

Как увеличить продажи в интернет магазине

Приветствую Вас дорогой друг!

В этой инструкции, предлагаю несколько работающих способов, которые помогут привлекать трафик в интернет магазины, лендинги, на все виды сайтов, а также, помогут больше зарабатывать всем, кто занимается арбитражем трафика, продает инфо товары, различный софт, привлекает подписчиков в свои рассылки, всем кто зарабатывает на партнерских программах и для более успешного ведения бизнеса в интернете.

Не буду утомлять вас лишней болтовней и сразу озвучу все способы, которые помогут вам получать трафик.

Первые несколько способов, сопровождаются кратким описанием и ссылками на сайты, где можно прочитать подробную информацию и приобрести (на лендинге, я написал, что некоторые способы требуют от 700 до 5000 рублей финансовых затрат) один или несколько инструментов, которые помогут вам в этом деле.

Примечание

Сначала в этой инструкции, мы предлагаем шаблоны ZennoPoster, каждый из шаблонов, которые мы предлагаем, представляют из себя скрипты, которые в автоматическом режиме, выполняют действия реального человека.

1. Каждый из предлагаемых шаблонов, обучен выполнять определенный набор действий, совершенно без вашего участия.
2. Настроили шаблон, запустили его в работу и занимаетесь другими делами.
3. Каждый шаблон может работать в многопоточном режиме (до 20 потоков в ZennoBox и большее кол-во потоков, если приобретете и станете использовать для запуска шаблона платную программу ZennoPosterPro).

ПРИМЕЧАНИЕ: 1 поток — это работа шаблона в 1 браузере, 10 потоков это работа шаблона в 10 браузерах, то есть в 10 раз быстрее.

Шаблон — это бот, представляющий из себя файл, в котором, записаны все действия, которые будет выполнять программа по заданному вами расписанию и в тех количествах, которые вы укажете в настройках.

Перейдите на страницу [шаблоны zennoposter](#) и узнайте более подробно, что они из себя представляют и какими бывают.

Шаблоны запускаются на программе ZennoPosterPro (платная) или на ZennoBox (бесплатная версия ZennoPosterPro, но для запуска шаблонов, которые купите у нас), которой вам вполне хватит, чтобы использовать наши шаблоны для привлечения целевой аудитории в свои интернет магазины, сайты или лендинги.

Шаблон регистрации почтовых ящиков на mail и рассылки писем

Шаблон zennoposter (скрипт) для регистрации почтовых ящиков mail.ru и мгновенной отправки с них сообщений по подготовленному списку e-mail адресов.

Регистрация и рассылка писем шаблоном zennoposter, позволяет отправлять сообщения в папку Входящие потому что письма каждый раз, будут отправляться с вновь зарегистрированного почтового ящика, который еще не будет помечен почтовым сервисом, как рассылщик спама и тексты сообщений будут рандомизированными.

Как происходит регистрация и рассылка писем шаблоном

1. Один за другим, регистрируется почтовый ящик на mail (url адрес страницы регистрации вводится в браузере).
2. После успешной регистрации (не выходя из ящика) авто бот, сразу же отправляет из него по очереди, установленное ко-во писем (количество писем указываете сами в настройках шаблона), заполняя в каждом письме поля: Кому, Тема сообщения, Тема письма, еще есть возможность прикреплять к письму файлы.
3. Адреса email, на которые рассылаются письма, берутся из файла шаблона (в этот файл вам нужно предварительно добавить список email адресов, на каждый из которых, будет отправлено письмо).
4. Регистрация и мгновенная отправка писем из каждого вновь зарегистрированного почтового ящика, происходит на полном автомате и этот процесс не останавливается (указывается в настройках программы Zennoposter или в ZennoBox).

На нашем сайте во т в этой статье

<http://zennobot-shop.ru/registrator-i-rassylka-pisem/> предлагаю, посмотреть видеоролик, в котором мы наглядно показали, как работает шаблон, и там же, в самой статье, вы прочитаете про все подробности и особенности шаблона, узнаете, как купить его и на чем запускать (есть платная программа и бесплатная, об этом, я уже написал выше).

Шаблон рассылки сообщений владельцам доменов через whois сервис

Владельцы сайтов такие же покупатели, как и все остальные пользователи интернета, а наш шаблон позволяет отправлять им письма.

Шаблон для рассылки сообщения владельцам доменов через whois сервисы (reg.ru, nic.ru, naunet.ru, nethouse.ru).

Отправка сообщений идет по доменам (домены берутся по очереди из заранее подготовленного файла шаблона), через сервис reg.ru/whois/admin_contact.

Каждый домен шаблоном сначала вводится в reg.ru. там получают данные о домене и в зависимости от того, у какого регистратора зарегистрирован домен, шаблон переходит на сайт другого регистратора и уже с него происходит отправка сообщений, (в этом шаблоне 4 регистратора).

