

Пазл инфо-маркетинга в интернет

Целевой трафик



Выстраивание доверия

Бесплатный материал в обмен на e-mail и имя

Вступительный инфо-продукт

Ведение рассылки

Детальные ГЛУБОКИЕ инфо-продукты по суб-вопросам темы

Ценные статьи, аудио и видео на личном блоге и их анонсы по всей базе читателей

DVD/CD курсы

Бесплатные вебинары

Интернет-тренинги и их записи

Живые семинары и их DVD-записи

Фото-отчеты из жизни

Коучинг и консалтинг до результата

Коучинг больших и малых групп в онлайн до результата

Коучинг больших и малых групп в оффлайне до результата

Индивидуальная работа 1 на 1 с клиентом в онлайн и оффлайн

Дорогие сервисы "сделаю за вас под ключ"

Глубокая монетизация

Варианты выбора темы для инфо-бизнеса



Чтобы вы смогли создать минимум 15 разных инфо-продуктов внутри своей темы

Для этого в вашей теме должно быть много "подводных камней"

То есть до конечного результата клиенту будет мало изучение только одного инфо-продукта

Ваша тема имеет под собой массу "под-тем", которым клиента также нужно обучать впоследствии...

5. Возможность создания многих инфо-продуктов по этой теме

Проверка темы на интернет востребованность

1. <http://wordstat.yandex.ru>

Проверьте популярность главных ключевых слов вашей темы

Проверьте популярность синонимов на каждое ключевое слово

Проверьте популярных ключевых слов, косвенно соприкасающихся с вашей темой

2. Популярные сайты, блоги, форумы, сообщества на вашу тему

Места, где тусуется много людей, обсуждающих тему

Важна "движука" и горячие дискуссии

Чтобы люди обсуждали свои проблемы в этой теме на форумах, гостевых и т.п.

(Опционально) Наличие ПЛАТНОГО онлайн-обучения на эту тему

4. Оффлайновые семинары, тренинги, курсы, выставки по этой теме

В вашем городе

В целом по стране

Хотя бы на схожие тематики

3. Оффлайновые книги и журналы на эту тему

Разные книги на эту тему на полках книжных магазинов

Различные журналы, буклеты и т.п.

Наличие тематичных книг на OZON.RU и т.п.

Варианты идей для инфо-продуктов



Отстройка от конкурирующих предложений

Узкая спецификация по теме

Выход на рынок с подробным инфо-продуктом про специфичный вопрос внутри большой общей темы

Пример - Сергей Жуковский "Как создать прибыльный блог" (ниша интернет-бизнес)

Магическое слово "ДЛЯ"

Для новичков

Для продвинутых

Для женщин

Для тех, кому за 50

Плюс многое, многое другое

Пример "Леди онлайн: первый курс по инфо-бизнесу ДЛЯ женщин!"

Оригинальная конструкция инфо-продукта

У вас есть не только уроки, но и...

Методические материалы

Чеклисты и рецепты

Интеллект-карты

Готовые шаблоны

Пример - курс "Уроки вокального мастерства: 1 диск - с уроками, 2 диск - готовый аккомпаниатор для тренировок"

Готовая рыба (а не обучение тому, как ловить рыбу)

Не видео-курс или аудио-курс, а...

Готовые материалы для использования

Шаблоны, рецепты, необходимые документы

Пример "Скопировал, вставил, продал: готовые шаблоны для инфо-бизнеса"

Магическое слово "БЕЗ"

Обещание результата БЕЗ необходимости делать то, что делают 99% всех других людей

Пример "Как раскрутить сайт БЕЗ контекстной рекламы, SEO и партнерок!"

