



Внимание! Ваши права на книгу:

С этой книгой Вам разрешается делать все, что угодно: читать, распечатывать на принтере, отправлять по почте своим друзьям и знакомым, выкладывать на своих сайтах и блогах, давать бонусом за подписку на Вашу рассылку, раздавать подписчикам в очередном выпуске рассылки и т.д. Единственное, что Вам запрещено – это продавать книгу за деньги. Она изначально **бесплатная** – и всегда должна оставаться такой! Поэтому, если Вы заплатили кому-то деньги за эту книгу – знайте, Вас обманули. Требуйте свои деньги назад!

Давайте знакомиться – меня зовут Владимир Зубов. Я занимаюсь инфобизнесом и мне это очень нравится. Я просто получаю от этого истинное удовольствие.☺ Когда то я даже не знал, с чего начать свой путь в освоении бизнеса на продаже информации. Я имел только некоторое представление о том, что мне предстоит создавать инфопродукты, собирать вокруг себя аудиторию из отзывчивых читателей. Но знаний и опыта было НОЛЬ.



Технические вопросы для меня не представляли особых проблем – если что то нужно было внедрить, я просто искал нужную информацию, изучал и применял на практике методом проб и ошибок. А вот вопрос набора подписчиков был для меня чем то загадочным и неведомым. Я знал, что в инфобизнесе необходимо иметь свою базу подписчиков, но не знал, с какой стороны к этой теме подойти.

И вот, спустя некоторое время, я все же освоил и эту науку. Ну не сказать, чтобы уж на совсем профессиональном уровне, но достаточном, чтобы набрать базу подписчиков в свои разные рассылки. Причем эта база постоянно увеличивается и это не может не радовать.

Есть масса способов привлечения подписчиков, я вам расскажу о своих методах, которыми пользовался лично сам и которые у меня действительно сработали. И еще... я старался отбирать самые доступные, так сказать бюджетные способы, т.к. на начальном этапе больших денег вкладывать в бизнес я не мог, поэтому использовал самые простые методы.

На сегодняшний день считаю, что самым эффективным способом привлечения большого количества подписчиков является реклама в тематических рассылках у авторов схожей тематики, но у этого есть один минус – большая стоимость рекламы.

Но я вам приведу 10 простых и бесплатных методов быстрого набора подписчиков.

МЕТОД # 1

Создание страницы подписки.

Как это не банально и просто не звучит, но именно с нее нужно начать свой путь при сборе подписчиков. Потому что на эту страницу вы будете приводить весь трафик. Это первое, что увидит ваш будущий подписчик. Отнеситесь к созданию подписной страницы ответственно. Чтобы ее создать, не нужно обладать большими деньгами или навыками HTML, можно например, воспользоваться готовым решением Константина Волкова, который сумел довести конверсию подписных страниц до 97%. Изучите его мультимедийный курс [«Простое создание эффективной страницы подписки»](#). Можете взять готовые шаблоны и заменить все данные на свои. Все очень просто и легко. Только помните – никаких лишних ссылок на такой странице быть не должно - у посетителя есть всего два варианта: или подписаться или закрыть страницу.

МЕТОД # 2

Создание Блога с формой подписки на главной странице.

Чтобы активно вести свой бизнес в Интернете вам не обойтись без своего блога. Вы должны делиться своими мыслями, опытом и наблюдениями с читателями. В этом вам будет хорошим помощником именно блог, т.к. на нем можно публиковать не только статьи, но и выкладывать аудио и видеоматериалы. Устраивать опросы и, что очень важно, приглашать читателей оставлять комментарии на блоге, делиться своими мыслями - давать обратную связь – а это очень важный аспект в инфобизнесе.

