

Чек-Лист

«51 способ получить и увеличить доходы в Инфобизнесе минимум в 3 раза!»

1. “Нарисуйте” аватар вашего клиента;
2. Увеличиваем продажи, отдавая качественную бесплатность на подписной странице;
3. Продажа своих инфопродуктов;
4. Реселлинг;
5. Партнерские программы инфопродуктов;
6. Партнерки онлайн сервисов;
7. МЛМ;
8. Контекстная реклама на блоге;
9. Получай деньги за подписчиков;
10. Коучинг;
11. Часовые консультации через скайп;
12. Свои вебинары;
13. Свои тренинги;
14. Тренинги других авторов;
15. Вебинары других авторов;
16. Продажа аренды всего выпуска рассылки;
17. Продажа ps;
18. Продажа рекламных блоков в письме;
19. Продажа постовых в блоге, анонсируемой в рассылке;
20. Продажа статей в блоге, анонсируемых в рассылке;
21. Увеличиваем продажи через “ранний список”;
22. Увеличиваем продажи через “социальное доказательство”;
23. Увеличиваем продажи через опросы;
24. Увеличиваем продажи через отзывы;
25. Увеличиваем продажи через анкетирование;
26. Увеличиваем продажи через upsell;
27. Увеличиваем продажи через живое видео;
28. Увеличиваем продажи через интервью с вами и с экспертами;
29. Увеличиваем продажи через тест-драйв и демо-версии;
30. Увеличиваем продажи через выполненные ДЗ;
31. Увеличиваем продажи через дедлайн;
32. Увеличиваем продажи через конкурсы и акции;
33. Увеличиваем продажи через реалити-шоу;
34. Увеличиваем продажи через “вирусные скрипты”;
35. Увеличиваем продажи через “социальные замки”;
36. Звоним имеющимся подписчикам;
37. Звоним имеющимся клиентам;
38. Звоним имеющимся партнерам;
39. Увеличиваем продажи через распродажи;
40. Увеличиваем продажи через отправку “подарка” на физический почтовый адрес вашего подписчика;
41. Увеличиваем продажи через рассрочки;
42. Увеличиваем продажи через “скидку для нового подписчика”;
43. Увеличиваем продажи через дорогие бонусы;
44. Увеличиваем продажи через “Гарантии возврата денег”;
45. Увеличиваем продажи, через увеличение трафика в 2 раза;
46. Увеличиваем продажи за счет возврата подписчиков;
47. Увеличиваем подписчиков за счет возврата “Exite-траффика”;
48. Увеличиваем продажи через тестирование и выстраивание “высококонверсионной воронки продаж”;
49. Увеличиваем продажи через обзоры;
50. Увеличиваем продажи, создав канал на YouTube;
51. Увеличиваем продажи, отсылая продающий текст в письмах частями с продающего сайта;

[Хотите узнать подробнее о каждом из способов? Жмите здесь!](#)

Copyright © 2014. Артём Плешков.