



//// //// БАЗА //// ////  
ПОДПИСЧИКОВ  
ЗА 1 МЕСЯЦ!

СЕКРЕТНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТРАФИКА



ВЯЧЕСЛАВ ВОПИЛКИН

# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Здравствуйте! Меня зовут **Вячеслав Вовпилкин**.

Я благодарю вас за внимание к данному **Пошаговому-плану**. Гарантирую, что его внедрение позволит приблизить реализацию ваших целей!

Буду рад видеть вас на [моем сайте](#) и моем [youtube-канале](#).

Успехов Вам!

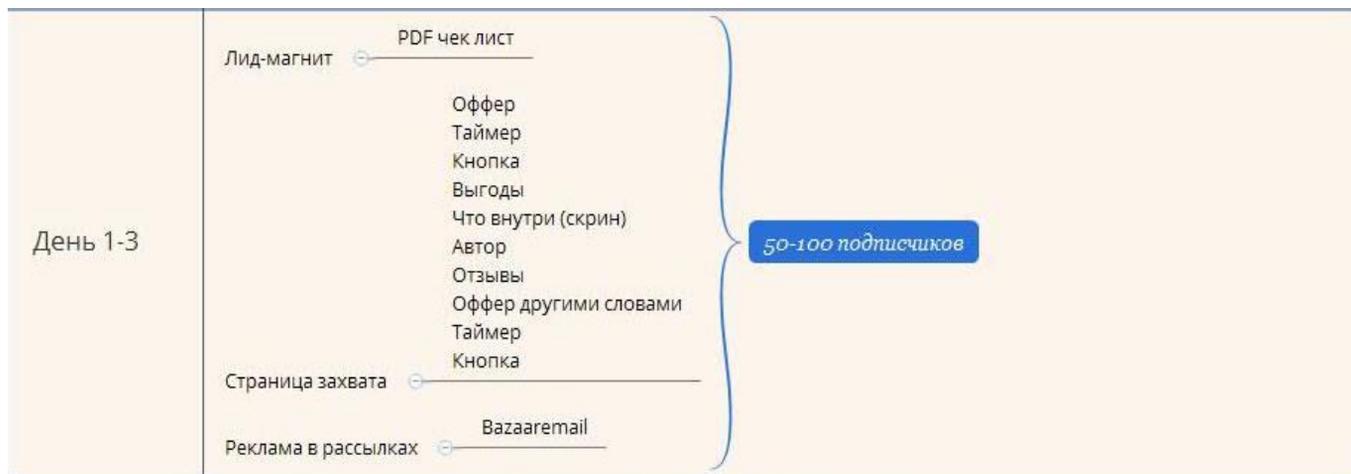


Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Начинаем изучение пошагового плана набора подписчиков.  
На рисунке ниже, **Ваши действия с 1 по 3 день.**



**Создаем Лид-магнит.** Для создания Лид-магнита или подписной страницы есть очень классный сервис, сам им пользуюсь постоянно, вот ссылка на него [Жмите сюда >>](#)

**После создания Лид-магнита** вам нужно будет сделать еще 2 страницы.

1. Это одноразовое предложение недорогого продукта по вашей теме и очень хорошего качества.
2. Страница скачивания самого бесплатного продукта

**После подготовки всех страниц** нам понадобится сервис рассылки, который будет собирать email контакты и отправлять

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

им автоматические письма, и вести подписчика по настроенной воронке продаж.

**Очень хороший сервис рассылки, которым сам пользуюсь [Justclick.ru](http://Justclick.ru)**

После выполнения всех шагов, описанных выше, нам потребуется **привлечь трафик на нашу подписную страницу.**

**Представляю Вам проверенные ресурсы для заказа рекламы в рассылках.**

1. [Биржа Email рассылок](#) – отличный сервис, для рекламы вашего письма по проверенным базам e-mail рассылок. Самое интересное, что оплачивать рассылку вы можете после проверки результатов.

2. [Mail-Katalog](#) – этот сервис поможет вам найти проверенного автора рассылок и заказать у него рекламу.

На сервисе вы можете устраивать взаимопиары и размещать свои бесплатные продукты.