Отстройка по эмоциям

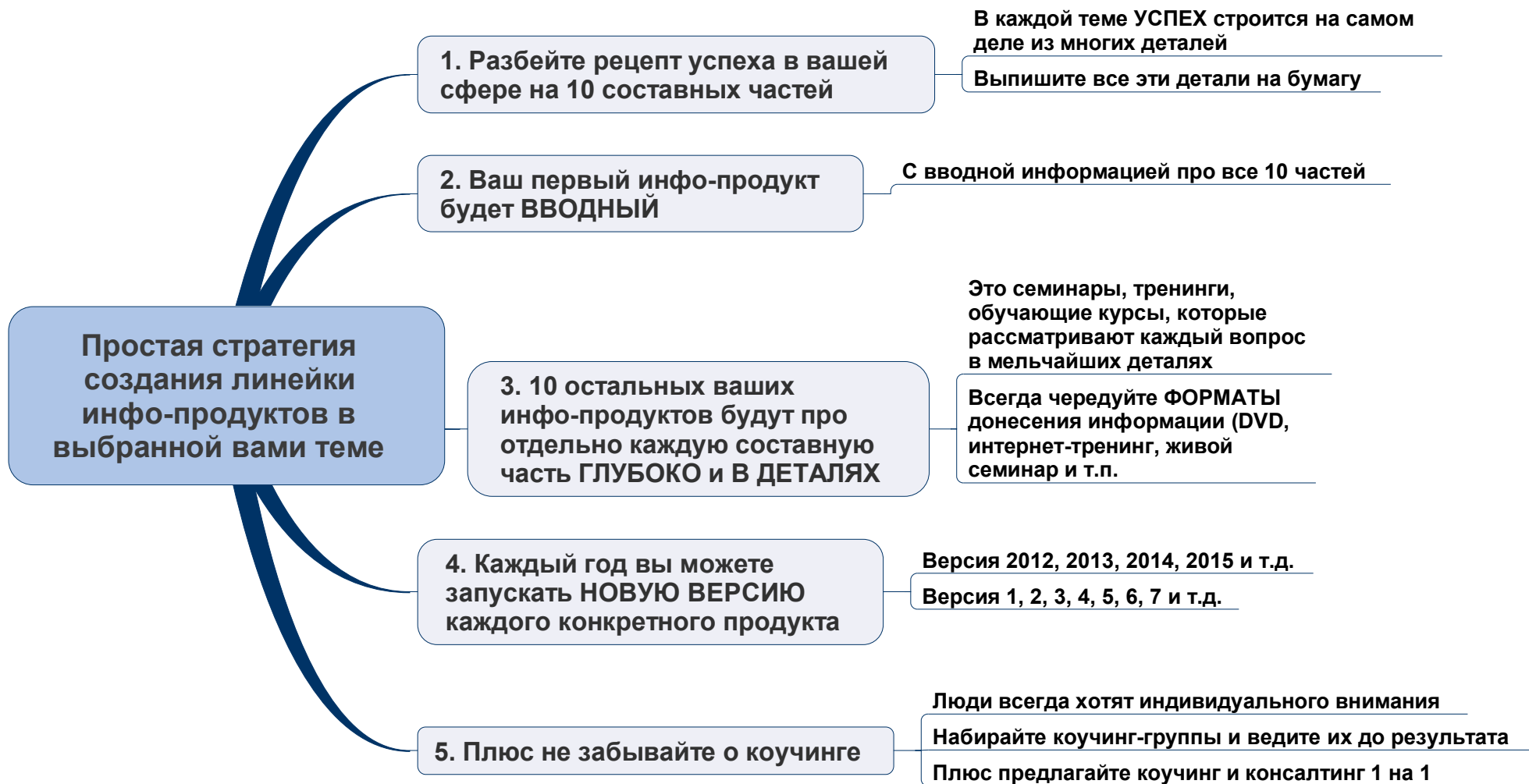
Легкий, позитивный подход

Пример "Блог Азамата Ушанова. Делаем инфо-бизнес с улыбкой"

