения с другими компаниями, поскольку они могут помочь вашей маркетинговой кампании, рекламируя ваш бренд на своем сайте. В свою очередь, ваша компания получит дополнительную экспозицию.

Отличный совет по маркетингу — держать все, что касается вашего онлайн-бизнеса, на профессиональном уровне. Если вы приложили усилия для создания своего сайта, вы также должны выполнить его и получить профессиональный адрес электронной почты. Ничто не отпугнет потенциальных клиентов больше, чем получение ответа с общего адреса электронной почты.

Интернет-маркетинг может быть очень рентабельным способом рекламы. Реклама на телевидении и радио может стоить тысячи долларов за несколько секунд, и хотя этот метод рекламы достигает широкой аудитории, он может быть дорогим. Интернет-маркетинг также достигает широкой аудитории, но за небольшую часть стоимости.

Используйте легко читаемые шрифты и избегайте фонов, которые настолько заняты, что трудно найти полезную информацию. Быть креативным и иметь привлекательный веб-сайт — это хорошо, но когда это превращается в цирк, людям будет трудно найти информацию и продукты, за которыми они пришли, и они могут просто сдаться и поискать что-то другое.

Убедитесь, что вы добавили столько блоков защиты от спама, сколько вам нужно, чтобы убедиться, что ваш сайт свободен от спама. Наличие спама на вашем сайте пошлет пользователям красный флажок, и они с

меньшей вероятностью будут посещать ваш сайт в будущем.

Если вы используете короткие URL-адреса через веб-сайты, предлагающие услугу сокращения, убедитесь, что посещения учитываются для вашего веб-сайта, а не для службы сокращения URL-адресов, которую вы используете. Прочитайте об этих сервисах, прежде чем использовать их, и выберите тот, который использует перенаправление 301 на ваш фактический URL-адрес.

Вы всегда должны размещать свою фотографию на своем веб-сайте, потому что люди обычно хотят видеть лицо человека, которому они передают свои деньги. Это даст им чувство доверия и немного повысит безопасность, так как вы не просто прячетесь за именем.

Некоторые охарактеризовали интернет-рынки как огромную свалку. Просматривая списки на E-Bay, вы можете согласиться. Что вам нужно, так это способ показать качество вашего продукта. Ваша цифровая фотография и хорошо сформулированное описание — хорошее начало. Возможно, вам придется набраться терпения, но реклама из уст в уста от ваших покупателей — лучший способ.



## **Две модели построения Инфобизнеса**



Прежде чем подойти к инфобизнесу Вы должны понять, для себя: тянет ли Вас сюда, получаете ли Вы от этого удовольствие, можете ли Вы заинтересовать и повлечь за собой кого либо? Это очень важно для того, что бы правильно подобрать способ заработка, который подходит именно Вам. В книге эти способы рассмотрены более тщательно, и Вы сможете выбрать свой.

[\*\*>>Узнать подробнее\*\*](#)



## **Советы по маркетингу в социальных сетях, которые работают**

Маркетинг вашего бизнеса через социальные сети быстро становится необходимостью, а не возможностью. Если вы хотите увидеть, как это может положительно повлиять на ваш бизнес, продолжайте читать, чтобы найти отличные идеи о том, как вы можете использовать эти онлайн-платформы для продвижения и рекламы своей компании, продукта или бизнеса.

Если вы собираетесь создать профиль в социальных сетях, вы должны быть готовы постоянно его обновлять. Ваши клиенты могут ожидать регулярных обновлений. Если вы не предоставите их, вы можете потерять клиентов. Старайтесь публиковать обновления чаще, чем пару раз в неделю.

Всегда отвечайте на сообщения и комментарии, которые вы получаете в социальных сетях. Обязательно проверяйте наличие комментариев и вопросов не реже одного раза в день. Их легко пропустить, так что вы должны быть бдительны.

Если вы рассматриваете маркетинг в социальных сетях, первое, что вам нужно сделать, это зарегистрироваться на как можно большем количестве веб-сайтов социальных сетей с вашими предпочтительными именами учетных записей. Эти имена учетных записей должны включать названия вашей компании. Это особенно важно для таких веб-сайтов, как Twitter, где отображаемым именем является имя вашей учетной записи. Со временем вам будет все труднее получить желаемое имя учетной записи. Зарезервируйте эти имена сейчас.

Использование маркетинговых стратегий в социальных сетях может быть отличным способом поддерживать связь с вашей клиентской базой и развивать отношения. Клиенты, которые добавляют вас в друзья на Facebook или фолловят вас в Twitter, делают это охотно. Они хотят услышать от вас. Таким образом, вы можете уведомить их о новых продуктах, распродажах и скидках или даже просто сообщить информацию о вашем бизнесе и отрасли, не опасаясь быть слишком навязчивым.