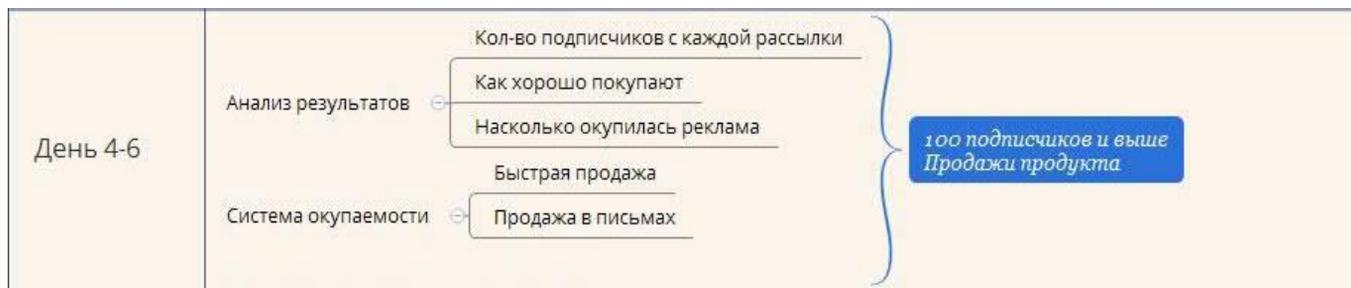
3. [Книга с проверенными авторами рассылок](#) – книга сэкономит деньги на тестировании качества трафика из рассылок и сэкономит ваше время на поиске новых авторов рассылок.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Продолжаем изучение пошагового плана набора подписчиков. На рисунке ниже, **Ваши действия с 4 по 6 день.**



После запуска рекламы в рассылке, нам нужно оценить полученные результаты.

Проанализируйте сколько подписчиков пришло в вашу рассылку, сколько заказов сделали подписчики, сколько из них оплатили.

Если реклама окупилась, делаем еще заказ рекламы в рассылке, но уже у другого автора и снова анализируем результаты.

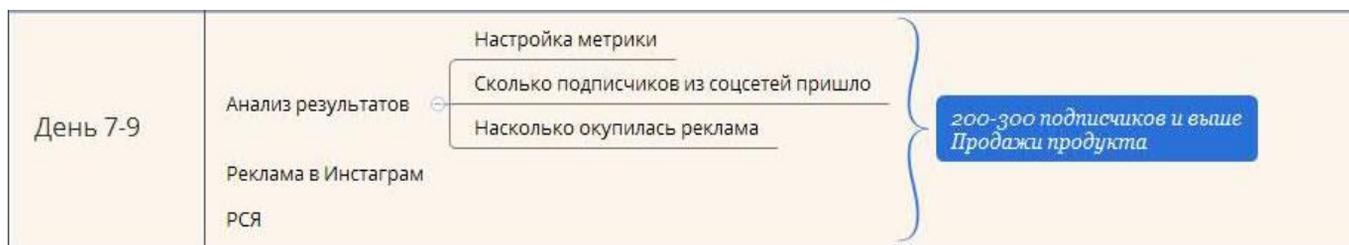
Так можно повторять сколько угодно раз, тем самым набирать подписчиков в свою базу.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Продолжаем изучение пошагового плана набора подписчиков. На рисунке ниже, **Ваши действия с 7 по 9 день.**



Для анализа результатов от рекламных компаний, нам обязательно нужно установить счетчики и пиксели на все страницы участвующие в вашей воронке продаж:

1. Счетчик яндекс метрики (создайте почту на яндекс или войдите в существующую и войдите под своим логином и паролем в метрику по этой ссылке <https://metrika.yandex.ru>
2. Установите код пикселя от Вконтакте на свои подписные и продающие страницы, чтобы все посетители попадали в группу ретаргетинга. Вот ссылка на подробное описание, как это сделать: [установка кода пикселя Вконтакте >>](#)
3. Установить код Пикселя Facebook на свои подписные и продающие страницы, чтобы все посетители попадали в группу ремаркетинга. Вот ссылка на подробное описание, как это сделать: [установка кода Пикселя Facebook >>](#)

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Все счетчики и пиксели, лучше установить **сразу** после создания страниц участвующих в воронке продаж. Подписную страницу нужно обязательно **пометить UTM меткой**, чтобы отследить каждый источник трафика и понять, какой из них самый прибыльный.