Как происходит рассылка писем шаблоном

Все ниже перечисленные действия бот, выполняет сам, полностью эмулируя действия реального человека:

1. В браузере вводится поисковая строка яндекса, в ней пишется название регистратора доменов www.reg.ru, reg.ru, reg, (эти три названия, будут чередовать с каждым новым вводом названия регистратора в поисковой строке).
2. В поисковой выдаче бот находит домен этого регистратора и переходит на него.
3. Там кликает на кнопку Whois.
4. Затем бот берет адрес домена из списка доменов, которые находятся в файле шаблона, и в пустое поле вводит адрес домена без http:// (с www можно), жмет на кнопку Проверить.
5. В открывшемся информационном блоке (указана информация, когда и где был зарегистрирован домен и у какого регистратора с указанием ссылки на него).
6. В этом тексте, ищет текстовую ссылку: Форма обратной связи с администратором, нажимает на нее, переходит на страницу регистратора (где зарегистрирован этот домен), заполняет все поля формы, вводит текст сообщение и Отправляет его.
7. При появлении капчи, бот будет разгадывать её с помощью CapMonster или сервиса по разгадыванию капчи (в настройках шаблона, можно выбрать CapMonster или сервис по распознаванию капчи).

В этой статье

<http://zennobot-shop.ru/shablon-rassylki-soobshhenij-vladelcam-domenov-cherez-whois/>

предлагаю, посмотреть видеоролик, в котором мы наглядно показали, как работает шаблон, и там же, в самой статье, вы прочитаете про все подробности и особенности шаблона, узнаете, как купить его и на чем запускать (есть платная программа и бесплатная, об этом, я уже написал выше).

Шаблон рассылки предложений на Авито

Очередной шаблон ZennoPoster, позволяющий отправлять сообщения владельцам объявлений на avito.ru.

На странице каждого объявлений в avito.ru есть форма для отправки сообщений владельцу объявления. Наш скрипт позволяет делать это в автоматическом режиме, отправляя сообщения владельцам большого количества объявлений.

Шаблон (скрипт) работает в два этапа: первоначального парсинга (сбора) в отдельный файл шаблона url страниц объявлений и последующей рассылки сообщений владельцам объявлений, через форму отправки сообщений, которая присутствует на странице каждого объявления.

Как происходит парсинг и рассылка сообщений владельцам объявлений шаблоном

1. В настройках шаблона указывается url адрес категории (в каждой из которых, опубликовано большое количество объявлений), в которой нужно собрать url страницы объявлений.
2. Запускается скрипт в работу, по завершении которой, в файле шаблона, собраны все url адреса объявлений, находящиеся в указанной категории.
3. После завершения этой процедуры, шаблон запускается на рассылку сообщений.

На нашем сайте, вот на этой странице <http://zennobot-shop.ru/rassylka-na-avito/> предлагаю, посмотреть видеоролик, в котором мы наглядно показали, как работает шаблон, и там же в самой статье, вы прочитаете про все подробности шаблона, узнаете, как купить его и на чем запускать (есть платная программа и бесплатная).

Как использовать шаблоны для привлечения покупателей в интернет магазины

Как вы уже поняли, каждый шаблон делает рассылку большому количеству пользователей. Часть из этих пользователей, получивших ваше предложение, что то купит в вашем онлайн магазине.

1. Чем больше будет разослано сообщений, тем больше будет и продаж.
2. Запускать в работу шаблоны, можно 24 часа в сутки, 7 дней в неделю и 365 дней в году.
3. Включите компьютер, задайте расписание отправки сообщений, запустите шаблоны в работу и занимаетесь своими делами.
4. На ZennoPosterPro шаблоны можно запускать в работу в 5-100 и более потоков.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 поток это 1 выполнение всех действий шаблона за единицу времени. Например, настроили работу программы в 10 потоков, она будет одновременно выполнять все действия бота в 10 раз быстрее (по сути это одновременная работа 10 человек).

В этой статье

<http://zennobot-shop.ru/sposoby-kak-zarabatyvat-s-nashimi-shablonami-zennoposter/>

мы перечислили несколько вариантов, как и в чем помогают зарабатывать в интернете, наши шаблоны зеностер.

Что такое программа ZennoPosterPro

Программа zennoposter 5, позволяет запустить армию ботов, которые в автоматическом режиме, будут выполнять те задачи, под которые будет разработан отдельно взятый бот.

Рекомендуем узнать больше о ее возможностях в этой <http://zennobot-shop.ru/zennoposter/> статье нашего сайта, а [на сайте разработчиков](#), узнаете о проводимых Акциях и других дополнительных программах) этого программного комплекса.