Следите за работой ваших конкурентов. Найдите их в социальных сетях и обратите внимание на их методы. Вы можете либо попробовать использовать аналогичный метод, либо придумать что-то, что они еще не начали.

Когда вы представляете новый продукт или ищете отзывы, используйте веб-сайты социальных сетей для исследования рынка. Люди любят оставлять отзывы о продуктах и готовы присоединиться к ним. Их отзывы позволят вам взглянуть на свой бизнес со стороны их глазами, увидеть то, что они хотят, и то, что им еще предстоит найти. Вдобавок ко всему, эта обратная связь ничего не стоит для вашего бизнеса.

Чтобы максимально эффективно использовать маркетинг в социальных сетях, своевременно отвечайте на вопросы и комментарии. Вы не хотите сидеть за своим столом, обновляя свой почтовый ящик 24/7, но вы хотите проверять несколько раз в день, если это возможно. Любой, кто задает вопросы, является либо лояльным клиентом, которого вы хотите сохранить и получить от него больше бизнеса, либо заинтересованным потенциальным клиентом, который может открыть свой кошелек, если вы уделите ему личное внимание.

Брендинг очень важен в социальных сетях. Вы всегда должны включать свой логотип в свой профиль в социальных сетях. Используйте одну и ту же цветовую палитру для каждой из ваших учетных записей в социальных сетях. Ваши подписчики будут ассоциировать эти цвета с вашими брендами и доверять вам, потому что вы последовательны. Постоянство означает выгодный брендинг, позволяющий идентифицировать себя и выделиться среди конкурентов.

Укажите присутствие вашего бизнеса по имени в Twitter и Facebook. Заявка на имя вашей компании на этих сайтах предотвратит публикацию бессмысленного или даже вредного для вас контента кем-либо другим. Даже если вы далеки от активного использования учетной записи, вы все равно сделаете ставку на свое имя.

Вывод вашего бизнеса на новый уровень требует новой волны маркетинговых усилий, которые вы раньше не пробовали. Маркетинг в социальных сетях вполне может стать той новой волной, которую вы ищете. Если вы воспользуетесь приведенными здесь советами и предложениями, вы добьетесь успеха в своих новых маркетинговых усилиях.



## **Инфобизнес** **Продаём мозги дорого**

Получите ответы на следующие вопросы:  
Что такое инфобизнес на самом деле?  
Как выбрать нишу для инфобизнеса, тему?  
Как создать свой блог?  
Как открыть рассылку и что в нее писать?  
Как набрать подписчиков?  
Как создать первый продукт? А второй? А цепочку продуктов?  
Как поставить продажи на поток?



[\*\*>>Узнать подробнее\*\*](#)



## **Советы по маркетингу в социальных сетях, о которых профессионалы не хотят, чтобы вы знали**

Возможно, вы не знаете, как использовать маркетинг в социальных сетях. Возможно, вам будет удобнее пользоваться более традиционными маркетинговыми методами. Однако вам не о чем беспокоиться. Между маркетингом в социальных сетях и другими маркетинговыми стратегиями есть много общего. Вы определенно можете получить все преимущества социальных сетей. Продолжайте читать, чтобы разрабатывать успешные стратегии.

При использовании социальных сетей для продвижения своего бизнеса или продукта убедитесь, что вы создаете заголовок, который привлечет людей. Скучный заголовок заставит зрителей пропустить вашу статью, поэтому ваши маркетинговые усилия будут напрасны. Кроме того, убедитесь, что ваше название имеет отношение к вашему бизнесу или продукту, который вы продаете.

Хотя вы можете сначала не знать, что делаете в маркетинге в социальных сетях, притворяйтесь уверенным, пока не освоитесь. Изучите методы маркетинга в социальных сетях, которые используют ваши конкуренты, и смоделируйте свой план на основе их, пока не определите, какие стратегии лучше всего подходят для вашего бизнеса и потребностей ваших клиентов. Конкуренция, которую вы имеете, должна быть проанализирована. Посмотрите на их профили в социальных сетях и посмотрите, что они рекламируют и какие специальные предложения у них есть.

Не публикуйте неуместные и тривиальные сообщения в своих профилях в социальных сетях. Всегда следите за тем, чтобы ваши сообщения были профессиональными и актуальными. Никого не волнует, что у тебя новый мобильный телефон или что ты стоишь в очереди в кино. Эти тривиальные сообщения должны быть зарезервированы для вашего личного профиля, а не для вашего бизнес-профиля.

Вы также можете разместить свои посты в Twitter на стене Facebook. Возможно, лучше писать разные посты, поскольку ваша аудитория в Твиттере может немного отличаться от ваших друзей на Фейсбуке, а Твиттер предназначен для написания очень коротких постов. Однако это позволяет очень легко обновлять оба веб-сайта.