Используйте вот этот сервис, для создания UTM меток [ссылка на сервис >>](#)

Теперь вы можете переходить к рекламе из других источников.

1. Реклам в [Instagram](#) происходит через соц. сеть Facebook, поэтому у вас должен быть создан аккаунт в этой сети. Войти в кабинет рекламодателя можно по этой [ссылке >>](#)

**Рекомендую изучить этот бесплатный курс** по настройке рекламы в **Instagram**, чтобы не **слить свой бюджет** и настроить все грамотно. Вот ваша [ссылка >>](#)

2. **РСЯ** – запустить рекламу в Яндекс Директ, с показом на рекламных площадках (не на поиске) [ссылка >>](#)

**А вот полезные сервисы, для упрощения работы в РСЯ:**

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

1. Отчет о конкурентах: <http://advse.ru/>
2. Статистика Яндекс.Директа: <https://wordstat.yandex.ru/> (для сбора ключевых слов руками)
3. Программа для сбора ключевых слов автоматически: <http://seom.info/2012/05/04/slovoeb-2-0/> (бесплатно)
4. Программа для сбора ключевых слов автоматически: <http://www.key-collector.ru/> (платно - больше функций)
5. Генератор ЮТМ-меток: <http://tools.yaroshenko.by/utm.php>
6. Генерация объявлений: <http://tools.yaroshenko.by/adv.php>
7. Перекрестная минусация ключевых слов: <http://tools.yaroshenko.by/minus.php> (альтернатива Коммандеру)
8. Составление горячих ключей: <http://tools.yaroshenko.by/mask.php>

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Продолжаем изучение пошагового плана набора подписчиков. На рисунке ниже, **Ваши действия с 10 по 18 день.**

День 10-12	Анализ результатов Запуск таргет ФБ Запуск таргет ВК	Сколько подписчиков из соцсетей, рассылок, Инстаграм и РСЯ пришло Насколько окупилась реклама	300 - 400 подписчиков и выше Продажи продукта
День 13-15	Анализ результатов Ретаргетинг РСЯ Ретаргетинг ФБ	Сколько подписчиков из соцсетей, рассылок, Инстаграм и РСЯ, новых РК в ФБ и ВК пришло Насколько окупилась реклама	400 - 500 подписчиков и выше Продажи продукта
День 16-18	Анализ результатов Ретаргетинг ВК Реклама в новых рассылках	Сколько подписчиков из соцсетей, рассылок, Инстаграм и РСЯ, новых РК в ФБ и ВК + ретаргетинга пришло Насколько окупилась реклама	500 - 600 подписчиков и выше Продажи продукта

1. Анализируем все результаты, от рекламных компаний и переходим к другим источникам трафика.
2. Запускаем таргет. рекламу Facebook вот [ссылка >>](#)

## Полезные сервисы для таргетинговой рекламы:

[Pepper.Ninja](#) Аналог Церебро, позволяет производить аналитику сообществ Facebook.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

[Canva](#) — Очень простой сервис, позволяющий быстро создать картинку с наложенным текстом. Такие картинки могут пригодиться для размещения рекламы в пабликах, а также для таргетинговой рекламы в Facebook.

2. Запускаем таргет. рекламу Вконтакте вот [ссылка >>](#)

Подробная инструкция по настройке здесь [ссылка >>](#)

## Полезные сервисы для таргетинговой рекламы Вконтакте :

[TargetHunter](#) Сервис №1 для поиска клиентов в социальных сетях! Используйте продвинутый ретаргетинг Вконтакте, Инстаграм, Одноклассники и Фейсбук! Есть очень крутой бесплатный функционал, которого достаточно для подбора аудитории для рекламы.

[Антислив](#) Революционный сервис для тех, кто размещает таргетинговую рекламу Вконтакте. Содержит алгоритм, способный сократить стоимость вашего клика буквально в разы.

[GetUniq](#) Крайне ценный сервис для тех, кто занимается таргетинговой рекламой Вконтакте. Позволит вам сэкономить 10% вашего рекламного бюджета.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

После проведения рекламных компаний, вы должны проанализировать результаты. Сколько людей зашло на подписную страницу, сколько подписались на рассылку и сколько активировали рассылку, а также сколько людей оформили заказ и оплатили его.