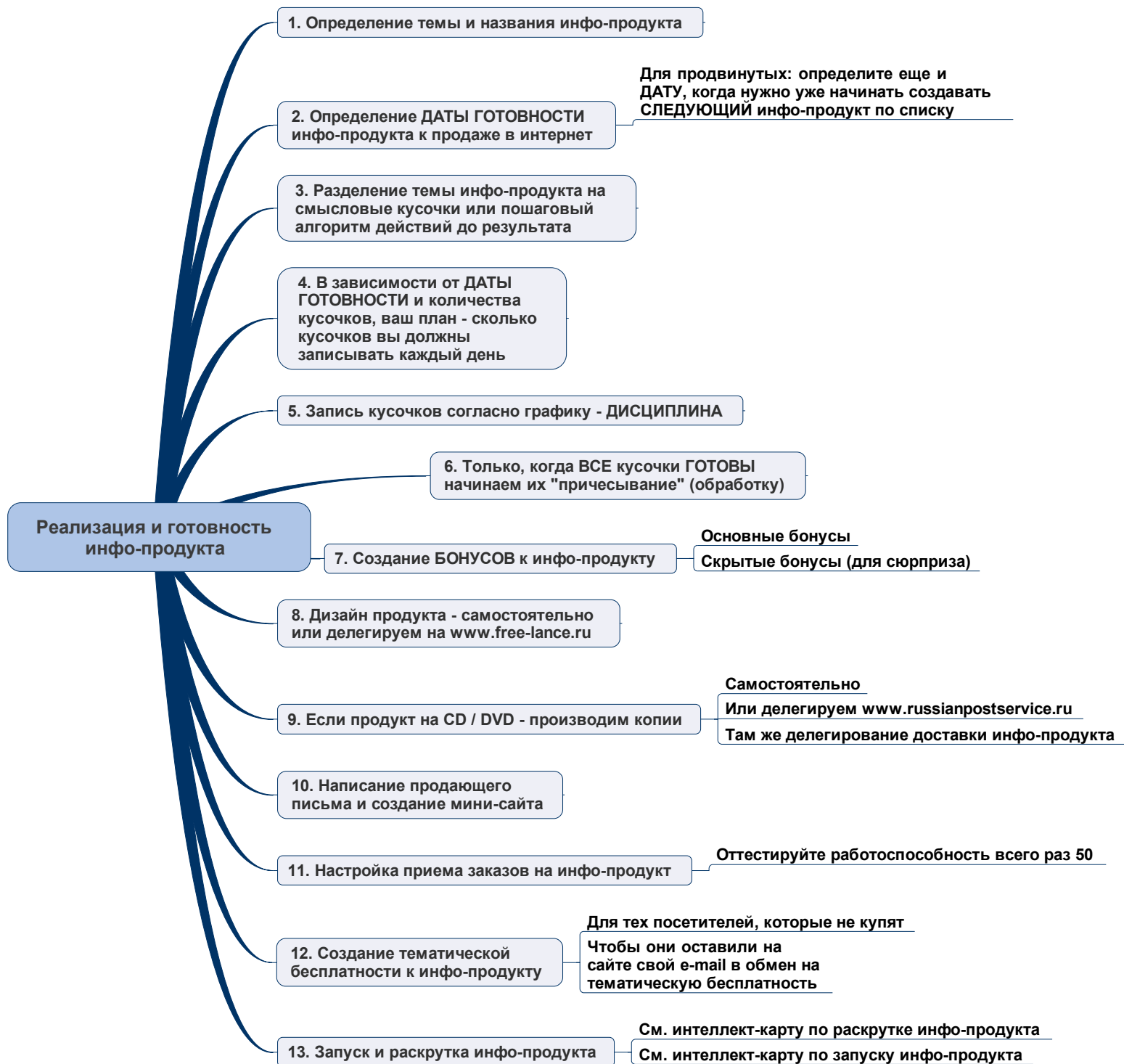
Жесткий подход

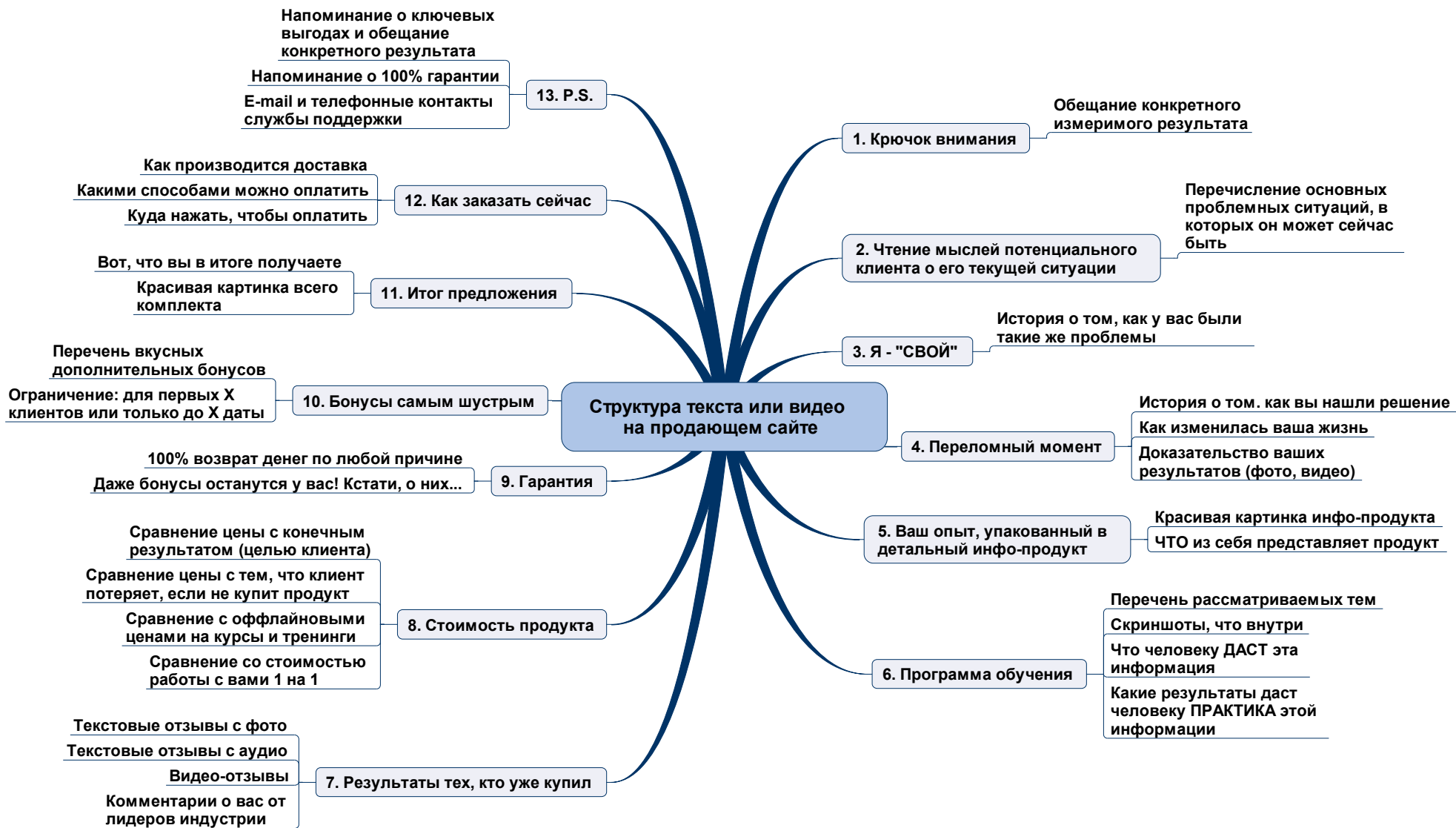
Пример "Ларри Уингет, книга по мотивации "Заткнись, перестань ныть и начни жить!"











На видео должны быть **ВЫ**

В нормальной одежде
и на нормальном фоне

Длина видео не должна
превышать 5 минут

ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ:

**Ваше краткое видео для размещения
после заголовка в продающем тексте**

1. Кратко представьтесь

Меня зовут Иван Иванов, спасибо,
что зашли на наш сайт

2. Чтение мыслей об основной
задаче клиента

Итак, вы пришли сюда, чтобы...

3. Главные проблемы и
обещание их решения

Каждый из нас на начальном
этапе сталкивались с
проблемами того, что...