Всегда добавляйте теги к своим сообщениям в Твиттере. Тегам предшествует символ #, чтобы ваши обновления могли появляться в лентах других пользователей, которые подписаны на ту же группу. Тщательно продумайте использование тега. Определите конкретные группы, за которыми, вероятно, следует ваша предполагаемая демографическая группа.

Вам следует создать канал на Youtube, чтобы публиковать обзоры своих продуктов и другие видео, относящиеся к вашей отрасли. Вы можете настроить свой аккаунт так, чтобы ваши видео сразу же публиковались в определенных социальных сетях. Это сэкономит ваше время и не позволит вам забыть обновить сайт.

Вы можете добавить такие приложения, как SlideShare, в LinkedIn. Попробуйте разные приложения и посмотрите, какие из них могут быть вам полезны. SlideShare позволяет создавать фотоальбомы с подробным описанием каждой фотографии. Вы можете добавить фотографии своих продуктов или попросить ваших клиентов отправить вам свои фотографии, используя то, что они купили у вас.

Вы можете сделать так, чтобы ваши обновления LinkedIn включали в себя то, что вы публикуете в Твиттере, добавив приложение Твиттера в свой профиль. Даже если сообщения в Twitter, как правило, короче, чем обновления LinkedIn, вы сможете связаться с большим количеством людей и побудить своих друзей из LinkedIn найти вас в Twitter.

Подумайте о том, чтобы опубликовать бесплатные конкурсы в своих профилях в социальных сетях. Проводя розыгрыш, вы получите много новых подписчиков. Выберите продукт или услугу, которые вы хотите выделить, а затем опубликуйте свое бесплатное предложение на самых популярных бесплатных страницах и форумах.

Маркетинг в социальных сетях использует многие из тех же методов, что и другие методы маркетинга, но он также ставит перед вами новые дилеммы, а также дает новые захватывающие преимущества. Включив эти советы и подсказки в свой план маркетинга в социальных сетях, вы вскоре воочию убедитесь, насколько прибыльными и полезными могут быть технологии социальных сетей для вашего бизнеса. Маркетинг в социальных сетях может приносить удовольствие, если вы делаете это правильно.

## **Успех в маркетинге в социальных сетях для вашего бизнеса**

Использование маркетинговых стратегий в социальных сетях имеет много преимуществ. Социальные сети позволяют вам мгновенно общаться с широкой клиентской базой и взаимодействовать с ними, чтобы вызвать интерес к вашим продуктам, услугам и бизнесу в целом. Эта статья содержит ценные рекомендации по успешному использованию маркетинговых стратегий в социальных сетях. Используйте эти советы, чтобы сделать свой бизнес более успешным.

Продвижение вашего бизнеса может быть проще с Twitter. Если вы узнаете, как работает Twitter, ваш бизнес увидят сотни или даже тысячи

людей. Twitter включает в себя использование ключевых слов и хэштегов, среди прочего, поэтому узнайте, как они работают.

Включите YouTube в свой арсенал маркетинговых тактик в социальных сетях, чтобы привлечь целевую аудиторию. Пользователи YouTube, как правило, являются лучшими лидами, потому что они, как правило, уже видели видео, которое вы разместили, и не будут нажимать на ваши ссылки, если им не понравится то, что они видят. Это увеличивает продажи, когда люди, которые посещают сайт продукта, уже знают, о чем этот продукт.

Создавайте специальные предложения, эксклюзивные для ваших сайтов в социальных сетях, чтобы побудить ваших клиентов приходить к ним. Когда они замечают сделки, открытые только для подписчиков Facebook, они обязательно уделят вам больше внимания и поделятся информацией с друзьями.

Чтобы создать контент в социальных сетях, который действительно скрытно рекламирует вас, придумайте списки. Составьте список из пятидесяти странных, но правдивых фактов о вашем продукте, виджете или нише. Некоторым списки лучших номеров кажутся немного скучными, но они, как правило, незаметно распространяются по Интернету, предоставляя прекрасную возможность для вашего бренда заявить о себе.

Технологии социальных сетей постоянно меняются, поэтому вы должны оставаться хорошо осведомленными, чтобы ваша стратегия была успешной. Это потому, что сайты носят социальный характер. Взаимодействия и регулярная активность поддерживают интерес вашей аудитории. Тема, которая будет поддерживать активность ваших читателей, — это потенциальные возможности заработка.

Попробуйте создать учетную запись на Yahoo и выполните поиск ответов Yahoo. Этот веб-сайт позволяет пользователям задавать вопросы и получать ответы от других пользователей. Найдите вопросы о проблемах, связанных с вашими продуктами, и напишите ответ с упоминанием ваших продуктов. Создание вопросов и ответов придает вам авторитет и создает ощущение экспертности.

Предоставьте уникальный контент, настроив целевую страницу в качестве вкладки раскрытия в Facebook. Вы можете включить контент, представляющий собой специальное видео, которое может заинтересовать ваших подписчиков, или вы можете сделать что-то, например, предоставить специальный купон или ваучер, который можно использовать на вашем веб-сайте. Уникальный и привлекательный контент поддерживает интерес подписчиков к тому, что вы публикуете, и заставляет их возвращаться как на вашу страницу в Facebook, так и на ваш веб-сайт.