Если вы установили, как я говорил раньше, коды пикселей на все ваши страницы участвующие в воронке продаж, то в рекламных кабинетах Вконтакте и Facebook в разделе ретаргетинг у вас собирается аудитория, по которой можно запустить рекламу и вернуть их на вашу воронку.

Обязательно запустите рекламу по этим базам и покажите этим людям ваш платный продукт, но не забудьте исключить аудитории, которые уже видели его.

А также вы можете вернуть людей, которые не активировали подписку, показав им рекламу на подписную страницу.

Вариантов работы с этими базами очень много и вам остается только тестировать их и получать результат.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

Продолжаем изучение пошагового плана набора подписчиков. На рисунке ниже, **Ваши действия с 19 по 21 день.**

День 19-21	<p>Анализ результатов</p> <p>Внедрить социальный замок в серию писем</p> <p>Запустить рекламу в сообществах ВК</p>	<p>Сколько подписчиков из соцсетей, рассылок, Инстаграм и РСЯ, новых РК в ФБ и ВК + ретаргетинга пришло</p> <p>Сколько подписчиков из рекламы в новых рассылках</p> <p>Насколько окупилась реклама</p> <p><b>600 - 700 подписчиков и выше</b> <b>Продажи продукта</b></p>
------------	--	---

Анализируем все результаты, от рекламных компаний и переходим к другим источникам трафика.

Недавно я начал тестировать несколько сервисов позволяющих **показывать всплывающие окна** посетителям, которые собрались уйти со страницы подписки или продажника и тем самым возвращать их, или направлять на другие воронки.

Результаты меня очень впечатлили. И я хочу вам порекомендовать **2 лучших сервиса**, которые показали хорошие результаты.

1. [JumpOut](#) - Скрипт попапов с интересными дизайнами, позволяющий не только собирать подписчиков, но и увеличивать продажи (с помощью акций) и увеличивать трафик на другие лендинги. [Попробуйте бесплатно >>](#)

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

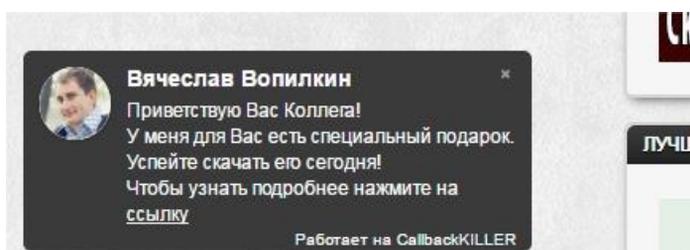
## 2. [Бесплатный виджет Захватчик >>](#)

Захватчик выскакивает **слева внизу экрана** и напоминает оповещение о сообщении в социальной сети: Посетитель заходит на Ваш сайт, начинает просматривать информацию и тут выскакивает окно с приветствием от менеджера.

Далее идет имитация печати (анимированный карандаш) и следует предложение.

После предложение следует как положено призыв к действию.

Вот как он выглядит на моем блоге:



Очень просто настраивается и устанавливается на любую страницу. Позволяет вам показать посетителю интересное предложение, которое его заинтересует больше чем основное предложение.

Рекомендую вам использовать эти инструменты, они очень хорошо собирают подписчиков, которые хотят уйти со страницы или уже видели ваше предложение.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

Следующий шаг, запускаем рекламу в сообществах Вконтакте, есть несколько сервисов для облегчения этого процесса:

## Полезные сервисы для рекламы в сообществах ВК:

**Sociate** Один из самых старых и популярных сервисов по поиску групп и пабликов для размещения в них рекламы. Очень большой список групп и удобный интерфейс их использования.

**AllSocial** Еще один сервис для поиска пабликов и групп для размещения в них платной рекламы.

**Поиск мертвых участников и подписчиков** Прежде чем размещать рекламу в группе стоит проверить наличие мертвых подписчиков в этих группах. Иногда группа может быть довольно большой, но вот живых подписчиков в ней может быть очень мало.