С помощью блога вы предстанете для своей аудитории в роли эксперта в своем вопросе. Сделайте так, чтобы ваш блог стал еще одним местом для сбора контактных данных ваших будущих подписчиков, а для этого в первую очередь разместите на главной странице блок с подпиской: создайте красивую [3D-обложку](#) и форму для ввода данных. Во-вторых, под каждым постом разместите кнопки социальных сетей и призывайте своих читателей нажимать на них и делиться этими материалами с другими.

МЕТОД # 3

Возьмите интервью у профессионалов в своей нише.

У этого метода есть свои плюсы и минусы. Начну с минусов – это ваше время на подготовку, переговоры, запись и монтаж интервью. Все. В остальном одни плюсы. Ну, во-первых, вы нарабатываете полезные связи с экспертами, что очень важно, особенно на начальном этапе.

Во-вторых, вы можете задать им вопросы, которые мучают именно вас, тем самым вы получите одновременно решение своих проблем и поделитесь полезным контентом со своими читателями.

Кроме того, интервью с экспертом можно использовать в качестве Front End'a – предлагать получить этот продукт в обмен на контактные данные. Чтобы эксперты охотно шли с вами на контакт, придумайте оригинальный способ привлечения к своей персоне, т.к. им такие предложения сыплются постоянно.

Я, например, использовал видеообращение, которое сработало намного лучше, чем просто обычное письмо в службу поддержки. И предложите им взять все хлопоты с самим интервью на себя. Т.к. ваши интервьюеры очень занятые люди, то они с радостью пойдут на такой шаг и пообщаются с вами.

Самым простым способом взять интервью будет просто подготовить и отослать вопросы, вам напишут ответы и можете все это публиковать на блоге в качестве отдельных постов. Другой вариант – записать интервью с помощью Skype. Такую запись желательно перевести в текстовый формат и параллельно к опубликованной статье прилагать аудиозапись.

Кроме того, готовые аудиоподкасты рекомендуется выкладывать на таких специальных сервисах, как Rpod.Ru и PodFM.Ru.

Самым сложным и трудоемким является запись [видеоинтервью](#). Хорошо, если вы находитесь с экспертом в одном городе, тогда намного проще. А если Вы расположены в разных точках земного шара, то тогда можно использовать такой способ: вы записываете свои вопросы на видео, эксперт записывает ответы на ваши вопросы уже в своей, удобной ему обстановке и затем пересылает вам эту запись. Потом дело техники, все соединить воедино. Но для этого способа вам потребуются некоторые навыки в работе с видео. Милости прошу изучить мой мини-курс по [«Созданию видеороликов для своего сайта»](#). Т.к. сам я отработал более 10 лет на телевидении, поэтому с удовольствием поделюсь своими знаниями с Вами.

МЕТОД # 4

Поисковая оптимизация.

Это, пожалуй, самый лучший, правда не очень быстрый, но зато перспективный и, что не маловажно, **наибесплатнейший способ!** ☺ Так вот, тут все просто. Нужно писать и публиковать только востребованные статьи по вашей теме. Для этого пользуйтесь сервисом [Wordstat от Яндекс](#).

Вбивайте в строку поиска ключевые слова и выбирайте те словосочетания, которые относятся к низкочастотным запросам. Не нужно брать высокочастотники, т.к. вам будет трудно пробиться в ТОП по таким запросам при очень большой конкуренции. Поэтому использование ключевых низкочастотных запросов будет отличным выбором.

Пишите интересные и востребованные статьи, помогайте решать в них проблемы ваших читателей. Обязательно используйте при публикации постов на блоге плагин All in One SEO Pack. Но при заполнении специальной формы отнеситесь к этому серьезно. Заполняйте все графы тщательно, но как говориться без фанатизма. Не нужно перенасыщать свои статьи ключевыми словами. Здесь не действует принцип «Кашу маслом не испортишь», наоборот, еще можно и навредить.

Выделите лишь пару ключевых фраз в посте. А иногда и вообще ничего не указывать. Делайте некоторые статьи полностью не оптимизированными - так поисковые роботы будут к вашему блогу более лояльны – они увидят в вашем ресурсе, полезный человеку, а не роботу сайт.