Что такое программа ZennoBox

Рекомендуем узнать больше о ее возможностях этой программы в этой статье нашего сайта <http://zennobot-shop.ru/zennobox/>.

Наша рекламная сеть

Рекламная сеть контекстной рекламы по размещению объявлений на страницах сайтов.

Из многочисленных преимуществ этой рекламной сети, можно отметить большое количество сайтов, где показываются объявления рекламодателей, низкую стоимость клика (от 0,70 коп.), 3 формата рекламных объявлений (контекстные объявления, премиум тизеры и баннеры), достаточное количество отзывов в интернете, свидетельствующие, что система удовлетворяет запросам рекламодателей, быструю службу поддержки и многие другие достоинства данной рекламной сети про которые, можно узнать на официальном сайте и в интернете.

Посмотреть видеообзор о рекламной сети и узнать все преимущества получения целевого трафика в этой системе, можно на сайте <http://runet-advert.ru>

Всех вышеперечисленных способов, вам вполне хватит, чтобы увеличить продажи в интернет магазине, но если нужны дополнительные, то их список публикуем ниже.

Другие способы, которые могут помочь в привлечении трафика в интернет магазины, на лендинги и сайты

Партизанский маркетинг

Жителям городов приелась обычная реклама, они видят её каждый день по несколько раз. Поэтому партизанский маркетинг становится отличным вариантом привлечь к себе внимание. Особенно это актуально для небольших компаний, когда бюджет на рекламу невелик.

Приведем 8 удачных примеров:

ПРИМЕР №1

Одно рекламное агентство стало предоставлять своим клиентам интересную услугу. Они договорились с магазинами бытовой техники о том, чтобы на экранах телевизоров регулярно показывали рекламные ролики. Итоговая прибыль делилась между агентством и магазинами по договору.

ПРИМЕР № 2

Отлично применила метод попутной рекламы фирма по изготовлению бронированных дверей. Когда их мастер заканчивал установку двери у клиента, он проходил по другим этажам и оставлял на каждой дверной ручке карточку. На ней было написано, что жильцов такой-то квартиры уже радует новая дверь этой фирмы. Себестоимость такой карточки ничтожно мала по сравнению с другими видами рекламы. Когда компания оценила результат, она поняла, что этот метод является наиболее прибыльным.

ПРИМЕР № 3

Хитро поступил один зоомагазин. Он пригласил к себе на экскурсию учеников из ближайших школ. Когда мероприятие закончилось, каждый ученик получил в подарок живую рыбку, помещенную в пакет с водой, и брошюру, где подробно описывалось, как за ней ухаживать. В итоге многие родители не только приобрели для рыбки аквариум, но и корм, водоросли и прочие товары. Прибыль от акции в десятки раз превысила стоимость подаренных рыбок.

ПРИМЕР № 4

Владелец ресторанной сети в США тратил довольно мало денег на рекламу, но клиентов у него всегда было в достатке. Когда он открывал очередной ресторан, то приглашал на торжественный прием всех парикмахеров города. Они хорошо проводили время, ели за счет хозяина и довольные уходили домой. Полагаю, вы уже догадываетесь, что происходило дальше?

Парикмахеры в замечательном настроении выходили на работу и на протяжении всей следующей недели в подробностях описывали своим клиентам, как замечательно они отдохнули в ресторане.

ПРИМЕР № 5

Оригинально вышли из ситуации владельцы одной новостройки в Лос-Анджелесе. Они решили привлечь покупателей весьма интересным способом. В окнах квартир, которые никак не удавалось продать, при помощи проектора транслировали видео, при этом снаружи были видны тени людей, танцующих стриптиз. Метод сработал — недвижимость была быстро раскуплена.

ПРИМЕР № 6

Дерзость помогает привлечь внимание. Наверное, именно этим руководствовалась компания «Евросеть», когда в 2003 году провела свою акцию. Любой желающий мог получить мобильный телефон совершенно бесплатно всего при одном условии — он должен прийти за ним полностью голым...то есть даже без нижнего белья. Смельчаков нашлось немного, а вот людей, которые решили на это посмотреть, — огромное количество.

Стоит ли говорить, что популярность бренда взлетела и продолжала поддерживаться на таком уровне еще долго за счет фотографий и видео, которые распространились в интернете.

ПРИМЕР № 7

Компания Sitronics искусственно создавала популярность своего товара. Техника этой фирмы была малоизвестной, поэтому в магазинах её принимали на продажу неохотно. Чтобы увеличить заинтересованность торговых точек в продукте, им звонили подставные покупатели, которые спрашивали есть ли у них техника Sitronics.