Сейчас появилась возможность рекламировать посты вашей группы из рекламного кабинета Вконтакте, [вот ссылка >>](#)

Посмотрите подробную статью, как правильно сделать промопост + скачайте шаблоны для быстрого создания эффективных промопостов [https://vk.com/wall194154466\\_859](https://vk.com/wall194154466_859)

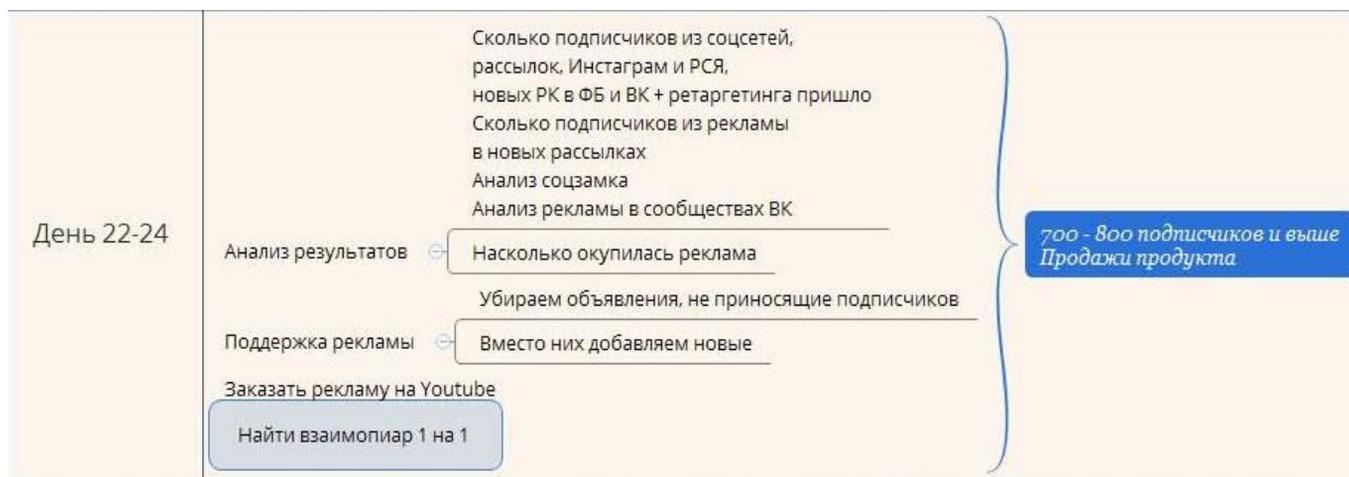
Если хотите грамотно настроить рекламу в сообществах, рекомендую изучить **бесплатный курс**  
[«Реактивный трафик из социальных сетей»](#)

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Продолжаем изучение пошагового плана набора подписчиков. На рисунке ниже, **Ваши действия с 22 по 24 день.**



Анализируем все результаты, от рекламных компаний и начинаем отключать рекламные каналы, которые не окупаются. Убираем объявления, которые сработали хуже всего и гоним трафик на лучшие объявления.

Переходим к следующему источнику трафика.

Реклама в YouTube <http://www.google.com/adwords/>

Подробная статья о настройке рекламы [здесь >>](#)

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Если вы делали все, как я вам писал выше, то к **24 дню**, ваша подписная база, должна пополниться на **700-800 подписчиков**, возможно и больше, все зависит от бюджета на рекламу. И теперь вы можете переходить к **самому любимому моему способу** привлечения подписчиков.

Он совершенно **бесплатен** и называется он **«Взаимопиар»**. Я рекомендую делать взаимопиар 1 на 1, это дает лучший результат, чем участие в массовом пиаре, но на первых порах можно участвовать и в массовых пиарах.

Вот **несколько хороших сервисов**, где можно найти авторов рассылок и договориться о взаимопиаре.

[Mail-Katalog](#) – этот сервис поможет вам найти проверенного автора рассылок и заказать у него рекламу.

На сервисе вы можете устраивать взаимопиары и размещать свои бесплатные продукты.

[ListPR](#) – **Бесплатный сервис** автоматической организации мероприятий взаимопиара. Наконец, участие во взаимопиаре стало простым и ни от кого не зависящим.

Всегда старайтесь переговорить с автором рассылки по скайпу и показать ему свою базу, и чтобы он показал вам свою. Так вы сможете избежать встречи с недобросовестным автором, который в итоге вам не приведет подписчиков.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

Еще хочу поделиться с вами **своим секретом**, всегда отправляйте ссылки в письме не те, которые вам даст другой автор, а воспользуйтесь прятателем ссылок.