Уделяйте большое внимание и оптимизации изображений к вашим статьям. Старайтесь подбирать подходящие тематические фотографии, пишите название картинки похожее на название статьи, заполняйте поле описания картинки. Через поиск тематических картинок вам на блог может придти хороший поток трафика. А дальше уже дело техники превратить посетителя в подписчика.

МЕТОД # 5

Скрипт рекомендаций другу.

Этот метод сбора подписчиков очень эффективный. Но тут важно научиться грамотно его использовать. Смысл его заключается в том, чтобы в обмен на рекомендации нескольким друзьям (обычно 3 e-mail адреса) посетитель получает какой-либо бонус или доступ в закрытый раздел.

Например, если вы даете своему подписчику готовый видео или аудиокурс, то на последнем шаге предлагайте получить бонусный урок, без которого ну просто не обойтись – не сложится общая картина. Без этого бонуса человек должен чувствовать себя обделенным и не получившим лакомого кусочка (вы должны сделать именно желанный бонус и качественный, иначе все это теряет всякий смысл).

Предлагаете взаимовыгодный обмен: вы читателю бонус, а он взамен сделает несколько рекомендаций друзьям. Но желательно, чтобы это были не просто его «левые» адреса, а мейлы действительно целевых, заинтересованных посетителей.

Есть множество различных скриптов, как платных, так и бесплатных, поэтому выбирайте на ваше усмотрение. Лично я рекомендую использовать сервис [ИнвайтМастер](#), который поможет Вам легко и просто реализовать данную функцию. От Вас потребуются лишь заполнить несколько полей, а все – остальное сделает скрипт.

Вы можете его использовать прямо в уроках. Встраивать в HTML страницу или на свой блог. Сейчас в него внедрили и еще одну дополнительную фишку – если человек не знает или не хочет давать e-mail своих знакомых, у него есть возможность взять специальную ссылку, которую можно публиковать в социальных сетях, в Twitter, на форумах и т.д. Как только будет совершено запланированное количество переходов, то рекомендатель получает обещанный бонус к себе на почту. Все по честному и без лишнего напряжения.

В последнее время пользуется большой популярностью новый эффективный скрипт рекомендаций [Free Subscribers](#) с гибкими настройками и расширенным функционалом. В нем легко настроить все под свои цели и сделать его максимально удобным для любого пользователя.

МЕТОД # 6

Комментарии на тематических блогах.

Этот способ так же является бесплатным и эффективным. От Вас требуется лишь обозначить список тех блогов, которые пересекаются с вашей темой. Заходите на них, оставляйте качественные комментарии (отзыв типа «Классная статья, мне понравилось» не прокатит).

Прежде, чем писать коммент, прочитайте внимательно статью, напишите развернутый отзыв, выскажите свое мнение, даже если оно и будет отличаться от мнения автора, лишь бы оно было обоснованным. Советую использовать такие виды комментариев:

- Согласие с автором
- Противоречие
- Ваш совет, как эксперта
- Предположение
- Поднятие проблемного вопроса
- Дать небольшой совет
- Благодарность автору

Здесь можно комбинировать и при каждом комментарии использовать каждый раз новый вид. При постоянном написании таких отзывов, вас заметит не только автор ресурса, но и другие посетители, которые смогут перейти на ваш сайт, кликнув на ваше имя рядом с комментом.

Но это работает на тех блогах, где есть возможность оставлять не только ваш mail, но и вводить адрес сайта. Важным фактором, оказывающим доверие к вам и вашим комментариям является наличие хорошего [аватара](#). На нем вы должны разместить свою фотографию, чтобы читатели блога в вас видели реальную личность, а не какого то «безликого существа».

При таком способе, как комментирование на тематических блогах, вы получаете не только целевых посетителей, но и оставляете еще и обратные ссылки на ваш собственный блог. А это дополнительный фактор, влияющий на SEO оптимизацию.