Визит торгового представителя компании в магазины в результате стал намного чаще заканчиваться успехом. Кроме того, фирма использовала подставных счастливых покупателей. Акция состояла в следующем: в оживленных местах городов появлялись люди с коробками техники Sitronics. Они как бы случайно встречали своих знакомых и начинали довольно громко обсуждать покупку. Узнаваемость бренда до начала акции составляла 26,5%, а после нее — 44%.

ПРИМЕР № 8

В начале 90-х в Москве был один торговец горнолыжным инвентарем, который продавал по фантастически низким ценам. В качестве помещения у него был контейнер, а кассовый аппарат отсутствовал. Если клиенты спрашивали, где ещё можно посмотреть, то ему охотно давали адрес конкурентов, которые продавали по самым атомным ценам.

Практически все в итоге возвращались за дешевкой.

Прикол был в том, что магазин «конкурента» принадлежал ему же! Там ассортимент был раз в пять меньше, а стоил он в 2 раза дороже. Но самое

интересное — он не был только декорацией, он тоже себя окупал. Людей, которые изначально приходили в элитный магазин, отправляли в дешёвую точку, если они ещё хотели «подумать и посмотреть». Как ни странно, большинство из них возвращалось и покупало то же самое, но по более дорогой цене.

Сайты агрегаторы

Наш личный опыт добавления интернет магазинов в сайты агрегаторы.

Самым успешным сайтом, с которого тек трафик, можно назвать сайт www.yagoodza.ru. Успешная маркетинговая составляющая этого сайта не раз помогала получить весьма нехилый трафик на интернет магазин.

Так что те, кто продает нестандартные подарки, могут смело платить за полноценное размещение на Ягудзе.

Помимо неё, интернет магазин можно разместить на следующих сайтах:

1. www.podarki.ru – подключение стоило 5000 рублей, но не могу сказать, что оттуда идет хороший трафик и продажи. Также постоянная оплата за клики. Ягудза стоит дешевле и выхлоп больше.
2. www.wikiroom.ru – неплохая площадка для бесплатного размещения товаров.
3. www.shoptimus.ru – молодая, но перспективная площадка.
4. www.wikimart.ru – куда ж без него.
5. www.clickandpay.ru – cashback маркет.

Подключение к этим сайтам в сумме стоило менее 10000 рублей, а окупались они меньше чем за один месяц. Главное, пробуйте различные источники трафика.

Бесплатные программы, которые работают

Придумайте программы, которые будут решать те или иные проблем владельцев сайтов.

К примеру, закажите разработку плагина, который после установки на сайт, будет продавать файлы (архивы с любым содержимым без Вашего участия).

Или плагин, который после установки на сайт добавит дополнительный функционал к ссылкам.

Суть работы такого плагина заключается в том, что при наведении курсора на ссылку, рядом с ссылкой появляется окно с кратким описанием страницы, на которую ведёт эта ссылка.

Этот дополнительный функционал поможет мотивировать посетителей сайта переходить по ссылкам и тем самым, увеличивая поведенческие факторы, что непременно наилучшим образом отразится на повышении позиций сайта в поисковой выдаче.

Такие плагины, Вы можете отдавать по бартеру, например, за размещении на сайтах владельцам, которых дарите свои плагины, Ваших баннеров.

Представляете, какое количество переходов на свой интернет сайт, Вы можете получать, разместив бесплатно баннеры на 100 и более сайтах?

Другое преимущество плагинов в том, что после установки на сайт в разделе «Плагины», появится Ваш плагин, а справа от него будет краткое описание того функционала, который он добавит на сайт и ссылка с этого краткого описания на сайт разработчика, то есть на Ваш сайт.

Представляете, какое количество ссылок появится на Ваш сайт! Не буду утверждать, что такие ссылки будут хорошо работать, но то что передавать вес на Ваш сайт они будут однозначно.

Примеры таких плагинов, можете посмотреть на сайте:

<http://vs-bumerang.ru/category/magazin/>

Вирусная реклама

Не знаете, что такое вирусный маркетинг? «Сочные» примеры вирусного маркетинга. Повторите это для своих товаров или услуг, получив много заказов и продаж, не потратив на это ни копейки денег.

Предлагаем прочитать про 2 примера вирусного маркетинга, а в конце статьи, узнать пример вирусного маркетинга, который можете легко повторить в своём собственном исполнении.

Что такое вирусный маркетинг

Вирусный маркетинг — это термин, определяющий способы распространение рекламной информации подобно вирусам, быстро и молниеносно.

- ü Вирусный маркетинг — это метод распространения рекламы, при котором рекламный посыл, распространяется самими пользователями.
- ü Это напоминает «сарафанное радио», когда какая-то история, передаётся от одного человека к другому и, за короткий промежуток времени, о ней узнают десятки и сотни тысяч человек.

Вирусный маркетинг в интернете, распространяется в геометрической прогрессии и позволяет за короткий промежуток времени, охватить сотни тысяч и миллионы пользователей всемирной паутины.