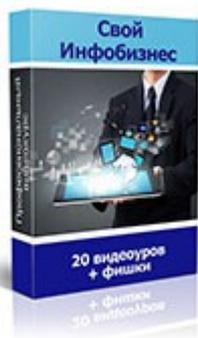
Если у вас есть корпоративный блог, вы можете добавлять в него новый контент и публиковать его на своих сайтах в социальных сетях. Ваши подписчики увидят, что вы разместили новый контент, и поспешат его прочитать.

Видео — отличный контент для маркетинга в социальных сетях. Демографические данные показывают, что видео является самым крупным и быстрорастущим онлайн-приложением. Вы можете превратить свои старые статьи и сообщения в видеопрезентации, используя доступные в Интернете инструменты для захвата экрана и презентаций. Добавьте их в свой профиль YouTube и свяжите со своими страницами в социальных сетях.

Как показано в этой статье, использование маркетинговых стратегий в социальных сетях дает много преимуществ, и существует множество различных способов использования социальных сетей. Маркетинг в социальных сетях может стать дополнительным толчком, необходимым вашему бизнесу для достижения желаемого успеха. Примените советы из этой статьи и посмотрите, что может сделать для вас маркетинг в социальных сетях.



## "Свой Инфобизнес"



Изучив этот видеокурс Вы быстро определитесь с выбором ниши для своего продукта. Научитесь создавать его в любом формате (электронная книга, аудиокурс, видеокурс). Изготовите для него меню и 3D обложки. Создадите продающий сайт. Зарегистрируете себе домен и хостинг. Настроите автоматический приём платежей. Научитесь продавать свой продукт через форумы, Facebook, Вконтакте.

[>>Узнать подробнее](#)



## Взгляните на эти советы по интернет-маркетингу

Вам нравится интернет-маркетинг? Если получится, то отлично! Вы наткнулись на статью, которая может подтвердить ваши знания в области интернет-маркетинга и даже улучшить ваш маркетинговый план. Это довольно захватывающе, да? Включение знаний из этой статьи в свой маркетинговый план может помочь вам выйти на первое место в Интернете.

Чтобы начать с создания сайта и веб-рейтинга, держите свой сайт на меньшей стороне. Вы можете добавлять страницы позже, по мере роста вашего трафика и роста вашей клиентской базы, но лучший подход — начинать с простого и запускать свой сайт небольшим. В каком-то смысле это как рецепт: добавить всегда можно, а убрать сложно.

Facebook — отличный экономичный способ продвигать свой продукт или бизнес в Интернете. Создайте страницу, которую ваши друзья (и поклонники вашего продукта) смогут «лайкнуть». Публикуйте новости, статьи и вопросы для обсуждения, чтобы фанаты больше интересовались продуктом. Это простой способ продать свой продукт без особых усилий.

Следите за собственной информацией. Найдите программное обеспечение, которое отслеживает за вас, и используйте его, чтобы выяснить все, что происходит с вашим сайтом. Отслеживайте свои личные продажи, посещения веб-сайтов, новых клиентов и историю ваших платежей. Это может гарантировать, что у вас есть записи, необходимые для резервного копирования, если когда-либо возникнут проблемы с вашей контрактной компанией.

Присоединяйтесь к визуальному миру. Было показано, что видеомаркетинг увеличивает продажи, потому что вы даете более личный обзор продукта, а иногда даже позволяете своим читателям увидеть продукт в действии. Эта тактика не только увеличивает продажи, но и читательскую аудиторию. Это дает вашей аудитории шанс увидеть человека за словами.

Используйте видео для рекламы вашего сайта. Онлайн-видео — последнее повальное увлечение интернет-маркетингом. Многие сайты используют онлайн-сайты для обмена видео, чтобы связать видео о своем веб-сайте с самим сайтом. На сегодняшний день это один из новейших и передовых методов маркетинга. Если вас беспокоят расходы, есть множество малобюджетных вариантов.

Крайне важно отслеживать данные о посетителях, чтобы вы могли улучшить свой бизнес. Важные данные для отслеживания — входящие телефонные звонки в вашу компанию. Все, что вам нужно, это выделенный номер телефона для вашего бизнеса. Этот номер должен быть на видном месте на вашем сайте. Используйте компанию по отслеживанию телефонных звонков, которая генерирует отчеты о звонках. Типом данных, которые вы получите, будет имя звонящего, номер телефона и продолжительность телефонного звонка.

В рамках своей стратегии интернет-маркетинга постарайтесь найти способ участвовать в общественных работах и расскажите об этом на своем веб-сайте. Потребителей привлекают предприятия, которые являются социально ответственными. Когда они увидят, что вы не просто зарабатываете деньги, они будут больше уважать вас и доверять вам.