4. Призыв прочитать текст до
конца, чтобы получить
решение этих проблем

Я помогу вам решить эти
проблемы в два счета. Для
этого внимательно прочитайте
текст ниже от начала до конца

Спасибо за ваше внимание и до
скорых встреч во время обучения

Организация приема оплат за свои товары и услуги в интернет

Шаг 1. Зарегистрировать ИП и открыть РАСЧЕТНЫЙ счет в банке

- Рекомендую: www.moedelo.org
- Рекомендую: Альфабанк
- Наложный платеж и оплата по квитанции банка - очень популярно

Шаг 2. Зарегистрироваться в www.webmoney.ru и получить аттестат ПРОДАВЦА

Аттестат продавца необходим, чтобы автоматизировать прием оплаты по Webmoney

Шаг 3. Зарегистрироваться в www.rbkmoney.ru и заключить агентский договор

Агентский договор необходим, чтобы принимать оплату по Visa/Mastercard

Шаг 3. Зарегистрироваться в www.robokassa.ru как индивидуальный предприниматель

С помощью этого сервиса вы сможете принимать оплату через практически все платежные системы рунета

Шаг 4. Выбрать и настроить хорошую систему оплаты

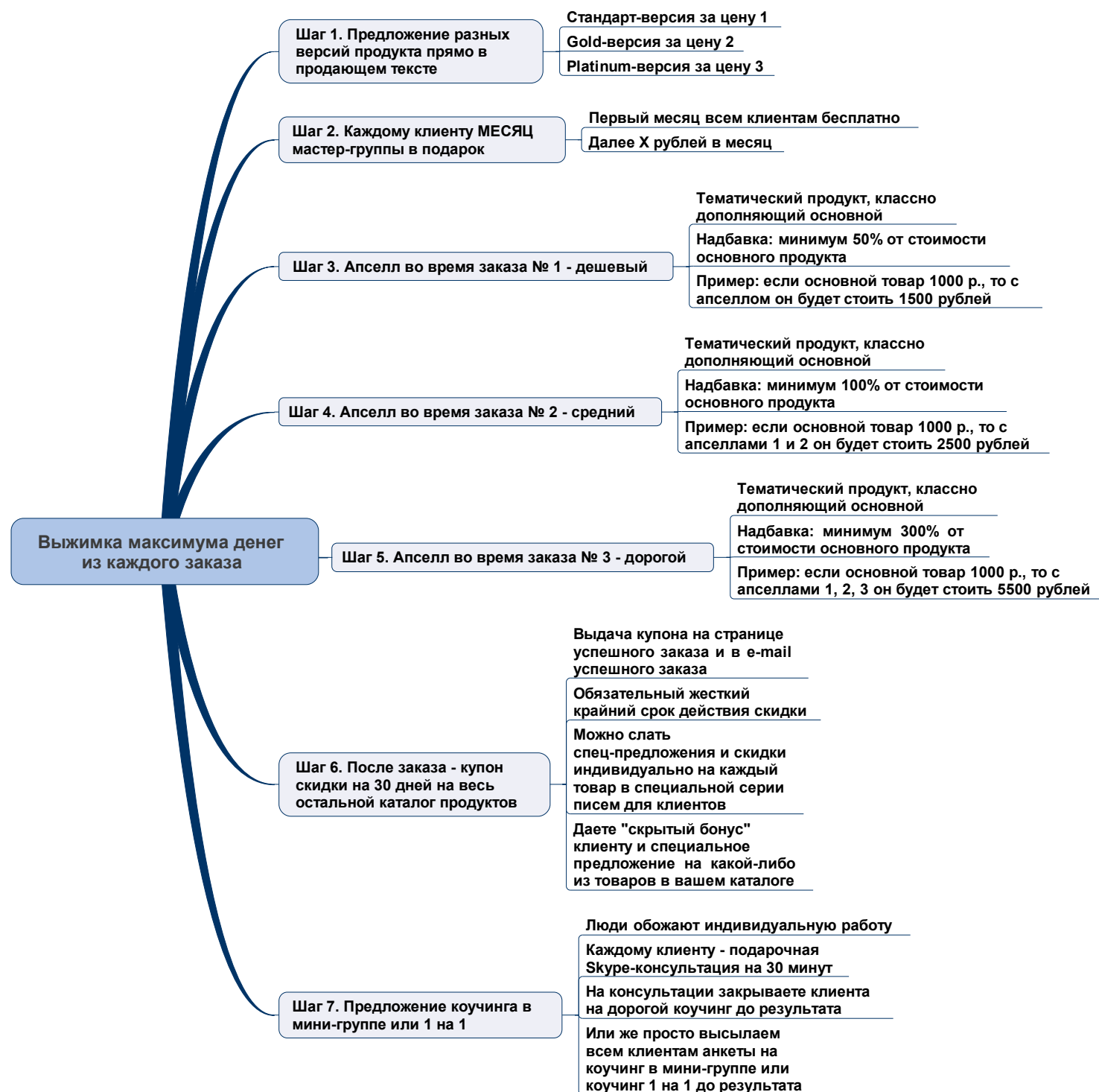
- Рекомендую: www.e-autopay.com
- Рекомендую: www.ecommtools.com
- Рекомендую: www.justclick.ru