Преимущества вирусного маркетинга

Преимущества вирусного маркетинга заключается в том, что на распространение рекламной информации, не нужно тратить деньги. Финансовые затраты будут только на создание самой рекламной идеи, которая составляет основной фундамент проводимой акции и на первоначальную рекламу.

1. Дальше, в зависимости от креативности, метода подачи и содержания идеи рекламной информации, будет зависеть успех проводимой вирусной кампании.
2. Методы вирусного маркетинга, позволяют завуалировать основной рекламный посыл и преподнести информацию так, чтобы люди не сразу поняли, что это реклама, которая в открытом виде уже порядком поднадоела многим, заинтересовались идеей и захотели узнать больше.

А пример, который Вы прочитаете ниже, наглядно демонстрирует как этого можно достичь.

Вирусный маркетинг в интернете: пример

Не так давно, на видеохостинге ютуб, имел ошеломляющий успех один рекламный ролик, в котором его автор, показывал, как может генерировать электричество обычный сетевой фильтр, вилка которого, была вставлена в одно гнездо этого же сетевого фильтра, а в другом торчала вилка телевизора и было видно, что телевизор работает.

При этом никакого соединения с источниками электроэнергии не было. Согласен с Вами, что такого не бывает и здесь просматривается какой-то обман.

Но факт, остаётся фактом!

За несколько дней — это видео, мгновенно распространилось по сети и в итоге, набрало более 4 700 000 просмотров. А ещё через несколько дней, появился

видеоролик, в котором автор показал, как был исполнен этот трюк, раскрыв его секрет.

- Ø И это видео, в свою очередь, так же, за несколько дней набрало более 3 000 000 просмотров.
- Ø Ну и как многие уже догадались, в описании у обоих роликов, стояла ссылка на один и тот же сайт, автор которого и есть владелец этих замечательных видео, с помощью которых, он собрал огромную аудиторию пользователей, часть из которых перенаправил на свой сайт с помощью ссылок и размещённой рекламы сайта на самих видео.

И это не самый лучший пример, когда вирусный маркетинг в интернете работает. Что касается финансовых затрат, то у автора обоих видео их не было совсем.

Второй пример вирусного маркетинга

Как-то к миллионеру Барнуму пришел энергичный на вид мужчина и попросил денег. Тот в ответ предложил поработать за полтора доллара в день, вручил пять кирпичей и дал следующую странную инструкцию:

Один кирпич следовало положить на тротуар, где пересекается Бродвей и Энн-стрит, второй — возле музея Барнума, третий — наискосок от музея на углу Бродвея и Виси-стрит рядом с Эстер-Хаус, четвертый перед собором Святого Павла, а с пятым в руках надо было быстрым шагом ходить от одного кирпича к другому. Одн класть, другой брать.

Каждый же раз, когда пробивают часы на соборе Святого Павла, следовало идти в музей, предъявить билет и обходить зал за залом. После это манипуляции с кирпичами надлежало повторить. Работник начал свой обход, и уже через полчаса человек пятьсот глазело на его загадочные передвижения.

«Чем он занят? Откуда кирпичи? Почему он бежит по кругу?» — сыпались со всех сторон, но тот хранил молчание. К концу первого часа все тротуары оказались загромождены толпой любопытных. А работник, завершив обход, направился в музей. Там он посвятил четверть часа осмотру всех залов и вернулся к своим кирпичам.

И каждый раз, когда он входил в музей, куча зевак покупала билеты и следовала за ним в надежде разгадать смысл его действий. День ото дня число любопытных росло, пока в дело не вмешалась полиция, обеспокоенная чрезмерным столпотворением. «Кирпичник» был отозван, но послужил отличной рекламой музею. Именно по этой истории, как утверждал Барнум, Бродвей стал самой оживленной улицей Нью-Йорка.

Вирусный маркетинг в социальных сетях

Вирусный маркетинг в социальных сетях ничем не отличается от способов, о которых я рассказывал выше и ниже в теле этой статьи.

Генерируется креативная идея, создается видео, текст с акцией или что-то еще, что поможет заинтересовать аудиторию, делается первоначальное распространение этой

информации, а дальше, её начинают распространять сами пользователи социальных сетей сами на своих страницах.

Вирусный маркетинг в интернете, который Вы можете повторить

А сейчас, предлагаю Вам идею, как провести вирусный маркетинг в интернете, которая подойдёт для рекламы любых товаров или услуг.

Суть её заключается в рассылке рекламного сообщения по контактам в skype (можно и по Viber, WhatsApp и MMS), в котором будет стоять ссылка на рекламируемый сайт.