Используйте внутреннюю систему ссылок, чтобы посетители перенаправлялись на важные страницы. Благодаря внутренней системе ссылок вы можете использовать ряд важных ключевых слов в качестве ссылок на главные страницы, которые должны видеть ваши посетители. Вы можете использовать программу или плагин, который будет автоматически создавать гиперссылки на ключевые слова.

Сделайте свой сайт максимально удобным для читателей, чтобы они могли найти то, что ищут. Если им придется копаться и просеивать бесполезную информацию, они, скорее всего, отступят и никогда не вернуться. Попробуйте добавить на свой сайт карту сайта, которая быстро покажет читателю, куда идти, чтобы найти то, что он ищет.

Что ж, дорогой интернет-маркетолог, тебе понравилось просматривать информацию о чем-то, что тебе нравится? Вы нашли что-нибудь, что вы можете использовать для своего маркетингового плана? Эта статья была написана, чтобы помочь таким интернет-маркетологам, как вы, подтвердить свое удовольствие от этого бизнеса, а также узнать несколько профессиональных советов и приемов, чтобы улучшить свой маркетинговый план.



### **Быстрые деньги на мини связке**

Как работает минисвязка:  
Загружаете в специального автобота шаблон;  
Корректируете шаблон под специальный оффер;  
Запускаете связку из автобота и оффера;  
Связка начинает работать и генерировать вам

доход.

Вы можете запускать неограниченное количество мини связок и масштабировать ваш доход.

[>>Узнать подробнее](#)



### **Советы по персонализации сообщений мобильного маркетинга**

Мобильный маркетинг в настоящее время является самым популярным инструментом для маркетологов, поскольку все больше и больше людей или потенциальных покупателей владеют сотовыми

телефонами. Поскольку этот тип маркетинга является относительно новым, советов по нему не так много. Эта статья содержит несколько советов и идей, которые помогут вам начать работу с мобильным маркетингом.

Добавьте ощущение срочности или ценности своей кампании мобильного маркетинга. В большинстве случаев клиенты, перешедшие по мобильной ссылке или рекламе, рассчитывают получить информацию быстро и кратко, сегментами. Вместо того, чтобы пытаться передать большой объем контента или информации через мобильный канал, сосредоточьтесь на коротких пакетах, предназначенных для предоставления клиентам достаточного количества информации, чтобы возбудить их интерес.

Сделайте свой сайт мобильным! Посмотрите на свой сайт на мобильном устройстве. Не нравится то, что вы видите? Большинство из них не сделают этого, пока вы не перенесете свой сайт на платформу, удобную для мобильных устройств. Посмотрите на свою систему управления контентом, чтобы узнать, предлагает ли она мобильный плагин, или поговорите с местным агентством цифровой рекламы, чтобы разработать решение для вас. В любом случае важно, чтобы ваш сайт выглядел профессионально и привлекал внимание на мобильных устройствах!

Сделайте ваши сообщения забавными. Помните, что мобильный телефон можно использовать и как источник развлечения. Делайте свои сообщения интересными и захватывающими, предоставляя подписчику либо значимую информацию, либо развлечение. Когда подписчики что-то делают или просто ждут чего-то где-то, они будут смотреть на мобильные устройства как на захватывающее или приятное развлечение.

При создании кампании мобильного маркетинга вы должны в первую очередь убедиться, что знаете свой рынок. Если вы не можете определить и правильно удовлетворить целевой рынок, ваша кампания в конечном итоге потерпит неудачу, и ничто не сможет ее спасти. Определите свой рынок и хорошо его изучите.

Вы должны сосредоточиться на всей своей статистике в качестве мобильного маркетолога, а не только на нескольких популярных. Измеряйте весь свой успех, то есть повторное использование, показатель отказов, уникальных посетителей и более популярную статистику, такую как загрузки, открытия, активации и регистрации. Вы хотите почувствовать все это здесь.

Убедитесь, что вы понимаете, каковы ваши цели в мобильном маркетинге. Для большинства людей этот мобильный подход превосходит их обычный подход, так что это удваивает работу. Вот почему очень важно, чтобы вы определили, чего вы хотите от этой отрасли маркетинга, прежде чем начать. Это поможет вам оптимизировать вашу кампанию более эффективно.

Независимо от того, какие функции вы планируете добавить в свою кампанию мобильного маркетинга, вы должны помнить, что здесь все зависит от исполнения. Мобильные пользователи растут быстрее, чем когда-либо пользователи ПК, поэтому все пытаются стать мобильными. Выделитесь, сосредоточившись на качественном исполнении, а не просто на расширении.

Приведенные выше советы должны были дать вам некоторые идеи, которые помогут вам создать эффективную рекламную кампанию мобильного маркетинга для вашего бизнеса. Вы также должны продолжать быть в курсе последних событий в индустрии мобильного маркетинга, чтобы оставаться впереди своих конкурентов.