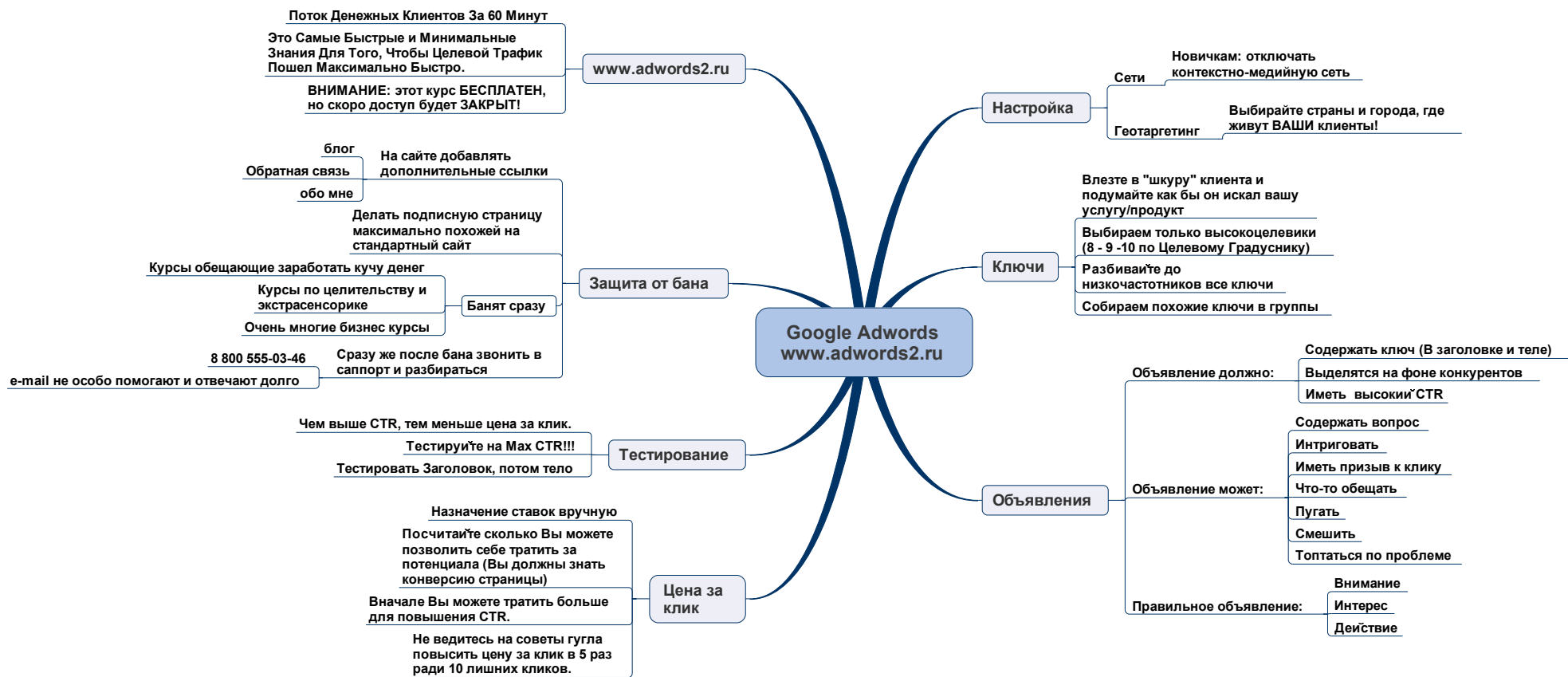
Шаг 5. Делегировать отправку инфо-продуктов специальному сервису

Рекомендую: www.russianpostservice.ru

Варианты оплаты, которые должны быть на вашем сайте:

- Наложный платеж
- Квитанция для перевода через банк
- Безнал для юридических лиц
- Webmoney Transfer
- RBK Money (оплата по Visa и Mastercard)
- Robokassa (практически все платежные системы рунета)





Создание рекламной кампании на Яндекс Директ с нуля. Илья Цыбалюк www.fast-marketing.ru

Создание рекламной кампании

Настройка рекламной кампании

- Интерфейс - только **Пользовательский**
- Товарная категория - 30% от цены на товар или вообще отключить
- Адресная реклама
- Страница - только одна доступная страница

Ключевые слова - поиск и обработка

- не использовать **WORDSTAT YANDEX.RU** - Функция поиска "360"
- Опре **СЛОВООБРАЗА** - един. число, падеж, существительное, регистр букв
- По **разному** триггерам - существительные, прилагательные и глаголы
- Чтобы **уменьшить** триггеры - ставить перед ними знак +
- Точное количество запросов всех словоформ ключевой фразы - **взять в кавычки** - "ключевая фраза", **исключить на цифру** - вычесть поочередно выходы WORDSTAT

Алгоритм выбора ключевых слов

- Множить **аудит** (максимально "узкие" фразы, много словоформ)
- Дополнение за счет частых слов
- Считать **все** ключевые фразы в WORDSTAT - **По всем ключевым фразам записывать количество запросов**
- Дополнение за счет **ЭМА**
- Средняя цена
- Сортировка (запросы в мес)
 - < 1500
 - 1500 - 10000
 - > 10000

Обработка ключевых слов

- Новое и среднечастотные - **минус** словами
- Высокочастотные - **добавить** на новое и среднечастотные и потом обработать минус словами (оставить "точное вхождение")

Создание объявления

Заголовки, Текст объявления

- Использовать **ключевые слова** (ключевую фразу)
- Акцент на **выгодах**, а не на свойствах
- Ставить **обяз** на место того, кто **создает** рекламу
- Проверить **уникальность** предложения - **Использование профессиональной стилистики может не пригодиться конкуренту**
- Ссылка должна быть на **ЦЕЛЕВУЮ** страницу
- Оставлены только **ИЗМЕНЯЕМЫЕ** детали показа
- Для **КАЖДОЙ** **СЕРЬЕЗНОЙ** **ВЫСОКОЧАСТОТНОЙ** **КЛЮЧЕВОЙ** **ФРАЗЫ** (>1500 запросов) **СОСТАВИТЬ** **ОТДЕЛЬНЫЙ** **ОБЪЯВЛЕНИЕ!!!** - **Взять с помощью количества запросов ключевые фразы в рекламе через объявление (определять по количеству)** - **Запросы записать в WORDSTAT вместе с минус-словами!**

