

Тренинг АК47

Урок №1

Что из себя представляет этот тренинг и данный маркетинг?

1. Мы находим узкотематические ниши
2. Компилируем «выжимку» из обширной бесплатной информации
3. Создаем продукт
4. Подключаем платежные системы
5. Продаем продукт
6. Создаем серию продуктов в этой нише
7. Связываем все продукты между собой
8. Используем PDF продукта, как продающие страницы
9. Создаем серию писем
10. Создаем страницу захвата
11. Связываемся с авторами рассылок и тематических сайтов
12. Договариваемся о сотрудничестве
13. Создаем новые продукты в других нишах
14. Создаем новые цепочки писем, страницы и т.д.
15. Выстраиваем систему на автомат

Представим пример.

Через 3 месяца, у вас создано 10 платных и 5 бесплатных продуктов в разных тематических нишах.

Книги проданы и продаются каждый день, так как «враги» раздают их бесплатно, но тем самым рекламируют наши другие книги.

Клиент знакомится с нашим материалом и подписывается на рассылки, с конверсией 3-7% совершает покупки.

Таким образом, Вы продаете по 20-30 продаж в день, а база подписчиков увеличивается ежедневно на 200-500 человек.

База подписчиков – «Это Золотой Актив». Это ваши постоянные покупатели.

Это покупатели Ваших партнерских продуктов. Это обеспечение новой машины, квартиры, и новой жизни.

Все что нужно сделать, это подойти со всей ответственностью к этой серии уроков АК47.

Вопросы и Ответы

1. **Что такое узкотематические ниши?**

Это сообщества людей по интересам. Примеры: шахматы, вышивание, шитье, вязание крестиком, моделирование, коллекционирование, цветоводство, игра на музыкальных инструментах, виноделие, туризм, здоровье, похудение, диеты, воспитание детей и т.д.

2. **Что такое под темы в узкотематических нишах?**

Все просто. Берете нишу и разбиваете ее на под темы. Для простоты возьмем к примеру тему сайтостроения.

Сайт на ВордПресс

Сайт на Джумла

Супер плагины для ВордПресс

Сервисы для раскрутки сайтов

Настройка шаблонов для сайта

Секретные фишки для заработка на сайтах и т.д.

3. **Создаем продукт.**

На данном тренинге мы рассматриваем только PDF книги и компилирование информации, т.е. выжимка концентрата бесплатной информации в удобной для читателя форме.

К примеру берем книгу, книги, чужие курсы, статьи, подкасты и т.д.

Слушаем, анализируем, составляем конспект и т.д.

4. **Какие платежные системы нас интересуют?**

На данный момент только те, которые позволяют принимать деньги в автоматическом режиме. Чтобы Вы не были привязаны к проверке счетом и их одобрению, т.е. Ликпей, Яндекс.деньги, Робокасса, или Интеркасса.

5. **Как создать серию продуктов?**

Создавая свой первый продукт, Вам необходимо будет сделать подробный план. Каждый пункт плана, может стать отдельным продуктом в линейке товаров.

6. **Вначале работа, потом продажи.**

Рекомендую уделить особое старание созданию нескольких товаров. Продумать цены и описание к ним. В конце своей электронной книги, Вы делаете подробное описание товара (продающая страница) и помещаете кнопку «КУПИТЬ» под описанием. Кнопка ведет не на продажник в Интернете, а на Ваши платежные системы.

7. **Что такое серия писем?**

Нельзя продавать в лоб. Нужно подписать потенциального клиента и подогреть в нем желание купить Ваш товар. Для этого мы пишем правильные письма, возможно дарим подарки, знакомимся с читателем и в нужный момент делаем продажу.