## **Советы по проведению успешных праздничных мобильных маркетинговых кампаний**

Многие говорят, что хотели бы узнать секреты мобильного маркетинга. Как и во всем остальном, вам нужна правильная информация о правильных способах сделать это, чтобы добиться успеха. Эта статья содержит ряд советов, которые помогут вам на пути к мобильному маркетингу.

Push-сообщения с помощью мобильных маркетинговых усилий, таких как SMS-сообщения, могут быть невероятно мощными. Подумайте о том, чтобы отправлять коды скидок или купоны клиентам, которые решили получать обновления от вашего бизнеса. Это увеличивает ценность вашего мобильного маркетинга и увеличивает вероятность того, что клиенты найдут ценность во всей предоставленной вами информации.

Сделайте свой мобильный маркетинг простым. Важно свести количество необходимых кликов к минимуму, чтобы повысить отклик на ваши усилия. Поскольку использование мобильной клавиатуры разочаровывает, если требуется чрезмерный набор текста, не требуйте предоставления слишком большого количества информации. Задавайте только те вопросы, которые абсолютно необходимы, и четко излагайте свои указания.

Будьте последовательны с объемом сообщений. Вы всегда должны заранее сообщать клиенту, сколько сообщений вы планируете рассылать в неделю или месяц. Когда вы это сделаете, ваши клиенты будут знать, чего ожидать, и будут ждать от вас известий. Составьте хороший график и придерживайтесь его.

Убедитесь, что вы понимаете, каковы ваши цели в мобильном маркетинге. Для большинства людей этот мобильный подход превосходит

их обычный подход, так что это удваивает работу. Вот почему очень важно, чтобы вы определили, чего вы хотите от этой отрасли маркетинга, прежде чем начать. Это поможет вам оптимизировать вашу кампанию более эффективно.

Используйте SMS для мобильного маркетинга, если вам нужна платформа с низкой стоимостью, очень высокой открываемостью и очень гибкой платформой. Если вы продвигаете электронные письма в рамках своей кампании мобильного маркетинга, SMS, безусловно, лучший вариант, особенно если вы часто взаимодействуете со своими клиентами.

Независимо от того, какие функции вы планируете добавить в свою кампанию мобильного маркетинга, вы должны помнить, что здесь все зависит от исполнения. Мобильные пользователи растут быстрее, чем когда-либо пользователи ПК, поэтому все пытаются стать мобильными. Выделитесь, сосредоточившись на качественном исполнении, а не просто на расширении.

Несмотря на медленный старт, мобильный маркетинг — отличный способ привлечь клиентов к вашим продуктам. Так что не паникуйте. Просто требуется немного больше времени, чтобы завоевать доверие мобильного пользователя, поскольку он обычно не переходит по ссылкам в течение всего дня.

Ваша естественная склонность может состоять в том, чтобы рассылать незапрошенные сообщения в рамках вашей новой кампании мобильного маркетинга, но рассылка спама никогда не является способом ни в одной кампании. Это огромный минус, который может оставить неизгладимое пятно на вашей репутации и привести к тому, что вы потеряете постоянных клиентов.

Как было сказано в начале статьи, многие люди интересуются мобильным маркетингом, но не знают, с чего начать. Если вы знаете, как правильно использовать этот путь, процесс становится намного проще. Применяйте советы из этой статьи, и вы с легкостью освоите мобильный маркетинг.

## **Использование мобильного маркетинга для увеличения бизнеса и продаж**

Мобильный маркетинг оказался очень успешным способом рекламы для многих компаний по всему миру. Если все сделано правильно, вы получите вознаграждение за время, потраченное на исследование и планирование кампании мобильного маркетинга. Следующие советы помогут вам успешно использовать этот метод для вашего бизнеса.

Убедитесь, что ваши клиенты знают, что их бизнес ценится. Предлагайте им специальные предложения, скидки в зависимости от поставленных целей или даже просто благодарственное письмо. Им нужно знать, что вы цените их бизнес, иначе они могут обратиться к тому, кто пойдет на этот дополнительный шаг.

При разработке контента для мобильного маркетинга следите за тем, чтобы ваше сообщение было кратким и понятным. Убедитесь, что сообщения, которые вы отправляете, могут быть быстро восприняты и поняты вашими клиентами.

Убедитесь, что ваш сайт и/или объявления соответствуют различным форматам. Не все мобильные технологии одинаковы, поэтому вам придется адаптироваться ко всем из них. Нет ничего хуже, чем усердно работать над мобильной кампанией только для того, чтобы узнать, что у людей, использующих определенный тип мобильной ОС, возникают проблемы с доступом к ней.