Позиционные ставки

- Определяете **какую** ставку вы считаете **адекватной**
- Не **стремитесь** к **опережающим** и **первому** месту - **Можно, если в рекламе единичные слова**
- В **партиципированные** показы не **обязательно** входить - **Главная чтобы объявление показывалось "по возможности"**
- Алгоритм - **оставить включенными**
- Яндекс **Каталог** - **не** использовать
- Пользоваться **возможностью** **определенного** **позиционного** **ставки** для **всех** **объявлений** **рекламной** **кампании**

ТЕСТИРОВАНИЕ

- Создать **2** **идентичных** **рекламных** **кампаний**, **не** **запуская** **их** **одновременно!**
- Оценить **на** **каждой** **кампании**, **после** **активации**
- Запустить **вторую** **рекламную** **кампанию** с **другим** **заголовком** и **таким** **же** **набором**
- Сравнить **результаты**, **оставив** **объявления** с **лучшим** **CTR**
- Повторить **то** **же** **действие** для **каждого** **объявления**

Анализ результатов и полезные советы

Успешность

- На **странице** **начинаем** **ставку** **веди** **результаты** за **последние** **30** **дней** и **ТОЛЬКО** **"НА** **ПОИСКЕ"**
- Если **добавлено** **адресное** **CTR** (на поиске), то **снижается** **цена** **заказа** в **партиципированные** **показы** 1 CTR "на поиске" и в Яндекс Каталоге не **входит** на "рекламные" объявления
- При **макс** CTR - (0,5 - 1) **должна** **быть** **реклама** **цена** **заказа** в **партиципированные** **показы** по **всем** **объявлениям**
- При CTR < 0,5 и **количество** **показов** > 400 **трансляция** **объявления** по **сопоставленной** **ключевой** **фразе** **будет** **остановлена**
- Цена **заказа** в **партиципированные** **показы** **постоянно** **изменяется** (стоит **прокачивать** > 2 дня в день)
- Фразы, **отключенные** за **низкой** **CTR**, в **рекламе** **того** **же** **объявления**, **уже** **не** **будет** **допущена** в **показы** для **них** **надо** **составить** **новые** **объявления**.

Советы

- ПОСЛЕЖИВАЙТЕ** **КЛИЕНТОВ**, **КОТОРЫЕ** **ПРИШЛИ** **С** **КОНТРАСТНОЙ** **РЕКЛАМЫ**
- Отдельный **телефон**
- Отдельный **e-mail**
- Общий **телефон** с **обязательными** **вопросами** - "откуда Вы о нас узнали?"
- Сервис "Яндекс.Метрика" и **настройка** **целей** **действий** в **ней**
- Оцените **рентабельность** **рекламной** **кампании** (заказы на рекламу/доход от привлеченных клиентов)

Отслеживание эффективности баннера в скрипте заказов

Для каждого сайта - создавать партнера

Для начала кампании лучше взять два, три сайта

После поступления первых оплат за заказы берем еще 2-3

Сайты, которые не приносят заказы - отключаем

Размещаем баннеры и
5 отслеживаем эффективность

Предложение краткое и по делу

Контакты обычно можно найти или в разделе
реклама или в разделе контакты

4 Связываемся с автором сайта

Копирайтинг для баннера очень важен - от него
зависит количество заказов

Заголовок баннера не должен быть
больше 5-6 слов

В конце баннера сделать призыв к
действию - «Кликните, чтобы узнать
подробности»

Вес баннера не должен превышать - 100 кб.

Количество цветов баннера можно
снизить до 128, иногда до 64

Анимация не должна длиться долго -
чем длиннее и плавнее анимация,
тем больше вес баннера

Плавное появление изображения или
надписи лучше не делать - это самый
тяжелый (в плане веса) вид анимации

3 Создание баннера

Баннерная реклама www.bannerads.ru

1 Поиск и отбор сайтов

Сайты не должны быть врезными

Желательный минимум - 3000
посетителей в день

Сайты искать

Google и Yandex

Вбиваем основной ключевой запрос и
уходим в глубину результатов на 4-5
страниц

Вбиваем вариации запросов - может
дать дополнительные сайты

Прибавляем к поисковому запросу
слова блог и форум - еще сайты

Записываем все найденные в EXCEL в
несколько колонок - адрес сайта,
посещаемость, контакты, стоимость
размещения (стараться регулярно
пополнять)