- Ø Но распространять эту информацию, должны сами пользователи по своим собственным контактам. А от организатора проводимой акции, требуется только запустить рекламное сообщение по нескольким контактам, чтобы запустить спровоцировать начало вирусного эффекта.
- Ø Для этого, можно сделать обычную рассылку, которую заказать в компании, которые занимаются организацией рассылок по skype и отправить сообщение по своим собственным контактам и контактам знакомых и сотрудников.

Ну а текст для вирусной рассылки читайте ниже. Это один из примеров, который уже показал свою эффективность на практике. Можете его использовать, только поставьте ссылку на свой сайт.

Текст для рассылки по skype:

СООБЩИТЕ ВСЕМ В ВАШЕМ СПИСКЕ КОНТАКТОВ В Skype

НЕ ПРИНИМАЙТЕ НИКОГО С ИМЕНАМИ

«ivcпсеоо 225» и «vaskoboy077»,

ЭТО ТЯЖЕЛЕЙШИЙ ВИРУС, КОТОРЫЙ ПОВРЕЖДАЕТ ВСЕ КОМПЬЮТЕРЫ

Злоумышленники ОТ ИМЕНИ нашей рекламной сети (вот наш адрес: <http://runet-advert.ru>), рассылают по Skype, сообщение о том, что в нашей рекламной сети, можно якобы разместить контекстные объявления Бесплатно.

К этому письму, «вдогонку» прикреплѐн файл, в котором, как утверждают злоумышленники, содержится подробная Инструкция, как это сделать.

ПРОСЬБА!!!

Ни в коем случае, не скачивайте данный файл на свой компьютер!

В этом файле вирус, который «сжигает» жесткий диск компьютера.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ!

Отправьте это письмо (предупреждение) всем Вашим контактам, чтобы они знали об этом, так как вирус срабатывает не сразу и если кто-то из списка Ваших контактов заразится, то и Вы так же можете пострадать.

УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫ РАССКАЗАЛИ ВСЕМ В ВАШЕМ СПИСКЕ КОНТАКТОВ, ПОТОМУ ЧТО, ЕСЛИ ЛЮБОЙ ИЗ НИХ ПРИМЕТ ЕГО, ТО МОЖЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ЗАРАЗИТЬ И ВАС!

Немного глуповатое письмо, не правда ли?

Но его охотно отправляют пользователи по своим контактам. Где-то цепочка распространения нарушается, потому что некоторые игнорируют его. Но появляются множество других цепочек от тех пользователей, которые верят в всю серьёзность посылы этого сообщения.

Вот Вам ярчайшие примеры, как можно вести вирусный маркетинг в интернете, польза от которого, часто бывает больше, чем от других рекламных инструментов.

Начните вести блог по теме своего интернет магазина

Если у Вас есть интернет магазин, но мало заказов и продаж, нет или не хватает денег на все виды рекламы, чтобы привести на него целевую аудиторию, часть из которой, будет что-то покупать или заказывать, то совет этой статьи поможет Вам получить всё это.

- Чтобы привести бесплатных посетителей на сайт или в интернет магазин, Вам нужно провести анализ целевой аудитории Ваших потенциальных покупателей.
- Поразмышляйте и напишите список их интересов, определите их половую принадлежность и возрастную группу.
- Затем, на основании полученных данных, создайте 2-3 сайта, которые начните одновременно и регулярно наполнять статьями.

Весь этот процесс по времени займёт 7-12 месяцев. А начиная с 4-5 месяца, начните постепенное статейное продвижения, наращивая ссылочную массу.

Результаты, которые Вы получите в итоге (через 2-3 месяца после закупки статей со ссылками на Ваш сайт), превзойдут все ожидания.

- Посещаемость на каждом из этих сайтов увеличиться, и Вы станете получать живой трафик, перенаправляя его в свой интернет магазин.
- Согласен, что на всё это потребуются деньги, но сократить издержки на весь этот процесс, Вы сможете, не заказывая написание статей на все созданные сайты у копирайтеров, а найдите в своём городе человека, который каждый день, будет заниматься всем этим процессом.
- Писать по 3 статьи в день и размещая их на сайте, процесс 4-5 часов с перерывами. За такую работу можно платить по 7000 – 8 000 рублей в месяц.
- Это дешевле чем заказывать статьи на бирже купли продажи статей. К тому же потом эти самые статьи придётся самостоятельно размещать на сайтах.

Дешевле будет на этот период нанять работника, который займётся написанием статей и размещением их на сайтах.

Бесплатная книга, как средство показать, что Ваша информация имеет ценность

Бесплатная книга, по теме того, что Вы продаёте или близкой к этой теме. Например, если Вы продаёте какие-нибудь косметические товары для женщин, то сделайте книгу (в формате pdf), в которой соберите различные рецепты для кожи лица и тела, рецепты избавления от веснушек, от целлюлита, рецепты как стать моложе (маски, крема, процедуры), как похудеть и т.д.