В мобильном маркетинге у вас будет сложный выбор: использовать мобильные приложения или мобильные сайты. Здесь вам нужно позволить фактическому сообщению выбрать свой носитель. Другими словами, вы должны плыть по течению и использовать то, что работает лучше с одним методом, чем с другим. Не пытайтесь заставить его пойти другим путем.

Избегайте в мобильном маркетинге всего, что кажется слишком простым. Если кажется, что это действительно легко реализовать, вы можете быть уверены, что с этим что-то не так. Конечно, мы говорим здесь о вещах, специфичных для мобильных устройств, таких как приложения и отформатированные сайты. Многие методы рекламы и электронной почты универсальны, так что не беспокойтесь об этом.

Вы должны очень усердно работать над созданием различных типов рекламных акций, чтобы привлечь клиентов любой кампанией мобильного маркетинга. Не беспокойтесь о потере денег здесь. Клиент, привлеченный двойным предложением, возможно, не был бы привлечен в противном случае, и в конечном итоге вы получите гораздо больше прибыли от своих рекламных акций.

Когда вы рекламируете определенное событие, отправьте сообщение мобильного маркетинга за несколько часов или за день до события. Клиенты, искренне заинтересованные в мероприятии, могут легко забыть сообщение, если вы отправите его за несколько дней до мероприятия. Вы не хотите, чтобы ваши клиенты что-то упустили.

Несмотря на то, что многие люди используют свои телефоны для интернет-текста, не все знают, что означают аббревиатуры. Тот, кто не может понять смысл того, что вы говорите, расстроится и не прочитает ваше сообщение.

Примените эти советы к своему маркетинговому плану, и вы обязательно увидите положительные отзывы от своих клиентов. Обязательно найдите время, чтобы спланировать свой следующий шаг, прежде чем что-либо делать, чтобы избежать ошибок, которые могут привести к потере клиентов, которые уже есть в вашем списке.



## **Как Легко и Быстро Заработать в Интернете БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ**

Лучший способ заработка в Интернете

Обеспечит знаниями, значение которых на сегодняшний день неопределимо высоко, а с течением времени будет ещё и постоянно расти в геометрической прогрессии;

Способствует получению и увеличению дохода, для улучшения благосостояния, обретения финансовой свободы, обогащения.

[>>Узнать подробнее](#)



## **Что мобильный маркетинг может сделать для вашей компании**

Знаете ли вы, что SMS-сообщения принимаются и просматриваются в среднем в течение четырех минут? Это делает совершенно очевидным, что если вы еще не рассматривали мобильный маркетинг, это может быть именно то, что нужно вашей компании. Прочтите эту статью для получения дополнительной полезной информации, как в этом примере.

Потратьте немного времени и усилий на то, чтобы сделать вашу технику мобильного маркетинга персонализированной и настраиваемой. Если вы создаете приложение, сделайте его уникальным и простым в использовании и рассмотрите возможность предоставления клиентам соответствующих параметров настройки. Если вы не создаете полноценное приложение, по крайней мере, сделайте ваше мобильное общение увлекательным и приятным.

Обязательно рекламируйте свои варианты мобильного маркетинга через другие каналы связи, такие как сайты социальных сетей, печатные кампании и ваш веб-сайт. С огромным объемом мобильных приложений и тенденций, доступных для клиентов, направление их к вашим мобильным вариантам может быть разницей между их регистрацией и незнанием того, что это вариант.

Если вы пользуетесь мобильным маркетингом, время от времени отправляйте напоминания! Если вам предстоит какое-то мероприятие, вы должны напомнить своим клиентам за несколько дней, а также о дне самого мероприятия. Клиенты — занятые люди и могут забыть, что они хотели сделать, без вашего напоминания.

Разделяйте своих клиентов. Если у вас есть бизнес, который предлагает много различных типов продуктов или услуг, вы можете опросить своих клиентов, чтобы узнать, о чем они больше всего хотят услышать. Это может дать вам отдельные списки клиентов со схожими интересами, чтобы вы могли отправлять им информацию, относящуюся к ним.

Ваша естественная склонность может состоять в том, чтобы рассылать незапрошенные сообщения в рамках вашей новой кампании мобильного маркетинга, но рассылка спама никогда не является способом ни в одной кампании. Это огромный минус, который может оставить неизгладимое пятно на вашей репутации и привести к тому, что вы потеряете постоянных клиентов.

Даже если кто-то подписывается на ваши сообщения, он все равно может захотеть отказаться от подписки по каким-либо причинам, поэтому упростите им это. В каждом сообщении, которое вы отправляете через мобильный маркетинг, убедитесь, что вы включаете ссылку для отказа от подписки, чтобы люди могли отказаться, если захотят.

Если у вас есть люди, работающие на вас, обязательно объясните им, как и как не следует подходить к социальным сетям. Ваше мобильное присутствие здесь очень важно, и последнее, что вам нужно, это кто-то, кто плохо представляет вашу компанию, решив спамить социальные сайты или представить вашу компанию в плохом свете.