2 Выбор мест размещения, виды баннеров

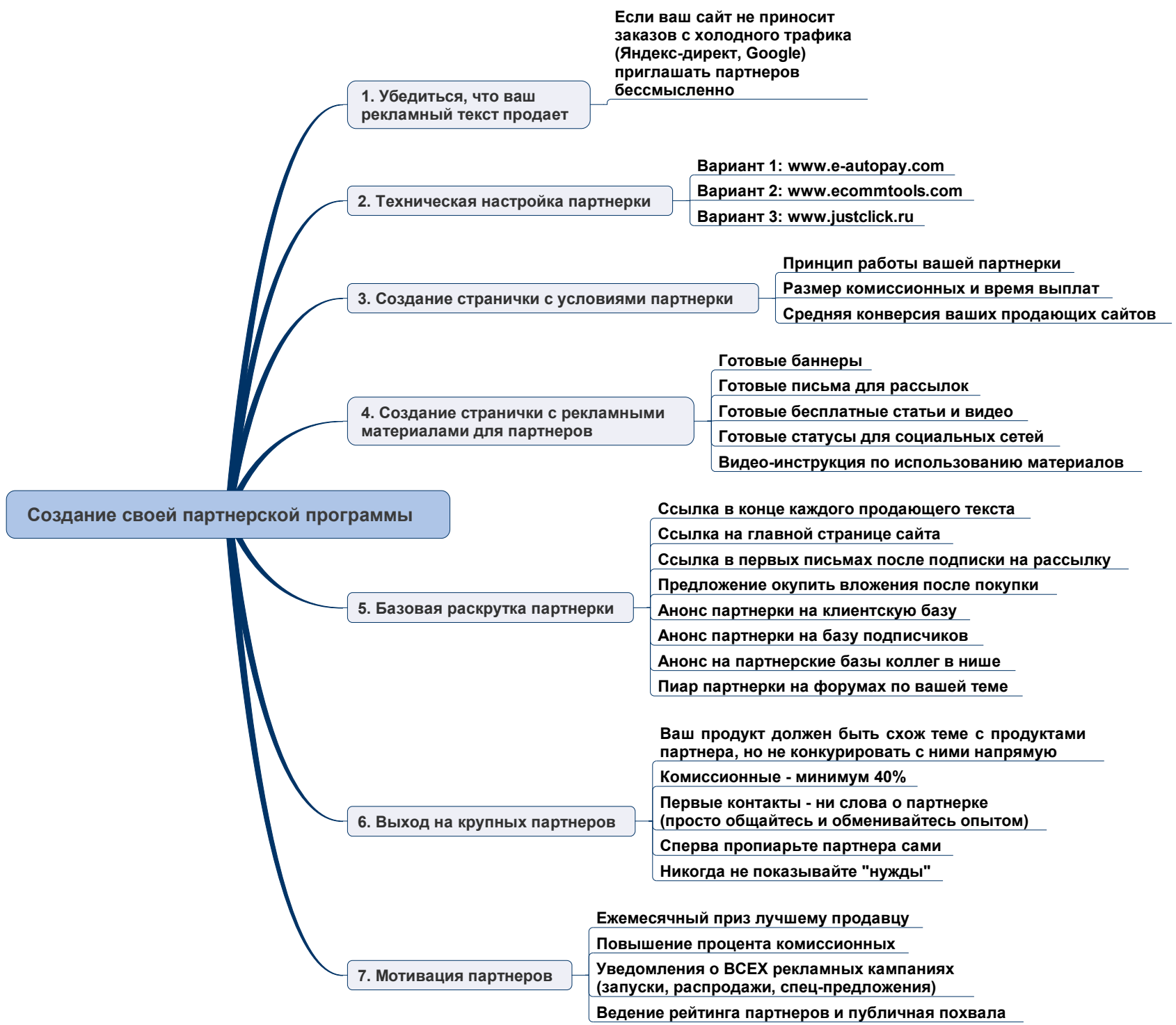
Баннер должен размещаться в
пределах страницы без прокрутки

Лучшие размеры баннеров

300x300 и вариации
468x60
728x90
240x400

Лучше размещать статический баннер

Оплата - определенная сумма в месяц



Набор своей базы подписчиков



Предложение чего-то **КОНКРЕТНОГО**, вводного, интернесного по теме. Например аудио-курс, видео-курс или книга в PDF.

"Хотите [ВВЕДИТЕ КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КЛИЕНТА]?"


Нет ничего проще!

В нашей аудитории (ВСТАВЬТЕ НАЗВАНИЕ) главные секреты (ВАША ТЕМА) раскрываются и делаются ясны за 10 минут...

Просто введите свои контактные данные справа и мы вышлем вам ссылку для скачивания аудиокурса сейчас, плюс кучу дополнительных полезных подсказок по этой теме в ближайшие недели...

Получите аудио-курс, вы откроетесь следующим секретами:

- ✓ (вставить пункт)
- ✓ (вставить пункт)
- ✓ (вставить пункт)
- ✓ (вставить пункт)



Ваш e-mail: *

Ваше имя: *

СКАЧАТЬ БЕСПЛАТНО

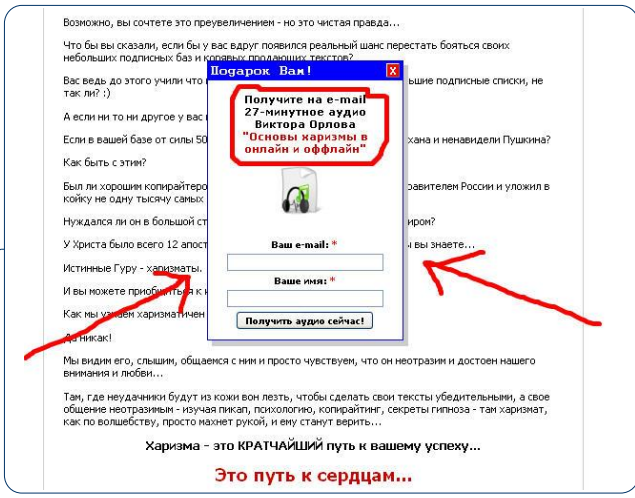
Просто введите свои контактные данные справа и мы вышлем вам ссылку для скачивания аудиокурса сейчас, плюс кучу дополнительных полезных подсказок по этой теме в ближайшие недели...