Всё это интересует прекрасную половину человечества. Но соберите в книгу хорошую информацию, которую можно взять на тематических форумах из комментариев. Да, да именно в комментариях многие женщины рассказывают про свои рецепты омоложения, похудения и т.д.

Соберите всё это в книгу, добавьте побольше картинок, чтобы было поцветнее и поярче и не забудьте в начале, в середине и в конце вставить свою рекламу на продающие страницы, на которых продаёте какие-либо товары или услуги.

Ну и не забудьте подписать источник информации: можете написать, что собрали её в результате интервью с известными косметологами и другими врачевателями, можете подписать, что Вы сами являетесь, к примеру, тем же косметологом.

Зачем это нужно:

Большинство пользователей, перешедших по Вашей рекламе, уйдут, не заинтересовавшись Вашим предложением. А это деньги (стоимость клика) будет потрачена зря.

- ü Чтобы максимизировать отдачу от рекламы, в самом начале продающей страницы нужно разместить ссылку, по которой посетитель сможет скачать эту бесплатную книгу, которая будет на его компьютере, и которую он может прочитать сейчас, чуть позже или читать время от времени, видя при этом Вашу рекламу, которую Вы в этой книге разместите. И поняв, что информация в книге заслуживает внимания, он может перейти на сайт и совершить покупку. То есть покупку он сможет сделать с отсрочкой по времени.
- ü Так же здесь, нужно обязательно, разместить форму подписки, чтобы пользователь мог подписаться на получение от Вас материалов по теме продаваемого товара. Для этого Вам нужно будет подготовить текстовую информацию по типу той, из которой состоит бесплатная книга. А в самой книге, в конце дайте ссылку на форму подписки на Вашем сайте и краткое описание той информации, которую подписчик станет получать.

Ну и самое важное в этом тот факт, что отдача, то есть клики по всем видам Ваших объявлений будет больше, в случае если Ваше объявление будет по типу этого:

Узнай, как зарабатывать на наших шаблонах

Эта книга уже поможет зарабатывать в интернете!

[Скачать книгу.](#)

Перейдя с такого объявления на Ваш сайт (на страницу, где расположена ссылка, чтобы скачать книгу), большинство пользователей обязательно скачают эту книгу, и она у них будет на их компе, и, как я уже говорил, они в любое время по ссылкам в этой книге, могут перейти на Ваш сайт и сделать покупку.

Но помните, что именно от качества информации, которую Вы разместите в этой книге, будет зависеть покупательский порыв пользователя.

Ну и ещё хочется сказать о том, что чем больше сделаете таких книг и станете распространять их в интернете, тем больше пользователей в последующем (по мере распространения этих книг по интернету) станут переходить на Ваш сайт по ссылкам в них.

Таблица сравнения выгод

На продающей странице нужно в обязательном порядке разместить таблицу сравнения выгод, в которой в двух столбцах указать, выгоды от покупки товара и что посетитель не получит в случае если не купит то, что Вы предлагаете.

А теперь, посмотрите пример такой таблицы, где автор продает книгу о поиске работы, рассказывая в ней, как быстро найти нужную вакансию.

Таблица сравнения выгод

Что будет если не купите книгу	Что будет если купите книгу
1). Вы НЕ купили книгу и сэкономили 530 рублей.	1). Вы КУПИЛИ книгу и потратили 530 рублей.
2). Вы всё равно потратили 530 рублей на что-то другое и ещё не нашли работу.	2). Используя информацию книги, Вы нашли работу, которую хотели получить.
3). Вы до сих пор не нашли работу и у Вас нет 530 рублей, да и с финансами не совсем хорошо.	3). Вы получили первую зарплату , у Вас есть деньги и Вы вернули потраченные на покупку книги 530 рублей.

Видеоролики, которые могут стать элементом вирусной рекламы

Как правило, основным средством привлечения покупателей в интернет магазины является контекстная, тизерная и баннерная рекламы. Но эти способы рекламы слишком дорогие. Особенно, когда в Вашей нише слишком много конкурентов. В этом случае стоимость клика вырастает в разы.

То есть перед нами встаёт задача, как привлекать потенциальных покупателей очень дёшево или совсем бесплатно. Думаете это невозможно? Ошибаетесь!

Способ есть он одновременно и простой, и сложный. Вы, наверное, слышали про вирусную рекламу, где информацию распространяют сами пользователи? А самым лучшим элементом вирусной рекламы выступают видеоролики, которые содержат интересные, смешные и сенсационные материалы.

Где брать такие видеоролики?

Самый простой способ найти такие видеоролики — это покупать их у пользователей. Сюжеты могут быть самые разнообразные. Отлично работают видеоролики с различными ужимками животных, особенно кошек, котят и щенков.