Это **бесплатный Wordpress плагин**, очень легко устанавливается и считает все переходы по ссылкам. Теперь вы сможете спрятать как свою, так и чужую ссылку и в любой момент вы можете ее поменять, письмо ваше уйдет и если второй автор, с которым вы договорились о пиаре, не отправит ваше письмо, меняйте его ссылку в сокращателе на свою и недобросовестный автор не получит никакого трафика.

[Плагин можно скачать здесь >>](#)

Устраивайте взаимопиары на постоянной основе, находите хороших авторов рассылок и составляйте свой список.

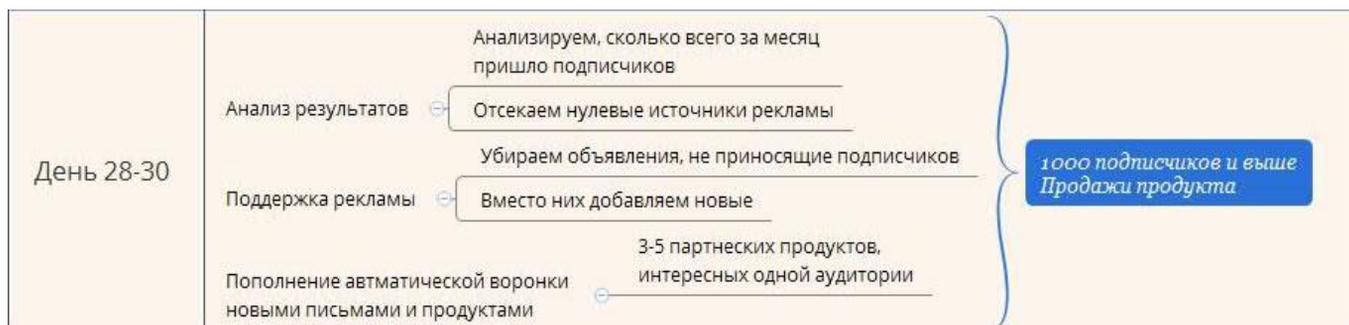
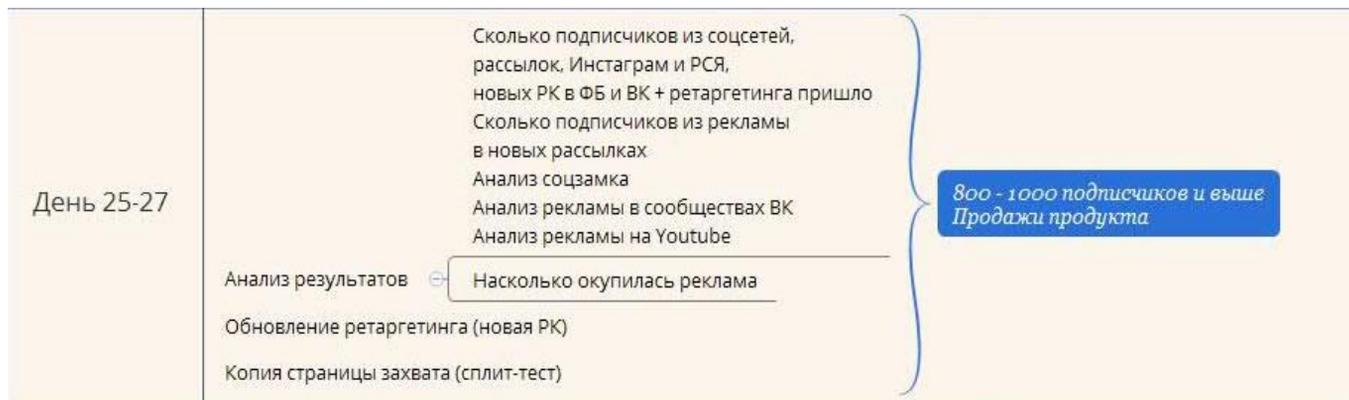
В дальнейшем вы сможете всегда обратиться к ним и устроить пиар повторно на новую воронку или предложить им поучаствовать в вашей партнерской программе за хороший процент.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

Подошла финальная стадия изучения пошагового плана набора подписчиков. На рисунке ниже, **Ваши действия с 25 по 30 день.**



Теперь нам нужно подвести итоги проделанной работы, проанализировать все каналы рекламы, выявить самые лучшие и сфокусироваться на них.