Обязательно проведите юзабилити-тест, прежде чем разворачивать кампанию мобильного маркетинга для своих потребителей. Попросите друзей, семью, сотрудников или всех вышеперечисленных лиц получать ваши сообщения, отвечать и спрашивать их честное мнение об опыте. Таким образом, вы убедитесь, что все работает, чтобы обеспечить наилучший опыт для ваших клиентов.

В заключение, вам предстоит многое узнать о мобильном маркетинге и многое сделать, чтобы распространить информацию о своей организации. Воспользуйтесь советом, который вам дали, и используйте его так, как вам удобно. В идеале вы можете поразить свой целевой рынок с максимальной точностью.

## **Вы тоже можете добиться больших успехов с помощью интернет-маркетинга**

Мы призываем вас попытаться найти лучший набор советов по интернет-маркетингу в другом месте, потому что это маловероятно. Обязательно сначала прочитайте эту статью, потому что советы, написанные здесь, исходят от экспертов в этой области и написаны таким образом, что вы можете напрямую применить их к своей ситуации.

Настройте подпись электронной почты, чтобы она автоматически добавлялась к каждому отправляемому вами письму. Укажите свое имя, название компании, должность и контактную информацию. Это дает клиенту несколько способов связаться с вами. Они также могут зайти на ваш веб-сайт, чтобы узнать цены, просмотреть образцы вашей работы или посмотреть на ваш продукт. Это дает им информацию, в которой они нуждаются, быстро, если вы не сразу доступны.

При продвижении продукта в Интернете важно преодолеть естественный скептицизм вашей аудитории. Большинство пользователей в Интернете очень нервничают из-за всего, что они читают, и не будут ничего покупать с помощью кредитной карты, если они не чувствуют себя в полной безопасности. Таким образом, ключевой частью маркетинга вашего продукта является обеспечение того, чтобы они чувствовали этот уровень безопасности.

Клиенты любят цифры. Будьте как можно конкретнее, когда говорите потребителю, насколько хорошо продукт работает для других, например, скажите: «97% людей были полностью удовлетворены». Не лги. Использование статистики может удовлетворить потребности клиентов в оценках продуктов и значительно увеличить ваши продажи, если вы используете их правильно.

Привлечение посетителей на ваш сайт можно увеличить, убедившись, что ваш тег title эффективно описывает ваш сайт. При посещении вашего веб-сайта посмотрите на самый верх страницы и посмотрите на свои теги. Убедитесь, что описание, которое вы видите, является привлекательным и привлечет людей, чтобы проверить ваш веб-сайт.

Поощряйте взаимодействие с пользователем, создав блог для своего веб-сайта. Часто обновляя свой блог, вы удержите внимание читателей, и они будут посещать сайт регулярно. Если вы предлагаете подписку на RSS, ваши читатели будут получать уведомления при каждом обновлении блога — еще одна стратегия, которая заставит их возвращаться снова и снова.

Получите профессиональный адрес электронной почты для вашего бизнеса. Адрес электронной почты, содержащий название вашей компании, придает легитимность и профессионализм вашему бизнесу. Вы

не хотите отказываться от бизнеса с помощью непрофессиональной электронной почты, такой как cutesusy@gmail.com. Многие веб-сайты предлагают профессиональные адреса электронной почты для бизнеса за небольшую плату.

Вы должны вознаграждать посетителей, которые оказали вам помощь, размещая их ссылки на вашей домашней странице. Это поможет двояко: покажет пользователям, что помощь вознаграждается, побуждая их делать это чаще. И это показывает, что вы цените всех своих пользователей.

Узнайте, что улучшения всегда можно сделать. То, что вы думаете, что ваш сайт выглядит идеально, не означает, что это так. Посмотрите на страницы конкурентов, чтобы узнать, как и почему они демонстрируют свои продукты, и попытайтесь превзойти их. Идеального веб-сайта не существует, и чем раньше владелец веб-сайта осознает это, тем скорее он сможет внести позитивные изменения.

Обязательно обновляйте свой контент на YouTube, меняя названия старых видео, изменяя их теги или перефразируя их описания. Это хорошая идея, потому что она покажет пользователям, что у вас была недавняя активность. Это также поможет поднять ваши видео выше в результатах поиска.

В заключение, вряд ли вы не узнали хотя бы несколько полезных советов из этой статьи. Как и было обещано, вам дали довольно много идей для опробования. В идеале они помогут вам заметить разницу в вашем успехе в интернет-маркетинге. Используйте эту информацию и наблюдайте за успехом своего бизнеса.



### **Комплект начинающего интернет-предпринимателя**

Комплект состоит из курсов: "Социальные сети", "Продающий текст своими руками", "Создание графики своими руками", "Создание видео своими руками", "Основы работы с Web-сайтами", "Секреты повышения производительности".



[\*\*>> Получить комплект\*\*](#)