МЕТОД # 7

Использование Pop UP окон.

Способ очень распространенный, хотя и не всем он приходится по душе, но что важно – он работает и собирает подписчиков. А это самое главное для вас. Да, кому то это не нравится, но без этого никуда – таковы реалии нашего времени. Если потом придумают более действенный способ, то будем внедрять его, а пока... используем всплывающие окна.

В этом вопросе нужно подойти ответственно к настройкам таких окон. Не желательно долбить каждого посетителя постоянно висящим окном, закрывающим везде и всюду ваш контент на блоге. Знаете, как будет раздражать, когда при переходе от статьи к статье посетителю придется каждый раз видеть этот всплывающий фрагмент и искать каждый раз крестик, чтобы его закрыть. В конце концов, вы просто потеряете такого посетителя, который мог бы со временем превратиться в вашего постоянного читателя.

Настройте окна таким способом, чтобы они показывались подряд несколько раз, а потом лишь изредка всплывали. Это не будет так сильно раздражать, и к вам будут относиться более лояльно. Как вариант, настройте pop up окна на exit трафик. Пусть при посещении ваших ресурсов посетителя ничто не отвлекает, а как только он собрался уйти с вашего сайта, ему логично выпадет окошко с предложением получить еще и подарок.

Вот тут заинтересованный посетитель захочет оставить свои контакты в обмен на вашу ценность. Pop up окна можно и нужно использовать, только если это будет с умом и не особо навязчиво, тогда и конверсия и отношение к вам будут на высоте. Решать конечно вам – это мое личное мнение и опыт.

МЕТОД # 8

Написание мини-книги.

Этот способ очень хорош еще и тем, что придает вам статусности и повышает к вам доверие аудитории. Хорошую мини-книгу можно написать за один, два дня, ну в крайнем случае за неделю. Это на первый взгляд кажется сложность всего процесса, но это не так. Если вы в школе умели писать сочинения, то написать хорошую мини-книгу не составит особого труда.

Вам нужно предварительно составить план книги, придумать емкое и звучное название, сделать привлекательную [3D-обложку](#) и что самое главное – написать качественный контент. Если вы специалист в своей теме, то тогда все просто – в этой книге поделитесь своим опытом, наблюдениями - дайте читателю решение тех вопросов, которые его волнуют.

Не обязательно писать целую эпопею или роман, вовсе нет – достаточно изложить кратко и «без воды» суть вопроса и его решение. Не пишите все и обо всем. Возьмите один конкретный вопрос по вашей теме и опишите его решение. Этого будет достаточно. Чтобы познать все премудрости написания успешной электронной книги, посетите [сайт Дмитрия Печеркина](#), где вы найдете для себя оптимальный комплект с дополнительными материалами, по которым, кстати, я и сам обучался (на этом сайте вы увидите мою фотографию с отзывом).

Возьмите себе на вооружение метод написания электронных книг. В дальнейшем мини-книги вы можете использовать в качестве бонуса при покупке или подарка за подписку. В любом случае книга – это лучший контент на все времена.

МЕТОД # 9

Сервис бесплатных рассылок [Subscribe](#).

Данный способ привлечения трафика и конвертации его в подписчиков очень эффективен при грамотном использовании. Ведь вы все равно будете вести свою рассылку, например, с помощью [сервиса Смартреспондер](#), так почему бы вам не воспользоваться и другим способом сбора подписчиков.

Единственный минус рассылки на Сабскрайб – это то, что у вас нет доступа к базе своих подписчиков на этом сервисе. Зато там есть огромное количество посетителей, а ваша задача заинтересовать их и привлечь на свои ресурсы, где они смогут стать вашими «настоящими» подписчиками.