* Мы очень рады! Получение этой информации бесплатно. Мы не отсылаем в любой момент.

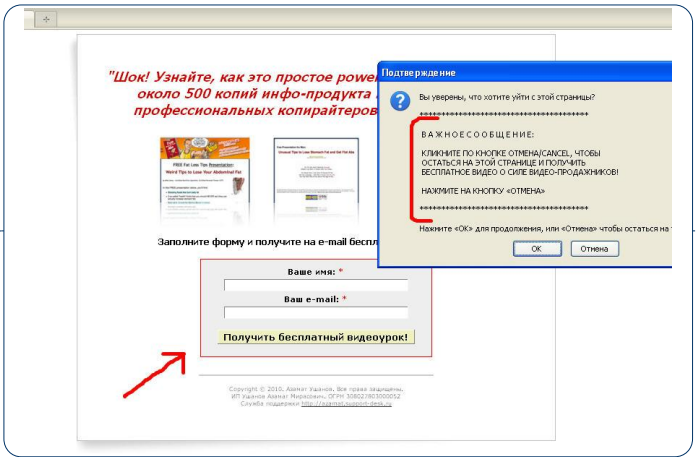
РЕГУЛЯРНО запускать новые вкусные "бесплатности", создавать новые подписные страницы с ними и отдельно продвигать их по тем же каналам, что и выше

Дополнительные нюансы по набору базы

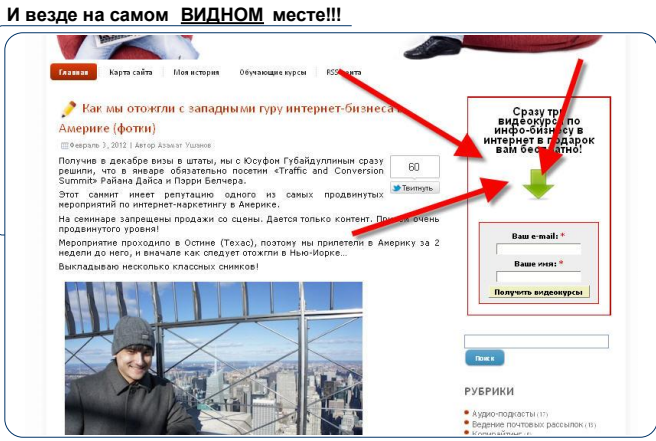
Разместите всплывающее окно на своем продающем мини-сайте



Разместите предложение о получении бесплатного подарка при выходе с продающего мини-сайта



Размещайте предложение подписки и получения "бесплатки" **ВЕЗДЕ** на своих ресурсах: на блоге, на статейном сайте и т.п.





Монетизация базы подписчиков

Продажи через бесплатные материалы

- В конце некоторых статей - предложение изучить материал ГЛУБОКО с помощью платного продукта
- В конце некоторых аудио-кастов - предложение изучить материал ГЛУБОКО с помощью платного продукта
- В конце некоторых видео - предложение изучить материал ГЛУБОКО с помощью платного продукта

Запуск нового инфо-продукта

- Новый мультимедийный курс
- Набор в новый интернет-тренинг
- Набор на новый оффлайновый семинар

Перезапуск имеющегося инфо-продукта

- Версия 2.0, 3.0, 4.0 и т.п.
- Продажа записей недавно проведенного интернет-тренинга
- Обновленная версия этого года
- Заточка под другую нишу или другую категорию людей

Ограниченное спец-предложение

- Праздничная распродажа
- Личная распродажа (например "В честь свадьбы")
- Новый ограниченный бонус к инфо-продукту
- Демонстрация результатов клиентов + предложение продукта по скидкой

Проведение продающего вебинара

- 45 минут вводного практического контента по теме продукта
- 15 минут - продажа подробного платного продукта по теме

Партнерская рекомендация

- Простое письмо с партнерской рекомендацией
- Видео-обзор партнерского продукта
- Личный ограниченный бонус к партнерскому продукту

Предложение индивидуальной работы

- Предложение коучинга до результата
- Предложение ежемесячного коучинга 1 на 1
- Предложение коучинговой мини-группы
- Предложение сделать что-то ЗА клиента "под ключ"

Проведение прибыльной распродажи в рассылке

1. Выбор причины и дат распродажи

Любой праздник подойдет
Личная причина для распродажи продает лучше
Окно продаж - 4 дня максимум

2. Группировка пакета инфо-продуктов

Объедините несколько тематичных инфо-продуктов в один пакет
Скидка 75% об общей стоимости всех инфо-продуктов

3. Создание графического изображения всего пакета

Создание 3D-ковера всего пакета курсов аутсорсим фрилансерам

4. Компоновка продающего текста или видео

Четкое обозначение условий акции, причины скидки и крайнего срока
Краткое описание всех инфо-продуктов в пакете
Четкие инструкции по оплате

5. Подключение апселла и бекенда

Обязательная VIP-версия пакета, стоимостью минимум 40% дороже основной
После оплаты делаем дорогое предложение индивидуальной работы

6. Готовность писем на каждый день

Письма каждый день (если акция идет 4 дня - 4 письма)
Каждое письмо призывает к покупке

7. Стальные яйца

Да, да, да! Отправляем ВСЕ письма! Не нужно бояться негатива!

P.S. Дожим выписанных счетов по телефону

Прозвон всех неоплаченных счетов
Кто уже платил - все равно звоним и предлагаем что-нибудь еще