Можете снимать сами или купить их у других пользователей, или у своих знакомых и друзей. Думаю, у кого-то найдутся котята, которых можно снять на видео. Но если у кого то есть котята, то у их хозяев уже есть много забавных видеороликов с их ужимками, которые они могут отдать Вам и которые они не выкладывали на видео хостинги.

1. Последнее предложение важное, так как покупаемые Вами видеоролики не должны быть залиты на видео хостинги, чтобы Вы первые их туда закатали.
2. Можете разместить объявления о том, что покупаете видеоролики. Но помните, что их длительность не должна быть больше 3-5 минут. А после получения видеоролика обязательно отредактируйте его с целью установить в нижнем правом углу адрес Вашего сайта. Сделать это можно в программе CamtasiaStudio.
3. Так же очень хорошо работают видеоролики с лёгкой эротикой. Ну к примеру, одна компания наняла бразильскую фотомодел, которой предложили прорекламить их нижнее бельё, надев его и прогулявшись в нём по улицам города. Что было успешно реализовано. Но в дополнении к этому на груди и спине модели была сделана яркая надпись названия фирмы и адрес их интернет магазина.

А теперь представьте, какое количество людей увидели эту красоту (бельё было очень красивое и подчёркивающее красоту и форму фигуры модели) и сняли на свои мобильники и в последующем выложили эти видео на видео хостинги?

В течение нескольких дней с этих видео в интернет магазин белья зашло столько человек, многие из которых сделали покупки, что у организаторов такой акции просто не хватило товаров на всех.

- Ещё одна хорошая идея для видеороликов — это найти человека, умеющего хорошо рассказывать анекдоты и записать несколько видеороликов в его исполнении.
- Удастся найти карточного шулера, в арсенале которого есть несколько эффектных карточных фокусов, и который готов наглядно показать, как их делать, то же хорошая тема для видео. Запишите сначала сами фокусы, а затем, видео, как он их делает.
- Эти видео заинтересуют многих людей, часть из которых могут стать Вашими покупателями. А работать они будут не один месяц.

В качестве примера, который хочу привести про видеоролики это история про человека, который показал, как получать от сетевого фильтра электроэнергию.

Вот, что он сделал. Он записал на видео всё это действие, а именно взял сетевой фильтр (удлинитель с несколькими гнездами), в одно гнездо воткнул вилку от этого же удлинителя, в другое гнездо вставил проводки от пьезо элемента, который вынул из обычной пьезо зажигалки, щёлкнул им несколько раз. Затем в третье гнездо воткнул вилку телевизора, в четвёртое вилку зарядника от телефона (поставил телефон заряжаться), в пятое гнездо воткнул вилку от фена и все эти приборы работают.

Представляете, как здорово! За несколько дней — это видеоролик просмотрело более 3 500 000 пользователей. А под видео он не забыл в описании к нему поставить ссылку на свой сайт и многие пользователи переходили по ней на сайт, владельца этого видеоролика.

Другой пользователь, наоборот записал видеоролик, в котором развенчал миф про бесплатное электричество, просто показав, как это делается. В общем он показал тот же опыт, а затем поднял удлинитель и показал, что в нижней его части сделано отверстие, через которое идёт провод, конец которого вставлен в розетку, ну и дырка в полу была, через которую провод идёт в розетку в другой комнате.

И этот пользователь, за несколько дней, получил более 700 000 просмотров своего видео. И у него тоже под проигрывателем с видеороликом, в описании к нему, стояла ссылка на его собственный сайт.

Список других наших услуг

Если у вас есть собственный интернет магазин, лендинг или веб сайт, то информация, которую мы опубликовали ниже, поможет вам больше зарабатывать от всех способов монетизации.

Услуги по увеличению поведенческих факторов на ваших сайтах (увеличим трафик **по указанным запросам** из поисковой выдачи, внутренние переходы и время нахождения на сайте в целом), **усилим ваши seo ссылки**, размещенные на сторонних сайтах переходами, **увеличим доход от контекстной и тизерной рекламы и баннеров.**

Все эти услуги и многие другие, вы можете заказать у нас или запустить один или несколько этих процессов самостоятельно, раскручивая свои и клиентские сайты.

Подробности, как это сделать, читайте на этой странице

<http://zennobot-shop.ru/uslugi/>

Наш магазин шаблонов Zennoposter, где вы можете купить любой из них для своих целей и зарабатывая, оказывая услуги клиентским сайтам

<http://zennobot-shop.ru/category/magazin-shablonov/>

© 2017 Шаблоны Zennoposter

<http://zennobot-shop.ru/uslugi/>

В этой инструкции, использованы личные материалы автора (в том числе и шаблоны, которые мы продаем) и несколько материалов с других интернет сайтов.