Более подробно о работе с сервисами [Subscribe](#), [Maillist](#), [Content.Mail](#), а так же другими способами, рассказано в пошаговом видеокурсе [«7 горячих стратегий построения вашей подписной базы»](#). На начальном этапе создайте свою рассылку на Сабскрайб, после одобрения и перевода ее в новый, повышенный статус, пишите статьи с полезным контентом, но не рекламного характера и без ссылок на свои сайты – просто давайте людям востребованный контент.

Только после этого вы можете публиковать статьи частично, а на продолжение ставить ссылку на свой блог, где статья доступна в полном объеме.

Важно будет создать и свою группу на Subscribe – это позволит вам расширить аудиторию. Причем группу можно настроить таким образом, что публиковать в ней статьи могут и читатели, но лишь с вашего одобрения, иначе группа превратится в спам-помойку.

В сервисе Сабскрайба предусмотрена интеграция и с другими сервисами бесплатных рассылок, нужно один раз все настроить и ваши посты будут автоматически публиковаться на всех площадках сразу. Используйте этот метод на перспективу, т.к. он не даст молниеносного результата, зато в перспективе вы сами удивитесь эффекту от его использования. 😊

МЕТОД # 10

Обмен трафиком с партнерами.

Конечно, если у вас есть деньги, то можно особо не мудрить – выбрать подходящие рассылки и заказать платную рекламу. Но... здесь мы рассматриваем бесплатные способы. Поэтому мы будем использовать подписные базы своих коллег. Этот метод правда подойдет, когда вы уже насобирали хоть какую то базу своих подписчиков. Пусть это даже 50-100 человек. Ничего страшного. Когда то все с этого начинали. Ваша задача отыскать таких авторов рассылок, которые согласятся обменяться рекламой по своей базе. Найдите в поисковике первые 100 сайтов по вашей теме, заходите на них, ищите раздел «Реклама» или «Контакты», выписывайте в отдельную табличку (например, Excel-файл) все данные: как зовут автора, его mail, стоимость размещения рекламы, количество подписчиков и т.д. Пишите все, что может пригодиться в дальнейшем. После этого зайдите в [каталог сервиса Смартреспондер](#) и выпишите контакты авторов ваших тематических рассылок.

Еще одно место обитания ваших потенциальных партнеров – это все те же сервисы бесплатных рассылок. Найдите авторов тематических групп, свяжитесь с ними, предложите обмен. Если ваша база пока малочисленна, то вы всегда сможете выйти на связь с этим автором в будущем. Поэтому храните все эти контакты и периодически обновляйте эту базу. Как только вы находите авторов схожей тематики и количество подписчиков примерно одинаково, вы с ними договариваетесь об обмене рекламных блоков или статей. Заранее обговорите объем материала, наличие фото и количество ссылок, а также дата выхода в рассылке. Хорошим вариантом будет обмен полезно-рекламными статьями, которые вы разместите уже на своих блогах. Это прибавит не только «веса» вашему сайту, но и даст постоянный обмен трафиком с вашим партнером. Предложите ему зарегистрироваться [в вашей партнерской программе](#), а вы зарегистрируетесь в его (если есть). Хотя, иногда легче и экономически выгодно для вас один раз заплатить деньги за размещение рекламной статьи на тематическом сайте, чем платить постоянные комиссионные. Тут решать вам и в каждом отдельном случае использовать наиболее оптимальный вариант.

На этом обзор основных методов быстрого набора подписчиков в свою базу я завершу. Это лишь те немногие способы, которые позволят вам прямо сейчас приступить к массовому сбору своей аудитории. Применяйте это все на практике, потому что от одного прочтения этой книги у вас ничего не изменится. Даже если вы внедрите у себя хоть один из рассмотренных методов, то это позволит вам сменить цифру «0» в вашем подписном листе. А дальше возможно уже возьмет вверх азарт и здравый смысл. Желаю вам большой подписной базы и отзывчивых клиентов!

Ваш коллега и помощник, Владимир Зубов.