Для получения более высокой конверсии, советую вам создать копию подписной страницы и изменить её дизайн и контент. В конструкторе [Платформа LP](#), это делается очень просто и займет у вас несколько минут.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовилкин и Рашит Сайфутдинов

Сделайте небольшой тест, на одной из рекламных компаний и посмотрите, какой лэндинг лучше конвертируется в подписку. Тем самым вы сможете поднять конверсию в подписку и снизить затраты на привлечение подписчиков.

**Самое главное в этом деле** – это тестирование и определение лучшего источника трафика на ваш проект. Делайте тесты на небольшой **бюджет, 100 рублей** будет достаточно, для одного канала рекламы и выявления лучшего объявления.

После прохождения подписчиком вашей воронки из серии писем, вы можете добавить в нее письма, которые **будут рекламировать партнерские продукты**, по схожей с вашей тематикой.

Таких писем и продуктов в воронке может быть сколько угодно, сделать такую серию писем можно на несколько месяцев, тем самым вам останется только привлекать трафик на вашу подписную страницу и получать продажи, как ваших продуктов, так и партнерских.

Отслеживайте продукты, которые плохо продаются и меняйте их на новые, чтобы ваша воронка продаж всегда была актуальной для подписчика и приносила вам постоянный доход.

**В конце этого пошагового-плана** я разместил список **хороших партнерских программ**, продукты которых вы можете использовать, для пополнения вашей воронки продаж.

Давайте дружить в социальных сетях:



# Вячеслав Вовпилкин и Рашит Сайфутдинов

**Рекомендую изучить эти видео-курсы, чтобы ваши результаты были еще круче!**

Если хотите грамотно настроить рекламу **Вконтакте** и **Facebook**, и избежать потери бюджета, то **скачивайте бесплатный курс [«Как за 7 шагов получить наличные на партнерках»](#)**

Если хотите грамотно настроить рекламу в сообществах **Вконтакте**, скачивайте бесплатный курс **[«Реактивный трафик из социальных сетей»](#)**

Если хотите получить мощный результат от рекламы в рассылке то рекомендую скачать **Чек-лист:**

**[«Мощная реклама в рассылках»](#)**

Благодарю Вас за проявленный интерес к Пошаговому-плану, если вы хотите получить результаты от него, то обязательно внедрите все полученные знания и тогда у вас все получится!

**Желаю Вам успехов и благополучия.  
С Уважением, Вячеслав Вовпилкин.**

Давайте дружить в социальных сетях:



## Список проверенных партнерских программ на 2016-2017 г.

**Кликайте по ссылкам и регистрируйтесь в качественных партнерских программах и зарабатывайте уже сегодня.**

[Вячеслав Вopilкин](#) - Инфобизнес, реселлинг, партнерки

[Артем Мазур](#) - Инфобизнес, реклама, youtube

[Артем Плешков](#) - Инфобизнес, партнерские программы

[Евгений Вергус](#) - Инфобизнес, партнерские программы

[Дмитрий Зверев](#) - Инфобизнес

[Илья Цымбалист](#) - Инфобизнес, Яндекс. Директ

[Александр Дырза](#) - Инфобизнес, трафик, Вконтакте

[Виталий Тимофеев](#) - Готовые решения для Инфобизнеса

[Александр Коцеруба](#) - Товарные партнерки, инфобизнес

[Владислав Челпаченко](#) - Инфобизнес, обучение

[Александр Новиков](#) - создание сайтов, Ютуб (по запросу)

[Александр Борисов](#) - блоггинг, инфобизнес

[Евгений Попов](#) – Технические моменты инфобизнеса

[Игорь Зуевич](#) – партнерские программы, инфобизнес

[Алексей Маматов](#) – здоровье, долголетие, самооборона

[Сергей Грань](#) – обучение инфобизнесу

[Проект Офферинвест](#) – инвестиции

[Константин Артемьев](#) - Инфобизнес, трафик, продюсирование

[Евгений Ходченков](#) - Инфобизнес, трафик, продюсирование

[Александр Белановский](#) - Инфобизнес, трафик, обучение

[Андрей Золотарев](#) - [CPA] партнерки, инфобизнес, трафик

[Евгений Ванин](#) - Инфобизнес, партнерские программы

Давайте дружить в социальных сетях:

