

# Бизнес пакет № 1: ВЫГОДНЫЙ

## Как бесплатно увеличить продажи в интернет магазине

Вся схема этого способа заключается в том, что вам нужно будет записать короткое видео, в котором показать каждый товар, который продается в вашем интернет магазине, со всех сторон и в процессе демонстрации, рассказать всю необходимую информацию о нем.

Длительность каждого видео ролика не должна превышать 1 -1,5 минуты. Этого времени, будет достаточно для того, чтобы показать каждый товар со всех сторон и рассказать всю самую необходимую информацию о каждом товаре.

Дальше каждое видео, нужно размещать в ваших каналах на YouTube, Рутуб и в постах своей группы ВКонтакте.

Размещая каждое видео на YouTube и рутуб, заголовок видео должен быть в виде названия товара, про которое записано видео и в обязательном порядке к каждому видео сделайте описание не менее 500 -1000 символов, в котором 2-3 раза должно присутствовать название товара, который показываете в видео в прямом вхождении и склоняя его.

В обязательном порядке в первой или второй строчках описания каждого видео, указывайте url ссылку на страницу с товаром про который записали видеоролик. Ссылка нужна, чтобы посетители могли переходить по ссылке на страницу с товаром в вашем интернет магазине. Дополнительно, в описании каждого видео, указывайте ссылки на 2-3 любых других ваших видео с обзором других товаров.

На каждое видео, покупайте начальный трафик с помощью способа, который мы показали в видеоролике нашего Подарка. Это нужно, чтобы получить первые просмотры, что поможет попадать видеороликам в рекомендованные и получить еще больше трафика.

В итоге, с каждого видеоролика, вы станете получать переходы пользователей на страницы с вашими товарами и часть из этих пользователей, будут что-то покупать в вашем интернет магазине.

Таким образом, чем больше таких видеороликов станете размещать в ваших каналах на YouTube, Рутуб и в постах своей группы ВКонтакте, тем больше посетителей будут переходить по ссылкам, которые вы станете указывать в описании каждого видео, тем больше продаж станете получать.

## Что делать если товаров мало или 1 товар

Если в вашем интернет магазине небольшой товарный ассортимент, то вам необходимо найти множество тем для записи таких короткометражных видео. Проведите «мозговой штурм» и подумайте какие темы, могут интересовать ваших потенциальных покупателей. Затем составьте план тем для записи видео, приступив к их записи и публикации в ваших каналах на YouTube, Рутуб и в постах группы ВКонтакте.

В качестве примера таких видео, можно записывать видео с краткими рассказами, как ухаживать за каждым товаром, которые продаются в вашем онлайн-магазине, как стирать, чистить, подготовить к хранению после завершения сезона и т.д., вариантов можно придумать большое кол-во, проявите фантазию и обязательно придумаете множество тем для записи короткометражных видео.

## Дополнительная информация по созданию большого кол-ва видео

Этот вопрос решается следующим образом:

1. Зарегистрируйте новые каналы на YouTube, Рутуб и аккаунт с группой в ВКонтакте (по 2-3 канала на каждом видео хостинге и в ВКонтакте). Для этого потребуется купить новые sim карты на которые зарегистрировать новые аккаунты. регистрировать в новых аккаунтах лучше с других компьютеров, хотя можно и с одного.
2. Дальше зарегистрируйте **на этом сервисе** по созданию видеороликов.
3. Затем, заходите в Партнерскую программу в этом сервисе <https://supa.ru/api>
4. Создаете рекламный (продающий) текст для товара или услуги, подбираете тематические изображения и в этом сервисе генерируете видеоролик. Дальше на этом сервисе в разделе API (раздел находится в подвале сайта, перейдите в него и прочитайте что для этого нужно сделать), вы можете сгенерировать из готового шаблона видео десятки и сотни видеороликов об этом товаре. Только потребуется подобрать другие изображения и придумать другие рекламные тексты.
5. Таким образом для каждого товара или услуги, вы можете создавать большое кол-во видеороликов, каждый из которых, будет привлекать посетителей на ваш сайт с помощью ссылки которую нужно обязательно оставить в кратком описании к каждому видео (описания можно делать одни и те же).
6. И как вы понимаете, даже если у вас 1 товар или услуга, с помощью данного сервиса вы можете генерировать сотни видеороликов. И если с каждого видеоролика на ваш сайт будут хотя бы 1 раз в день, неделю переходить по 3-5 посетителей, учитывая то, что видео будете размещать на YouTube, Рутубе и в постах ВКонтакте, то посещаемость в месяц будет более чем приличная. В результате этих работ, вы можете бесплатно получать вполне неплохой трафик на свой интернет магазин. А если захотите (и так и нужно делать), то, с учетом того, что данный процесс вы можете масштабировать созданием других базовых видео с другим шаблоном (сценарием), а затем, клонировать каждое базовое видео сотни раз подряд.

7. Только названия видео на youtube.com, Рутубе и ВКонтакте должны быть в виде названия вашего товара, которое можно склонять и использовать с дополнительными словами.
8. Общий принцип работы с API по генерации десятков, сотен и тысяч видео — [вот тут](#).

## Задачи, которые можно решить с помощью SUPA API

- Создание сотен/тысяч видеороликов по одному шаблону, но с разными текстами и изображениями.
- Пример: видеоролики для всех товаров магазина, сделанные на основе продуктового фида или excel-файла со списком товаров
- Регулярная публикация видеороликов будет способствовать постоянному росту трафика.

## Подарок

### Инструкция: Как вывести видео в ТОП на youtube

Ссылка на видео: <https://youtu.be/axbmaouOH1Y>

Процесс предельно простой. Смотрите видео и повторяйте то, что увидите применительно к своим видеороликам.

И помните, пока вы думаете, другие давно используют этот способ и бесплатно получают переходы с видео потенциальных клиентов на свои сайты.

## Бесплатный способ увеличить посещаемость сайта и продажи

Способ, с помощью которого, мы предлагаем вам привлекать на ваш сайт посетителей — это канал Дзен, с которого вы станете получать переходы посетителей на ваш сайт каждый день.

Все что вам понадобится для запуска этой схемы это создать канал в Дзен, оформить его (придумать название, описание, добавив ссылку на ваш сайт, магазин, лендинг) и каждый день публиковать по 1-2 статьи. Можете чередовать публикации статей с добавлением видео и созданием коротких постов.

Весь публикуемый контент должен быть (желательно) на 1 тему и как правило, на тему вашего сайта, интернет магазина или близкой ей. То есть читатели, которым будет интересен ваш контент должны еще и заинтересоваться контентом вашего основного сайта или товарами интернет магазина.

Если с помощью канала Дзен вам нужно привлекать целевую аудиторию на интернет магазин, то нужно придумать тему для публикуемых статей в вашем Дзен канале.

## Небольшое отступление для скептиков

Если вы думаете, что этот способ вам не подходит, то ошибаетесь, так как именно эта схема, поможет вам привлекать в том числе и целевых покупателей на ваши товары и услуги. А для успеха этого мероприятия, вам нужно правильно подобрать тему, которая будет интересна вашим потенциальным покупателям и заказчикам.

Например, целевой аудитории интернет магазина по продаже саженцев садовых роз, будут интересны статьи канала Дзен, в которых рассказывается о том, как ухаживать за садовыми розами, как подготовить их к зиме, как размножать розы, прививать и т.д. И если в этих статьях размещать ссылки на сайт или интернет магазин, который ведет такой канал в Дзен, то читателей таких статей, обязательно заинтересует продукция интернет магазина.

Все что нужно сделать владельцу интернет магазина — это создать свой Дзен канал, оформить его и начать каждый день публиковать на нем статьи. а если хотите быстрее добиться успеха (посетителей), то публикуйте по 2 статьи каждый день. Главное правильно подберите тему, которая может заинтересовать потенциальных покупателей товаров вашего интернет магазина или сайта.

## Инструкция как вести канал в Дзен

Дальше, нужно каждый день писать и публиковать на вашем Дзен канале по 1-2 статьи, которые должны содержать информацию по 1 направлению (на 1 тему), а количество символов в каждой должно быть от 2500 до 5000 символов, можно больше. Но лучше уложиться в указанные пределы, сделав статью содержащую самую ценную и интересную информацию без «воды». Читателям интересна конкретика, а не пустая болтовня.

В обязательном порядке в каждую статью добавляйте по 1-3 изображения, которые должны быть красочными и интересными, а поможет вам создавать красивые изображения и такие же видеоролики, [вот этот сервис \(нажмите, чтобы перейти\)](https://vs-bumerang.ru).

Обязательно ознакомьтесь с правилами и требованиями к контенту, чтобы не быть заблокированным. А как нужно вести канал Дзен, вы найдете в справке Яндекса <https://yandex.ru/support/zen/requirements/rules.html>.

## Важные правила

Контент всех статей должен быть уникален на все 100%.

Все публикуемые статьи, сохраняйте в отдельный файл на свой компьютер. Это нужно для того, что если вдруг и по каким-то причинам, Дзен закроется, то вы всегда сможете эти же статьи (которые после закрытия канала, через несколько дней, снова станут уникальными), опубликовать в другом месте, например, в группе ВКонтакте. Конечно такого не будет. Дзен никуда не пропадет, а если его кто-то и купит, то он просто поменяет владельца, а все каналы и контент на них останутся. Но, как говорится, лучше подстраховаться, я делаю именно так, сохраняя все опубликованные в Дзен статьи в отдельном файле на моем компьютере.

## Как писать статьи

Статьи вы можете писать сами и/или заказывать [на этой бирже](#) по которой сразу поясню, что не нужно обращаться на высокие цены за 1000 символов, которые предлагают Исполнители. Если вы разместите заказ на написание статьи с кол-вом символов от 5000 до 7000 и по цене в 160 руб., то найдутся Исполнители, которые напишут вам статьи по такой цене и с таким кол-вом символов по вашему заданию.

Первым делом вам нужно составить приблизительные названия статей, в кол-ве 30-50 штук и начать их писать и публиковать в вашем Дзен канале. Тему для статей вы можете найти следующим образом: придумайте тему для вашего Дзен канала, задайте ее в интернете и просмотрите несколько открывшихся на этот запрос сайтов, и вы обязательно найдете сайт, на котором публикуются статьи на вашу тему, названия которых можно использовать и для статей вашего канала Дзен.

Писать статьи самостоятельно не сложно, и они пишутся следующим образом: на других сайта прочитайте 2-3 статьи на тему, на которую решили написать очередную статью на свой Дзен канал и в своей статье, напишите все самое важное, интересное и ценное из того, о чем прочитали на других сайта. таким образом, ваша статья получится более информативной, полезной и интересной. Красиво оформите статью, добавив в нее 1-3 изображения по теме статьи, добавляйте подзаголовки, разделяйте текст на абзацы, используйте нумерованные и маркированные списки, цитаты, выделяйте отдельные участки текста жирным.

И в обязательном порядке в каждую статью вставляйте ссылки на любые уже опубликованные статьи вашего канала и 1 ссылку на любую статью вашего сайта.

Здесь важна регулярность и через некоторое время (от 1 до 2 месяцев, может быть раньше или позже, главная регулярность публикации уникальных статей. И никаких некачественных рерайтов, нельзя просто взять любую статью с другого сайта и ортрерайтить ее для придания уникальности. Так делать нельзя. Как правильно писать статьи на вашем Дзен канале, я написал выше.

В итоге, через некоторое время, на ваши статьи будут переходить посетители и по ссылкам в них, переходить на статьи вашего сайта. Чем больше статей, тем больше переходов.

Теперь еще одно важное замечание, в каждой статье пишите заголовок по теме статьи, но заголовок должен быть коротким и с привлекательным текстом. Такие заголовки будут более заметны и привлекать внимание, на такие заголовки будут больше кликать, переходя на статьи и с них, по ссылкам, на статьи на вашем сайте. Только никакого кликбейта (прочитайте в интернете, что это такое). В завершении, поясню, что на написание (придумывание) привлекательных заголовков многие успешные владельцы каналов Дзен, тратят иногда больше времени, чем на написание самой статьи.

## От чего зависит успех этой простой схемы привлечения посетителей

1. От качественно и интересно написанных статей.
2. От уникальности текста статей.
3. От оформления статей (красиво оформленные статьи удобно читать и дочитывать до конца)
4. От привлекательных заголовков названия статей
5. От регулярности публикации статей

В завершении списка скажу, что если вы станете публиковать каждый день более чем 1-2 статьи, например, по 3 статьи каждый день, то трафик на статьи вашего сайта и заработок от вашего канала получите значительно быстрее и в больших объемах. Почитайте в интернете на какие темы лучше создавать канал в Дзен, выберите больше всего подходящую тему для вас и приступайте к работе.

Каждый день на это вам придется тратить не более 1-2 часов, можно 1 час утром и 1 час вечером. Знайте, что для многих людей ведение Дзен каналов — это основной и немалый источник дохода. У вас он будет двойной: трафик на сайт и конверсионные действия на нем переходящих в вашего Дзен канала пользователей и пассивный заработок на монетизации канала.

## Масштабирование

Если решите масштабироваться, то можете создать новые каналы в Дзен и развивать их так же, как и ваш первый канал. Или можете купить на бирже Телдери. Перейдите на нее и там, вы можете купить в том числе и каналы Дзен,

которые уже наполняются статьями и имеют подписчиков. Главное покупайте канал, содержание статей на котором, подходит под необходимую вам тематику.

## Дополнительный доход

В качестве дополнительного дохода, после того как у вас будет более 100 подписчиков, вам подключат программу монетизации канала по условиям которой, в статьях вашего Дзен канала, Яндекс будет показывать рекламные объявления, и вы станете получать доход от каждого клика по этим объявлениям и помимо привлечения трафика на свой сайт, станете еще и зарабатывать.

А быстро набрать 100 и более подписчиков, вам поможет [вот этот сервис](#).

Вот, пожалуй, и все, что я вам хотел рассказать на тему как увеличить посещаемость сайта бесплатно. Ну а в подтверждении моих слов, скажу, что многие из тех, кто занимается арбитражем трафика с успехом используют этот способ привлекать целевую аудиторию на товары и услуги, которые они рекламируют за вознаграждение.

Второй способ подразумевает публикацию статей в вашей группе (именно в группе) в соц. сети ВКонтакте.

## Как всегда гарантированно зарабатывать на банковских офферах

**Пошаговый процесс организации рекламы банковских офферов (ваших партнерских ссылок)**

Финансовых партнерок большое кол-во, но самая лучшая это [leads.su](#).

### Что нужно сделать, чтобы зарабатывать на банковских офферах

1. Регистрируетесь в одной или в 2-3 финансовых партнерках (этой <https://leads.su>, вам вполне хватит).
2. Выбираете банковские продукты, которые будете рекламировать (выбирайте кредиты, банковские карты и займы).
3. Получаете свои уникальные партнерские ссылки и начинаете их рекламировать с помощью рекламы Яндекс.Директ, подробную видео



инструкцию как настроить рекламу в Яндекс.Директ,

<https://vs-bumerang.ru/nastrojka-yandeks-direkt/>.

4. Все, кто перейдет по вашим партнерским ссылкам на сайт банка, подаст заявку на кредит, банковскую карту или займ и эта заявка будет одобрена, вы получите вознаграждение, которое заранее можете видеть перед выбором офферов.

## Самая важная часть инструкции

Ниже 4 способа как зарабатывать на банковских офферах, выбирайте любой способ, но четвертый способ самый выгодный и дает больше конверсий.

### СПОСОБ 1

Выбираете банковский оффер, получаете к нему партнерскую ссылку и рекламируете ее с помощью Яндекс.Директ. А чтобы рекламировать сразу несколько банковских офферов (кредитов, кредитных карт и займов), вам потребуется создать для рекламы каждого банковского оффера отдельную рекламную компанию.

### СПОСОБ 2

Пишите небольшую рекламную статью, в нее вставляете свои партнерские ссылки к большому кол-ву офферов и размещаете эту статью на своей страничке или группе ВКонтакте и закрепляете ее, чтобы этот пост всегда был на первом месте.

Дальше, начинаете рекламировать эту статью с помощью рекламы Яндекс.Директ или в VK. таким образом с рекламной компании посетители будут переходить на эту статью и смогут переходить по разным партнерским ссылкам на сайты банков и оставлять заявки на одном или сразу в нескольких банках. В этом случае, вероятность того, что где-то, да и одобряют отдельно взятому посетителю кредит, кредитную карту или займ, будет в разы выше.

### СПОСОБ 3

Так же для рекламы своих партнерских ссылок можете использовать наших чат-ботов. Вот страница нашего сайта <https://vs-bumerang.ru/chat-bot-dlya-biznesa/> где мы подробно рассказали про каждый из них и показали в видео как они работают.

### СПОСОБ 4

Рекламируете банковские офферы в финансовой витрине. Это наиболее подходящий вариант, т.к. имеет больше конверсий, потому что процесс рекламы всех видов кредитов, кредитных карт и займов с ее помощью, организован более профессионально, правильно, выгодно, удобно и красиво.



А для организации и запуска всего этого процесса вам понадобится сайт для бизнеса в интернете. Узнать как получить такой сайт вы можете на нашем лендинге <https://it.vs-bumerang.ru>. Иногда мы отключаем его, если слишком много заказов, тогда вот здесь <https://vs-bumerang.ru/sajt-dlya-zarabotka/>. Перейдите по одной из ссылок и узнайте подробно о сайте для бизнеса и как его получить, если решили использовать этот способ зарабатывать на банковских офферах.

Но повторю, что первые 3 способа, особенно 2 и 3, отлично подходят для заработка на банковских партнерах, но все-таки, 4-й вариант, наиболее предпочтительный и более конверсионный.

## Теперь о не менее важном

Теперь, чтобы вы знали, скажу, что основная сложность зарабатывать на банковских партнерских программах, заключается в том, что стоимость клика в рекламной сети Яндекс.Директ (и в других рекламных сетях), достаточно высокая, особенно, если показывать объявления в поиске. Это объясняется высокой прибыльностью данного способа заработка, огромного кол-ва рекламодателей, которые уже зарабатывают или только начинают заниматься этим суперприбыльным делом.

Поэтому, успех будет сопутствовать только тем, кто найдет способ рекламироваться в Яндекс.Директ, за небольшие деньги, бесплатно или почти бесплатно. «Такого не может быть», — скажут многие.

Может и еще как. И об этом, мы рассказываем ниже.

## Как рекламироваться в Яндекс.Директ и в VK дешевле на 30-70%, почти бесплатно или совсем без денег

Способ, о котором пойдет речь далее, позволит вам частично или полностью окупать рекламу в Яндекс.Директ, таргетированную в VK и другие виды рекламы.

## Как все рекламируются?

Основное кол-во рекламодателей, в качестве посадочной страницы, указывают Каталог своего интернет магазина, либо страницу Прайс листа, либо страницы описания услуг, либо какие-то другие посадочные страницы.

**Дальше процесс перехода пользователей на сайт рекламодателя, происходит следующим образом:**

1. Человек видит рекламное объявление.

2. Нажимает на него, переходит на посадочную страницу.
3. И как правило, большинство из них, по разным причинам, покидают сайт.
4. Деньги с вашего рекламного бюджета, в виде стоимости кликов (переходов), списаны и потрачены безвозвратно.

**Самые распространенные причины этого следующие:** посетители не готовы сейчас купить то, что вы рекламируете, большинство из них просто перешли по вашему объявлению, так как заинтересовал заголовок и текст объявления, другие хотят купить то что вы рекламируете, но не доверяют вам как продавцу (вдруг вы обманете их или предоставите после оплаты не то, что им нужно) и т.д.

То есть рекламные бюджеты расходуются, а от подавляющего кол-ва перешедших по объявлениям пользователей, не остается и следа.

## Что нужно сделать

- Нужно создать форму сбора подписчиков и авторассылку из 3-5 писем.
- С помощью формы подписки, вы станете собирать подписной лист из качественной аудитории, не переживая о стоимости покупаемого трафика. Часть подписчиков будут сразу покупать то что вы продаете, часть подписываться на вашу рассылку и некоторые из них, что-то купят в последующем. Но всем, кто перейдет на посадочную страницу с формой подписки и подпишется, в первом письме, вам нужно предложить купить что-либо (в основном это ценная информация по теме продаваемых вами товаров и услуг), стоимость которой нужно сделать от 100 до 300 рублей.
- А авторассылка из серии писем (например, из 3 писем), будет сама отправлять заранее подготовленные вами письма с интересной информацией (нужно будет придумать такую информацию) по теме продаваемых товаров или услуг. В последнем письме (или во всех) серии авторассылки, укажите ссылку на одну или несколько страниц вашего сайта (онлайн-магазина) с вашим основным предложением (проводимая Акция, большие скидки, распродажа и пр.). Но весь этот процесс нужно будет настроить более «тонко» и так, чтобы окупать рекламные затраты и даже зарабатывать, а как это сделать, читайте ниже.

**За счет этого вы реализуете сразу несколько стратегически важных целей:**

1. Собираете подписчиков, email которых остаются у вас, которым вы в любой момент, можете отправить какое-либо предложение о проводимых акциях. И часть из них будут покупать то, что вы рекламируете. А денег на их привлечение вы не будете тратить, ведь они (их email) уже в вашей базе.
2. Окупаете затраты на их привлечение.
3. Прогреваете аудиторию (подписчиков), которые пока не готовы купить или заказать то, что рекламируете и продаете.
4. Продаете ваши товары и услуги в последующих рассылках.

## Реализация этой схемы

Для реализации этой схемы, на своем сайте вам нужно создать страницу, на которой разместить форму сбора подписчиков. Сервисов для этого много, вот 2 из них <https://unisender.com> или <https://autoweboffice.com>.

Дальше, создаете на выбранном сервисе форму сбора подписчиков и авто рассылку (на каждом сервисе, особенно на втором, есть обучающие видео-инструкции как это сделать).

Форму сбора подписчиков, размещаете в отдельная статья своего сайта, а над ней и ниже, пишете короткий текст, в котором расскажите, что получит каждый подписчик после оформления подписки (напишите, что он получит бесплатную инструкцию на такую-то и такую-то тему которую создайте, собрав необходимую информацию в интернете, создав из нее единую инструкцию. Подумайте, какая информация может заинтересовать ваших потенциальных покупателей).

Здесь же, над формой подписки или под ней, вам нужно разместить ссылку на вашу основную посадочную страницу, на которой вы рекламируете ваш основной товар или услугу. **Это нужно сделать вот для чего:** посетители, которые будут переходить на страницу с формой подписки, будут видеть форму подписки, краткий текст рассказывающий какие выгоды получит каждый подписчик (скидку на рекламируемый товар, бесплатную информацию на тему рекламируемого товара или что то еще, придумайте, решение найдете), часть из этих пользователей, которые будут переходить на эту страницу, будут подписываться на вашу рассылку, заинтересовавшись теми полезностями и «плюшками», которые вы пообещаете каждому подписчику.

Другая часть посетителей, не захотят подписываться на вашу рассылку и будут покидать эту страницу и вот что бы этого не происходило, предложите таким пользователям **url ссылку на вашу основную посадочную страницу**, в которой рекламируете ваше основное предложение (товары или услуги) и на этой посадочной странице, разместите форму подписки с небольшим рекламным текстом, который рекламирует все те преимущества, которые получит каждый подписчик (это нужно, чтобы и здесь постараться получить email адреса посетителей, чтобы в последующем время от времени, предлагать им купить ваши товары или услуги по Акции). **Все то, о чем прочитали в этом абзаце, необходимо сделать в обязательном порядке!**

**Чтобы мотивировать пользователя подписаться, предложите ему что-то бесплатное, взамен за подписку**, например, скидку в размере от 3 до 5% на общий заказ, дополнительные скидки как первым покупателям на новинки и т.д. **Так же это могут быть:** текстовая инструкция с какой-то ценной информацией по теме рекламируемых товаров или услуг (это хорошо мотивирует подписываться в рассылку). Не нужно ее делать объемной, пусть немного, главное, чтобы информация была интересной. Подумайте, что это может быть и сделайте из этой информации текстовую инструкцию или видео-инструкцию. Подумайте, идеи такой бесплатности найдете. Можете ничего не предлагать, но если предложить получить что-то бесплатное после оформления подписки (взамен за оставление email адреса), то увеличите конверсию подписчиков в разы. Так же, не забудьте под формой подписки указать, что в любой момент можно отписаться от рассылки и эта опция (ссылка отписки) будет автоматически

показываться в каждом вашем письме рассылки (опция от сервиса рассылки, автоматически показывается в каждом письме рассылки).

**Дополнительно**, создайте еще одну текстовую (в pdf формате) или в видео формате инструкцию с интересной информацией, которую будете продавать каждому новому подписчику за небольшую стоимость. Этот недорогой продукт называется: \*ОТО (one time offer) – одноразовое предложение после подписки. Именно этот продукт (в том числе), будет окупать все или какую-то часть затрат на рекламу. Его стоимость не должна превышать 50 — 300 руб.

Адрес страницы подписки на рассылку, указывайте в качестве посадочной страницы в объявлениях, чтобы при клике на нее, пользователи переходили на страницу с формой подписки, оформляли подписку. Ниже под формой подписки, укажите ссылку на (основную посадочную страницу, на Каталог товаров или услуг) для того, чтобы те посетители, которые не захотят подписываться на рассылку, могли бы перейти на страницу с вашим основным предложением (с вашими товарами или услугами).

После оформления подписки, каждому подписчику придет письмо со ссылкой на страницу вашего сайта, которую вам дополнительно нужно создать на своем сайте. Перейдя на нее, каждый подписчик скачает или прочитает ту бесплатную информацию, которую вы ему предложили взамен за подписку.

И на этой же странице ниже, предложите купить за 50 — 300 руб. другую вашу текстовую или видео инструкцию с другой особо ценной, нужной и интересной информацией, в которой вы рассказали о том то и том то (помните чуть выше, я вам об этом говорил). Напишите, что конкретно получит каждый подписчик, купив ваш недорогой товар (текстовую или видео инструкцию/информацию), какую информацию он узнает и какие проблемы подписчика эта информация поможет решить. К составлению именно этой информации отнеситесь с особым усердием.

Главное в этом деле, платная информация с недорогой ценой, которую сделайте в виде текстовых или в виде видео-инструкций — она должна быть по теме продаваемых вами основных товаров и услуг и быть очень интересной (и первая инструкция в том числе, которую подписчики будут получать бесплатно после оформления подписки и вторая, которую вы предложите им купить недорого за 50 — 300 рублей). А чтобы ваш недорогой платный продукт покупали охотно, напишите привлекательный продающий рекламный текст, рекламирующий ваш недорогой платный продукт.

А еще, на странице с вашим платным и недорогим продуктом (информацией), укажите ссылку на другую страницу вашего сайта, на которой предложите (Допродажу), купить еще 2 ваших курса (текстовую или видео инструкции), по единой и очень недорогой цене, ну, например, за 190 руб. **Обязательно прочитайте ниже, как это делаем мы и вам станет более понятен весь этот процесс.**

Процесс продажи и получения платной и недорогой инструкции можно организовать разными способами. Можно предложить подписчикам купить ваш

платный продукт написав вам на E-mail, получить от вас данные карты для оплаты, после этого, вы отправите покупателю файл с платной инструкцией (книгой, видео-инструкцией). Можете организовать процесс оплаты и получения товара через сервис партнерских программ <https://glopart.ru> или на <https://justclick.ru>. Кстати второй сервис, позволит организовать подписку на рассылку, автоворонку и процесс покупки (оплаты) и получения вашего товара.

**После оформления подписок эти пользователи, которые будут переходить с ваших объявлений на ваш сайт, интернет магазин или лендинг для вас не будут потеряны**, их email будут в вашей базе на сервисе рассылок <https://unisender.com> или на другом, который выберете для этих целей и вы можете в любой момент отправлять на эти E-mail письма с предложениями о скидках, распродажах и других Акциях, которые проводите на своем сайте, интернет магазине, лендинге.

**\*ПОЯСНЕНИЕ:** ОТО (one time offer) – Одноразовое предложение после подписки. Элемент, который отвечает за окупаемость рекламы. Это такой товар, который покупается импульсно, на эмоциях и он очень ценный, очень недорогой и очень ограниченный по времени.

В приходящем трафике всегда будет небольшой процент тех, кто готов купить что-то недорогое сразу. Это поможет увеличить средний чек и окупаемость.

### **Рекомендации по ОТО:**

- Продавайте готовые решения, конкретные инструменты
- Набор шаблонов, чек-листов, скрипты, примеры и способы выполнения и решения той или иной задачи
- Дайте быстрое решение маленькой, но очень важной задачи для вашей аудитории
- Важно: ОТО не должно конкурировать с вашим основным товаром (товарами и услугами), а лишь дополнять их.

В результате запуска этой схемы, ваши рекламные расходы будут компенсироваться продажами недорогих курсов, которые станут покупать часть подписчиков. Таким образом, ваш рекламный бюджет частично или полностью, будет пополняться за счет продаж недорогих курсов. Таким образом, вы сможете увеличить размер рекламного бюджета, кол-во кликов. приток новых подписчиков. заказов и продаж ваших основных товаров и услуг.

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ МАТЕРИАЛА**

Независимо от того, что вы продаете и рекламируете, всегда можно найти немного ценной информации, которую можно продавать в pdf или в Word формате, можно сделать ее в виде видео. Лучше в pdf так как там можно указать url ссылки на разные статьи своего сайта, онлайн магазина, лендинга.

То есть эта информация по теме продаваемого продукта, которая состоит из интересных и ценных знаний. Например, оконная компания, может сделать инструкцию как ухаживать за окнами, чтобы они прослужили в 2-3 раза дольше.

Юристы могут сделать инструкцию с бесплатной информацией. Например, собрать 20-30 частых вопросов клиентов о ЖКХ, пенсиях, избавления от кредитов и т.д. и дать исчерпывающие ответы на каждый вопрос.

Любой интернет магазин, может составить инструкцию как правильно выбрать товар, на что обратить внимание при покупке, написать причины, по которым покупатель может вернуть товар, дать список правил, когда покупать товары с большими скидками и т.д.

То есть любой бизнес может составить небольшую текстовую или видео-инструкцию с ценной информацией по теме своего бизнеса, которая может быть интересной потенциальным покупателям и заказчикам и продавать ее всем подписчикам за небольшие деньги, не дороже 150 — 300 руб.

## Ценность автоворонок и базы подписчиков

**В долгосрочной перспективе база подписчиков это готовая аудитория, на привлечение которой не нужно тратить деньги, а еще это:**

1. многократные повторные покупки
2. снижение зависимости от рекламы
3. Даже если подписчики, которые через вашу автоворонку попали в вашу базу сиюминутно ничего не купят, то в другой раз (в любое время) вы можете продать им то что продаете.

**Как это осуществляется:**

- через регулярные письма с анонсами новых продуктов
- через приглашения на новые вебинары и мастер-классы

На своей базе подписчиков, вы получите возможность получать прибыль даже в любое время и без затрат на рекламу. Достаточно будет отправить письмо с Анонсом того что продаете и пообещать скидку, ограниченную по времени.

И вот эта главное преимущество автоворонок продаж.

## Вот как это делаем мы

**Мы продаем наш основной продукт:** Видео-уроки по настройке Яндекс Директ своими силами.



После подписки на нашу рассылку, предлагаем подписчикам **Бесплатную книгу в pdf формате:** «Секреты рекламы в Яндекс.директ». В ней содержится несколько абзацев интересной информации с несколькими секретами по настройке контекстной рекламы в Яндекс.директ.

**Пояснение:** Эту бесплатную книгу, каждый новый подписчик скачает сразу после оформления подписки (ему приходит письмо на указанный e-mail) со ссылкой на страницу нашего сайта, в которой располагается ссылка чтобы скачать обещанную за оформление подписки инструкцию и текст, рекламирующий другую нашу видео инструкцию на эту же тему, которую мы продаем по дешевой цене за 199 руб.

А всем, кто купит наш платный (недорогой) **видео курс по низкой цене**, мы предлагаем **Допродажу** по условиям которой, предлагаем дополнительно купить другие 2 наших видеокурса\*, которые продаем по единой цене (за оба) по цене 299 руб. Здесь же, мы указываем ссылку на другую страницу нашего сайта, в которой продаются эти 2 видео курса по недорогой цене (заранее создав и опубликовав их на нашем сайте.

Та часть посетителей, которых мы привлекаем с помощью рекламы, которые не готовы подписаться на нашу рассылку, по ссылке которая расположена над формой подписки, переходят на нашу основную посадочную страницу (на лендинг, на котором мы продаем курс по настройке Яндекс.Директ), где у нас продублирована эта форма подписки и ниже, под ней, расположен небольшой рекламный текст рекламирующий ОТО (наш недорогой курс по теме основного курса), чтобы дать возможность пользователям, которые и на основном лендинге не захотят подписываться на нашу рассылку, купить наш недорогой курс, который мы продаем за 299 рублей. А всем, кто его здесь купит, предлагаем еще и Допродажу в виде 2 других курсов по недорогой цене.

Весь этот процесс реализуется с помощью формы подписки и авторассылки, инструменты которых можно создать на сервисах рассылок, ссылки на которые я вам дал выше и здесь <https://autoweboffice.com>.

**\*ПОЯСНЕНИЕ: Автораспродажа и Допродажа**— очень сильная штука, которая поможет получить дополнительную монетизацию с входящего трафика СРАЗУ. Подойдет всем и особенно для тех, у кого уже есть какая-то линейка продуктов. Идея состоит в том, чтобы собрать комплект из нескольких инфопродуктов (это может быть любая информация, которую можно собрать для любого товара или услуги), объединить в комплект и предложить приобрести по самой выгодной и недорогой цене.

Данные продукты могут отлично дополнить мини-курс, и обычно подобная допродажа делается по тем, кто купил ОТО (вашу первую недорогую информацию). Главное правило интернет-маркетинга: покупающий человек продолжит покупать.

**Советы:**



- Возьмите 2-5 продуктов и сделайте из них комплект.
- Обязательно внедрите визуал, то есть 3d-коробку комплекта, но можно и без нее.
- Ограничьте распродажу по времени.
- Усиьте распродажу с помощью дополнительных бонусов.

## **Как выглядит путь клиента в нашей автоворонке:**

1. Посетитель подписывается на рассылку.
2. Сразу после подписки получает ОТО.
3. Если покупает недорогой продукт, то в процессе заказа ему предлагается купить 2 инструкции по единой и недорогой цене.
4. Дальше, отправляем 2 письма со ссылками на страницы нашего сайта, в которых знакомим подписчиков с интересной информацией по теме продаваемых видео уроков по настройке Яндекс Директ своими силами.
5. В заключительном письме автоворонки (в третьем письме) предлагаем перейти на страницу нашего сайта, в которой знакомим с еще 1 порцией бесплатной информацией по теме нашего основного продукта и в конце статьи, предлагаем купить наш основной товар: «Видео — инструкции по настройке Яндекс Директ своими силами».

Так как информацией нашей бесплатной инструкции (которую каждый подписчик получает взамен за подписку на нашу рассылку), ценной информацией в недорогих видео инструкциях и информацией из 3 рассылок, мы убедили подписчика в том, что мы даем ему интересную информацию по теме основного курса (так же они убеждаются в качестве того, что мы предлагаем, резко поднимается уровень доверия к нам), он понимает, что нам можно доверять, то он покупает наш основной видео курс по настройке Яндекс Директ своими силами.

Но главное, что Email этих подписчиков находятся в нашей базе и мы и дальше, будем продавать всем нашим подписчикам, которых с помощью рекламы регулярно набираем (тем, кто уже купил наш курс и тем, кто не купил), другие наши товары и услуги. И этих клиентов для продажи им наших новых курсов, нам не нужно привлекать, они уже в нашей базе. То есть на привлечение каждого подписчика, мы 1 раз потратили деньги.

## **Вывод**

Таким образом эта схема, позволяет за счет дешевых продуктов, которые предлагаются сразу всем подписчикам (помимо основного продукта), не только окупать затраты на рекламу, но даже еще и зарабатывать.

В результате запуска этой схемы, вы частично или полностью не тратите собственных денег на рекламу и получаете не только продажи и прибыль, но и постоянно наращиваете базу подписчиков, продавая им и последующем свои товары.

Такую схему рекламироваться бесплатно, можно использовать практически для любых товаров и услуг, независимо от того, какие товары и услуги вы рекламируете.

Главное хорошенько подумать, провести мозговой шторм и придумать какая информация может заинтересовать ваших потенциальных покупателей и заказчиков, собрать ее и продавать за 50 — 300 руб. (одноразовое предложение после подписки, по недорогой стоимости по теме основного предложения, которое полностью или частично, окупает вложения в рекламу).

Эти деньги будут либо полностью окупать все ваши рекламные расходы, либо окупать большую часть рекламных расходов. Но процент окупаемости зависит от того, насколько грамотно и привлекательно вы напишите продающий текст, который будет рекламировать ваш дешевый продукт (информацию).

## Что здесь главное?

Главное, нужно правильно описать то, что содержится в ваших платных текстовых и видео инструкциях (написать продающие тексты, рекламирующие это), чтобы заинтересовать подписчиков купить то что вы продаете недорого.

При этом, мы еще не рекламируем и не продаем наш главный товар: «Видео-уроки по настройке Яндекс Директ своими силами», мы всего лишь, получили E-mail подписчиков. чтобы потом подготовить их в покупке основного продукта и недорогими инструкциями не только окупили затраты в контекстную рекламу, но еще и заработали на этом.

## ПРИМЕР ТЕКСТА ДЛЯ ДОПРОДАЖ

### **Внимание: Данное предложение вы видите только 1 раз**

Первая часть мини курса придет к вам на почту в течении нескольких минут (если его нет, проверьте папку СПАМ). А пока я хочу предложить вам кое-что особенно ценное ...

Прямо сейчас в течении 30 минут, для вас действует специальное предложение, которое поможет вам .... написать что ...

Это предложение действует только 1 раз и только для новых подписчиков.

Напишите название курса, описание информации в нем, дать ссылку на страницу где он продается по реальной стоимости и ссылку на страницу, где его можно купить за 300 рублей.

# Как рекламироваться в Яндекс.Директ и в VK дешевле на 30-70%, почти бесплатно или совсем без денег

Способ, о котором пойдет речь далее, позволит вам частично или полностью окупать рекламу в Яндекс.Директ, таргетированную в VK и другие виды рекламы.

## Как все рекламируются?

Основное кол-во рекламодателей, в качестве посадочной страницы, указывают Каталог своего интернет магазина, либо страницу Прайс листа, либо страницы описания услуг, либо какие-то другие посадочные страницы.

**Дальше процесс перехода пользователей на сайт рекламодателя, происходит следующим образом:**

1. Человек видит рекламное объявление.
2. Нажимает на него, переходит на посадочную страницу.
3. И как правило, большинство из них, по разным причинам, покидают сайт.
4. Деньги с вашего рекламного бюджета, в виде стоимости кликов (переходов), списаны и потрачены безвозвратно.

**Самые распространенные причины этого следующие:** посетители не готовы сейчас купить то, что вы рекламируете, большинство из них просто перешли по вашему объявлению, так как заинтересовал заголовок и текст объявления, другие хотят купить то что вы рекламируете, но не доверяют вам как продавцу (вдруг вы обманете их или предоставите после оплаты не то, что им нужно) и т.д.

То есть рекламные бюджеты расходуются, а от подавляющего кол-ва перешедших по объявлениям пользователей, не остается и следа.

## Что нужно сделать

- Нужно создать форму сбора подписчиков и авторассылку из 3-5 писем.
- С помощью формы подписки, вы станете собирать подписной лист из качественной аудитории, не переживая о стоимости покупаемого трафика. Часть подписчиков будут сразу покупать то что вы продаете, часть подписываться на вашу рассылку и некоторые из них, что то купят в последующем. Но всем кто перейдет на посадочную страницу с формой подписки и подпишется, в первом письме, вам нужно предложить купить что

либо (в основном это ценная информация по теме продаваемых вами товаров и услуг), стоимость которой нужно сделать от 100 до 300 рублей.

- А авторассылка из серии писем (например, из 3 писем), будет сама отправлять заранее подготовленные вами письма с интересной информацией (нужно будет придумать такую информацию) по теме продаваемых товаров или услуг. В последнем письме (или во всех) серии авторассылки, укажите ссылка на одну или несколько страниц вашего сайта (онлайн-магазина) с вашим основным предложением (проводимая Акция, большие скидки, распродажа и пр.). Но весь этот процесс нужно будет настроить более «тонко» и так, чтобы окупать рекламные затраты и даже зарабатывать, а как это сделать, читайте ниже.

## За счет этого вы реализуете сразу несколько стратегически важных целей:

1. Собираете подписчиков, email которых остаются у вас, которым вы в любой момент, можете отправить какое-либо предложение о проводимых акциях. И часть из них будут покупать то, что вы рекламируете. А денег на их привлечение вы не будете тратить, ведь они (их email) уже в вашей базе.
2. Окупаете затраты на их привлечение.
3. Прогреваете аудиторию (подписчиков), которые пока не готовы купить или заказать то, что рекламируете и продаете.
4. Продаете ваши товары и услуги в последующих рассылках.

## Реализация этой схемы

Для реализации этой схемы, на своем сайте вам нужно создать страницу, на которой разместить форму сбора подписчиков. Сервисов для этого много, вот 2 из них <https://unisender.com> или <https://autoweboffice.com>.

Дальше, создаете на выбранном сервисе форму сбора подписчиков и авторассылку (на каждом сервисе, особенно на втором, есть обучающие видео-инструкции как это сделать).

Форму сбора подписчиков, размещаете в отдельной статье своего сайта, а над ней и ниже, пишете короткий текст, в котором расскажите, что получит каждый подписчик после оформления подписки (напишите что он получит бесплатную инструкцию на такую то и такую то тему которую создайте, собрав необходимую информацию в интернете, создав из нее единую инструкцию. Подумайте, какая информация может заинтересовать ваших потенциальных покупателей).

Здесь же, над формой подписки или под ней, вам нужно разместить ссылку на вашу основную посадочную страницу, на которой вы рекламируете ваш основной товар или услугу. **Это нужно сделать вот для чего:** посетители, которые будут переходить на страницу с формой подписки, будут видеть форму подписки, краткий текст рассказывающий какие выгоды получит каждый подписчик (скидку на рекламируемый товар, бесплатную информацию на тему рекламируемого товара или что то еще, придумайте, решение найдете), часть из этих пользователей, которые будут переходить на эту страницу, будут подписываться

на вашу рассылку, заинтересовавшись теми полезностями и «плюшками», которые вы пообещаете каждому подписчику.

Другая часть посетителей, не захотят подписываться на вашу рассылку и будут покидать эту страницу и вот что бы этого не происходило, предложите таким пользователям **url ссылку на вашу основную посадочную страницу**, в которой рекламируете ваше основное предложение (товары или услуги) и на этой посадочной странице, разместите форму подписки с небольшим рекламным текстом, который рекламирует все те преимущества, которые получит каждый подписчик (это нужно, чтобы и здесь постараться получить email адреса посетителей, чтобы в последующем время от времени, предлагать им купить ваши товары или услуги по Акции). **Все то, о чем прочитали в этом абзаце, необходимо сделать в обязательном порядке!**

**Чтобы мотивировать пользователя подписаться, предложите ему что-то бесплатное, взамен за подписку**, например, скидку в размере от 3 до 5% на общий заказ, дополнительные скидки как первым покупателям на новинки и т.д.

**Так же это могут быть:** текстовая инструкция с какой-то ценной информацией по теме рекламируемых товаров или услуг (это хорошо мотивирует подписываться в рассылку). Не нужно ее делать объемной, пусть немного, главное, чтобы информация была интересной.

Подумайте, что это может быть и сделайте из этой информации текстовую инструкцию или видео-инструкцию. Подумайте, идеи такой бесплатности найдете. Можете ничего не предлагать, но если предложить получить что-то бесплатное после оформления подписки (взамен за оставление email адреса), то увеличите конверсию подписчиков в разы.

Так же, не забудьте под формой подписки указать, что в любой момент можно отписаться от рассылки и эта опция (ссылка отписки) будет автоматически показываться в каждом вашем письме рассылки (опция от сервиса рассылки, автоматически показывается в каждом письме рассылки).

**Дополнительно**, создайте еще одну текстовую (в pdf формате) или в видео формате инструкцию с интересной информацией, которую будете продавать каждому новому подписчику за небольшую стоимость. Этот недорогой продукт называется: **\*ОТО (one time offer)** – одноразовое предложение после подписки. Именно этот продукт (в том числе), будет окупать все или какую-то часть затрат на рекламу. Его стоимость не должна превышать 50 — 300 руб.

Адрес страницы подписки на рассылку, указывайте в качестве посадочной страницы в объявлениях, чтобы при клике на нее, пользователи переходили на страницу с формой подписки, оформляли подписку. Ниже под формой подписки, укажите ссылку на (основную посадочную страницу, на Каталог товаров или услуг) для того, чтобы те посетители, которые не захотят подписываться на рассылку, могли бы перейти на страницу с вашим основным предложением (с вашими товарами или услугами).

После оформления подписки, каждому подписчику придет письмо со ссылкой на страницу вашего сайта, которую вам дополнительно нужно создать на своем сайте. Перейдя на нее, каждый подписчик скачает или прочитает ту бесплатную информацию, которую вы ему предложили взамен за подписку.

И на этой же странице ниже, предложите купить за 50 — 300 руб. другую вашу текстовую или видео инструкцию с другой особо ценной, нужной и интересной информацией, в которой вы рассказали о том то и том то (помните чуть выше, я вам об этом говорил). Напишите, что конкретно получит каждый подписчик, купив ваш недорогой товар (текстовую или видео инструкцию/информацию), какую информацию он узнает и какие проблемы подписчика эта информация поможет решить. К составлению именно этой информации отнеситесь с особым усердием.

Главное в этом деле, платная информация с недорогой ценой, которую сделайте в виде текстовых или в виде видео-инструкций — она должна быть по теме продаваемых вами основных товаров и услуг и быть очень интересной (и первая инструкция в том числе, которую подписчики будут получать бесплатно после оформления подписки и вторая, которую вы предложите им купить недорого за 50 — 300 рублей). А чтобы ваш недорогой платный продукт покупали охотно, напишите привлекательный продающий рекламный текст, рекламирующий ваш недорогой платный продукт.

А еще, на странице с вашим платным и недорогим продуктом (информацией), укажите ссылку на другую страницу вашего сайта, на которой предложите (Допродажу), купить еще 2 ваших курса (текстовую или видео инструкции), по единой и очень недорогой цене, ну, например, за 190 руб. **Обязательно прочитайте ниже, как это делаем мы и вам станет более понятен весь этот процесс.**

Процесс продажи и получения платной и недорогой инструкции можно организовать разными способами. Можно предложить подписчикам купить ваш платный продукт написав вам на E-mail, получить от вас данные карты для оплаты, после этого, вы отправите покупателю файл с платной инструкцией (книгой, видео-инструкцией). Можете организовать процесс оплаты и получения товара через сервис партнерских программ <https://glopart.ru> или на <https://justclick.ru>. Кстати второй сервис, позволит организовать подписку на рассылку, автоворонку и процесс покупки (оплаты) и получения вашего товара.

**После оформления подписок эти пользователи, которые будут переходить с ваших объявлений на ваш сайт, интернет магазин или лендинг для вас не будут потеряны**, их email будут в вашей базе на сервисе рассылок <https://unisender.com> или на другом, который выберете для этих целей и вы можете в любой момент отправлять на эти E-mail письма с предложениями о скидках, распродажах и других Акциях, которые проводите на своем сайте, интернет магазине, лендинге.

**\*ПОЯСНЕНИЕ:** ОТО (one time offer) – Одноразовое предложение после подписки. Элемент, который отвечает за окупаемость рекламы. Это такой товар, который



покупается импульсно, на эмоциях и он очень ценный, очень недорогой и очень ограниченный по времени.

В приходящем трафике всегда будет небольшой процент тех, кто готов купить что-то недорогое сразу. Это поможет увеличить средний чек и окупаемость.

### **Рекомендации по ОТО:**

- Продавайте готовые решения, конкретные инструменты
- Набор шаблонов, чек-листов, скрипты, примеры и способы выполнения и решения той или иной задачи
- Дайте быстрое решение маленькой, но очень важной задачи для вашей аудитории

**Важно:** ОТО не должно конкурировать с вашим основным товаром (товарами и услугами), а лишь дополнять их.

В результате запуска этой схемы, ваши рекламные расходы будут компенсироваться продажами недорогих курсов, которые станут покупать часть подписчиков. Таким образом, ваш рекламный бюджет частично или полностью, будет пополняться за счет продаж недорогих курсов. Таким образом, вы сможете увеличить размер рекламного бюджета, кол-во кликов, приток новых подписчиков, заказов и продаж ваших основных товаров и услуг.

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ МАТЕРИАЛА**

Независимо от того, что вы продаете и рекламируете, всегда можно найти немного ценной информации, которую можно продавать в pdf или в Word формате, можно сделать ее в виде видео. Лучше в pdf так как там можно указать url ссылки на разные статьи своего сайта, онлайн магазина, лендинга.

То есть эта информация по теме продаваемого продукта, которая состоит из интересных и ценных знаний. Например, оконная компания, может сделать инструкцию как ухаживать за окнами, чтобы они прослужили в 2-3 раза дольше.

Юристы могут сделать инструкцию с бесплатной информацией. Например, собрать 20-30 частых вопросов клиентов о жкх, пенсиях, избавления от кредитов и т.д. и дать исчерпывающие ответы на каждый вопрос.

Любой интернет магазин, может составить инструкцию как правильно выбрать товар, на что обратить внимание при покупке, написать причины, по которым покупатель может вернуть товар, дать список правил, когда покупать товары с большими скидками и т.д.

То есть любой бизнес может составить небольшую текстовую или видео-инструкцию с ценной информацией по теме своего бизнеса, которая может быть интересной потенциальным покупателям и заказчикам и продавать ее всем подписчикам за небольшие деньги, не дороже 150 — 300 руб.



# Ценность автоворонок и базы подписчиков

**В долгосрочной перспективе база подписчиков это готовая аудитория, на привлечение которой не нужно тратить деньги, а еще это:**

1. многократные повторные покупки
2. снижение зависимости от рекламы

Даже если подписчики, которые через вашу автоворонку попали в вашу базу сиюминутно ничего не купят, то в другой раз (в любое время) вы можете продать им то что продаете.

**Как это осуществляется:**

- через регулярные письма с анонсами новых продуктов
- через приглашения на новые вебинары и мастер-классы

На своей базе подписчиков, вы получите возможность получать прибыль даже в любое время и без затрат на рекламу. Достаточно будет отправить письмо с Анонсом того что продаете и пообещать скидку, ограниченную по времени.

И вот эта главное преимущество автоворонок продаж.

## Вот как это делаем мы

**Мы продаем наш основной продукт:** Видео-уроки по настройке Яндекс Директ своими силами.

После подписки на нашу рассылку, предлагаем подписчикам **Бесплатную книгу в pdf формате:** «Секреты рекламы в Яндекс.директ». В ней содержится несколько абзацев интересной информации с несколькими секретами по настройке контекстной рекламы в Яндекс.директ.

**Пояснение:** Эту бесплатную книгу, каждый новый подписчик скачает сразу после оформления подписки (ему приходит письмо на указанный e-mail) со ссылкой на страницу нашего сайта, в которой располагается ссылка чтобы скачать обещанную за оформление подписки инструкцию и текст, рекламирующий другую нашу видео инструкцию на эту же тему, которую мы продаем по дешевой цене за 199 руб.

А всем, кто купит наш платный (недорогой) **видео курс по низкой цене**, мы предлагаем **Допродажу** по условиям которой, предлагаем дополнительно купить другие 2 наших видеокурса\*, которые продаем по единой цене (за оба) по цене 299 руб. Здесь же, мы указываем ссылку на другую страницу нашего сайта, в

которой продаются эти 2 видео курса по недорогой цене (заранее создав и опубликовав их на нашем сайте).

Та часть посетителей, которых мы привлекаем с помощью рекламы, которые не готовы подписаться на нашу рассылку, по ссылке которая расположена над формой подписки, переходят на нашу основную посадочную страницу (на лендинг, на котором мы продаем курс по настройке Яндекс.Директ), где у нас продублирована эта форма подписки и ниже, под ней, расположен небольшой рекламный текст рекламирующий ОТО (наш недорогой курс по теме основного курса), чтобы дать возможность пользователям, которые и на основном лендинге не захотят подписываться на нашу рассылку, купить наш недорогой курс, который мы продаем за 299 рублей. А всем, кто его здесь купит, предлагаем еще и Допродажу в виде 2 других курсов по недорогой цене.

Весь этот процесс реализуется с помощью формы подписки и авторассылки, инструменты которых можно создать на сервисах рассылок, ссылки на которые я вам дал выше и здесь <https://autoweboffice.com>.

**\*ПОЯСНЕНИЕ: Автораспродажа и Допродажа**— очень сильная штука, которая поможет получить дополнительную монетизацию с входящего трафика СРАЗУ. Подойдет всем и особенно для тех, у кого уже есть какая-то линейка продуктов. Идея состоит в том, чтобы собрать комплект из нескольких инфопродуктов (это может быть любая информация, которую можно собрать для любого товара или услуги), объединить в комплект и предложить приобрести по самой выгодной и недорогой цене.

Данные продукты могут отлично дополнить мини-курс, и обычно подобная допродажа делается по тем, кто купил ОТО (вашу первую недорогую информацию). Главное правило интернет-маркетинга: покупающий человек продолжит покупать.

## Советы:

- Возьмите 2-5 продуктов и сделайте из них комплект.
- Обязательно внедрите визуал, то есть 3d-коробку комплекта, но можно и без нее.
- Ограничьте распродажу по времени.
- Усиьте распродажу с помощью дополнительных бонусов.

## Как выглядит путь клиента в нашей автоворонке:

1. Посетитель подписывается на рассылку.
2. Сразу после подписки получает ОТО.
3. Если покупает недорогой продукт, то в процессе заказа ему предлагается купить 2 инструкции по единой и недорогой цене.
4. Дальше, отправляем 2 письма со ссылками на страницы нашего сайта, в которых знакомим подписчиков с интересной информацией по теме продаваемых видео уроков по настройке Яндекс Директ своими силами.

5. В заключительном письме автоворонки (в третьем письме) предлагаем перейти на страницу нашего сайта, в которой знакомим с еще 1 порцией бесплатной информацией по теме нашего основного продукта и в конце статьи, предлагаем купить наш основной товар: «Видео — инструкции по настройке Яндекс Директ своими силами».

Так как информацией нашей бесплатной инструкции (которую каждый подписчик получает взамен за подписку на нашу рассылку), ценной информацией в недорогих видео инструкциях и информацией из 3 рассылок, мы убедили подписчика в том, что мы даем ему интересную информацию по теме основного курса (так же они убеждаются в качестве того, что мы предлагаем, резко повышается уровень доверия к нам), он понимает, что нам можно доверять, то он покупает наш основной видео курс по настройке Яндекс Директ своими силами.

Но главное, что Email этих подписчиков находятся в нашей базе и мы и дальше, будем продавать всем нашим подписчикам, которых с помощью рекламы регулярно набираем (тем, кто уже купил наш курс и тем, кто не купил), другие наши товары и услуги. И этих клиентов для продажи им наших новых курсов, нам не нужно привлекать, они уже в нашей базе. То есть на привлечение каждого подписчика, мы 1 раз потратили деньги.

## Вывод

Таким образом эта схема, позволяет за счет дешевых продуктов, которые предлагаются сразу всем подписчикам (помимо основного продукта), не только окупать затраты на рекламу, но даже еще и зарабатывать.

В результате запуска этой схемы, вы частично или полностью не тратите собственных денег на рекламу и получаете не только продажи и прибыль, но и постоянно наращиваете базу подписчиков, продавая им и последующем свои товары.

Такую схему рекламироваться бесплатно, можно использовать практически для любых товаров и услуг, независимо от того, какие товары и услуги вы рекламируете.

Главное хорошенько подумать, провести мозговой штурм и придумать какая информация может заинтересовать ваших потенциальных покупателей и заказчиков, собрать ее и продавать за 50 — 300 руб. (одноразовое предложение после подписки, по недорогой стоимости по теме основного предложения, которое полностью или частично, окупает вложения в рекламу).

Эти деньги будут либо полностью окупать все ваши рекламные расходы, либо окупать большую часть рекламных расходов. Но процент окупаемости зависит от того, насколько грамотно и привлекательно вы напишите продающий текст, который будет рекламировать ваш дешевый продукт (информацию).

## Что здесь главное?

Главное, нужно правильно описать то, что содержится в ваших платных текстовых и видео инструкциях (написать продающие тексты, рекламирующие это), чтобы заинтересовать подписчиков купить то что вы продаете недорого.

При этом, мы еще не рекламируем и не продаем наш главный товар: «Видео-уроки по настройке Яндекс Директ своими силами», мы всего лишь, получили E-mail подписчиков. чтобы потом подготовить их в покупке основного продукта и недорогими инструкциями не только окупили затраты в контекстную рекламу, но еще и заработали на этом.

## **ПРИМЕР ТЕКСТА ДЛЯ ДОПРОДАЖ**

**Внимание: Данное предложение вы видите только 1 раз**

Первая часть мини курса придет к вам на почту в течении нескольких минут (если его нет, проверьте папку СПАМ). А пока я хочу предложить вам кое-что особенно ценное ...

Прямо сейчас в течении 30 минут, для вас действует специальное предложение, которое поможет вам .... написать что ...

Это предложение действует только 1 раз и только для новых подписчиков.

Напишите название курса, описание информации в нем, дать ссылку на страницу где он продается по реальной стоимости и ссылку на страницу, где его можно купить за 300 рублей.

# **Как настроить и запустить рекламу Вконтакте так, чтобы продавать**

## **Как собирать аудиторию Вконтакте и добавлять в рекламную компанию**

Поиск аудитории Вконтакте <https://youtu.be/qz8qWbNOW8w>

Дополнительное видео (смотреть обязательно): [https://youtu.be/QP8mZI\\_0KpE](https://youtu.be/QP8mZI_0KpE)

## **ПОЯСНЕНИЕ**

Если в кабинете Вконтакте на вкладке: Ретаргетинг, загружаете собранные данные собранных пользователей в видео url ссылок, то ВК иногда глючит и в столбцах: Охват и Активная аудитория, может показывать, что аудитория равна <100.

Но иногда, бывает так, что ВК загружает аудиторию не сразу — иногда у них слетает очередь обработки аудиторией, поэтому он может показывать кол-во загруженной аудитории в размере: <100, нужно подождать минут 15 и обновить страницу. Но если все осталось так же, то лучший вариант будет переделать url ссылки собранной базы конвертером заменив их на айди, то есть удалить уже загруженную аудиторию и загрузить в ВК уже айди пользователей.

Статистика по собранной аудитории в Барков у вас доступна в Личном кабинете на вкладке Мой кабинет (в правом верхнем углу нажмите на свои ФИО) и в выпадающем списке нажмите на: Мой кабинет, на открывшейся странице доступны все поиски аудитории, откройте каждую из них и скачайте собранные аудитории в id и загрузите в Вконтакте на вкладку: ретаргетинг.

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

Если после запуска рекламы у вас на 200-300 показов переходов нет, немного увеличьте стоимость за показы или клики и так до тех пор, пока не начнутся переходы.

Каждые 2-3 недели лучше менять креативы.

## **Искусственное занижение ставки**

Когда вы самиставляете цены за клики и за показы, не веря тем, которые рекомендует система, то яркое проявление этой проблемы — стратегия запуска объявления по минимальной ставке, и постепенное ее повышение по мере открутки рекламы.

Только по факту с такой стратегией мы настраиваемся на менее заинтересованную аудиторию, от которой отказались наши конкуренты (вероятно, из-за негативных реакций), и совсем не участвуем в борьбе за тех, кто максимально заинтересован и лоялен. Поэтому эффективность такой рекламной кампании будет под вопросом.

## **Лучше всего использовать ставки:**

- Тестовая кампания — 50% от рекомендованной
- Горячая ЦА и ретаргет — 101% от рекомендованной
- Основная масса объявлений — 80% от рекомендованной

И вот когда мы создали тестовую рекламную кампанию, настала пора запуска рекламных объявлений. Кажется, что все уже подготовили, где же еще можно ошибиться?

Неправильно подобранные ставки в объявлениях с одной целевой аудиторией приведут к тому, что ваши объявления будут конкурировать друг с другом, и разница в ставке буквально в одну копейку приведет к открутке одного объявления и простою других.

Помните, для одной целевой аудитории ставки должны быть одинаковыми.

## Как настроить стоимость рекламы в Вк за показы и клики

Видео-инструкция по настройке стоимости за показы и за клики, доступна по ссылке <https://youtu.be/N5tlz3cND4E>

## Видео-инструкция как привлекать покупателей в ВК бесплатно

Адрес видео-инструкции: <https://youtu.be/MRms1w2fhKo>

# Как привлекать покупателей в ВК бесплатно

## Как привлекать покупателей в ВК бесплатно

Адрес видео-инструкции: <https://youtu.be/MRms1w2fhKo>

# Как продавать Вконтакте

## Пошаговый план

Программа позволяет раскручивать аккаунты в соц сетях Вконтакте, Одноклассники, Фейсбук и Инстаграмм.

Но наша инструкция о том, как привлекать аудиторию из соц сети Вконтакте.

## Затем вам это нужно

В каждом аккаунте вам нужно опубликовать и закрепить рекламный пост с одной или несколькими ссылками, ведущими на продающую страницу вашего или стороннего сайта, или url ссылки на офферы, которые вы рекламируете. Дополнительно, нужно опубликовать еще от 1 до нескольких рекламных постов, так же, рекламирующие то что вы продаете (товары, услуги), указав url ссылки на посадочные страницы.

### ШАГ 1

Вам нужно купить программу Бробот, вот ссылка [brobot.ru](http://brobot.ru)

- После установки программы на свой компьютер, вы сможете добавить в нее от 1 до неограниченного кол-ва аккаунтов, указанных выше социальных сетей.
- После добавления в нее аккаунтов, она будет каждый день сама, по заданным вами настройкам, вести кипучую деятельность от имени, каждого добавленного вами в программу аккаунта.

Подробно какие действия она может выполнять от имени каждого аккаунта в каждой соц. сети смотрите здесь [brobot.ru](http://brobot.ru)

### В программе есть 3 тарифа:

1. Бесплатный — позволяет добавить в программу 1 анкету любой соц сети.
2. 10 анкет — стоит 599 руб.
3. Безлимит — за 1799 руб. вы сможете добавить в программу неограниченное кол-во анкет Вконтакте.

Выбирайте тариф «Безлимит», чтобы привлекать посетителей по максимуму.

Все инструкции как быстро освоить программу, вы найдете на сайте системы. Сложностей там никаких нет. Все предельно просто и понятно.

### ШАГ 2

Дальше, вам нужно зарегистрироваться на сайте [vk.barkov.net](http://vk.barkov.net)

Сервис Барков.net, поможет по заданным вами критериям (например тех, кто интересуется тем, как начать бизнес в интернете). В программе вы можете настроить фильтр, который позволит найти пользователей выбранной соц сети из вашего города, по полу и возрасту). Вот здесь <https://vk.barkov.net/prices.aspx> вы можете посмотреть по каким критериям вы можете собрать аудиторию.



Таким образом данный сервис поможет найти ваших клиентов в ВКонтakte и Одноклассниках и использовать их в рекламе. Представлено более 200 инструментов и скриптов, которые позволят собрать самые разные данные из ВКонтakte и Одноклассников и использовать их в рекламе.

Собранные данные, можно скачать и файл с id пользователями загрузить в программу Бробот.

## ШАГ 3

Дальше, вам нужно купить аккаунты той соц сети, в которой собираетесь работать. Задайте в строке поиска запрос типа: купить аккаунты Вконтakte и на первой странице в результатах поиска, будет несколько магазинов, которые продают аккаунты. Не покупайте сразу много аккаунтов, купите 10, проверьте их, если работают несколько дней и их не банят, купите дополнительные.

- Аккаунты покупайте разные, но если работаете в России, то и ФИО владельцев этих аккаунтов должны быть из России. Старайтесь покупать не пустые, а аккаунты с уже заполненными постами, фотографиями и личными данными и с наличием друзей.
- Дальше, в каждый аккаунт вам нужно добавить свой рекламный пост со ссылками на свой сайт, лендинг и посадочную страницу, в зависимости от того, что рекламируете.
- Сделать это можно через антидетект браузер Долфин, вот его сайт: <https://anty.dolphin.ru.com/ru/>. Он позволяет бесплатно, работать с 10 аккаунтами. Скачайте его, установив на свой компьютер. добавьте 10 аккаунтов которые купили, добавьте прокси к каждому, зайдите в каждый из 10 аккаунтов, добавьте в каждый рекламный пост закрепив его первым в списке.
- Затем, удалите все эти аккаунты, добавьте следующие 10 и повторите все, о чем прочитали в предыдущем предложении и т.д.
- Таким образом, в каждом аккаунте у вас будет закреплен на первом месте ваш рекламный пост.
- После этого можно добавлять аккаунты, сделать необходимые настройки (указываете действия, которые будет выполнять программа в каждом аккаунте) в Бробот и запускать его в работу.

## ШАГ 4

После запуска программы, она начнет по очереди посещать каждого пользователя из собранного файла.

И делать она это будет так: она будет по очереди заходить в выбранную соц сеть по логину и паролю, которые вы укажете к каждому аккаунту и по очереди посещать страничку каждого пользователя из собранного файла, выполняя указанные вами в настройках действия, например, лайкать, приглашать и добавляться в друзья, вести переписку и т.д.. в зависимости от того, что укажете.

После этих действий, часть пользователей посещенных страничек, будут заходить на ваши странички, от имени которых программа каждый день будет работать, видеть ваши рекламные посты в них и переходить по url ссылкам, которые вы укажете в постах, на ваши посадочные страницы.

Какая-то часть из тех, кто перейдет на ваши посадочные страницы, купят или закажут у вас то что вы продаете или предлагаете.

В итоге, чем больше аккаунтов будут работать в программе, тем больше переходов на свои целевые страницы в день, вы будете получать.

## ШАГ 5

1. Чтобы аккаунты, которые вы загрузите в программу, работали анонимно, для каждого из них, вам понадобятся прокси.
2. Прокси покупайте только персональные, которые выдаются в одни руки.
3. Стоимость 1 прокси составляет от 30 до 50 руб. за 7 дней.
4. Покупайте прокси на 3 или 7 дней, затем, сможете продлевать.
5. Это нужно для того, если вдруг какой-то аккаунт будет забанен соц сетью, то в черный лист попадет и прокси, которые к привязан к этому аккаунту.
6. При таких ситуациях, потребуется новый аккаунт и новый прокси, то есть забаненный аккаунт из программы вместе с прокси, удаляете, взамен добавляете новый.
7. Если станете работать на бесплатном тарифе с возможностью запуска 1 аккаунта, то можете использовать прокси вашего компьютера или найти бесплатные прокси. Такие есть, а как их найти, можете посмотреть в интернете. Но все-таки, лучшим решением будет покупка персональных прокси.

## ШАГ 6

На этом шаге, предлагаем небольшой кейс от человека, который с успехом использует Бробота для своего бизнеса. Он поможет вам настроить программу. Но на сайте программы, вы можете найти много других успешных кейсов, которые вам помогут выставить необходимые настройки.

## Кейс от клиента Бро Бота

Принцип работы. Банальной долбежки лайками мы не делали, так как, повторюсь услуга в нашем городе еще не популярна. (Шутка ли мы на рынке уже 4 года, а постоянных клиентов до использования Бро Бота было 2-3 человек) Поэтому, когда люди видели лайк, они думали, что это очередная кальянная.

Мы сделали следующее: добавлялись к людям в друзья с 10 аккаунтов. Получалось по 500 человек в день. Всех, кто отвечал, обрабатывал наш бот. Из них в группу вступали 40-50 человек. Целевых клиентов было в день 1-2 человека. Что в целом неплохо. За месяц мы набрали около 1000 новых человек.

Для начала хотелось бы поблагодарить создателей БроБота за недавно добавленную функцию поиска анкет и накрутка друзей для вконтакта по списку. То есть теперь боты могут ходить по аккаунтам не только по критериям, но и по списку в формате txt.

Без раздумий оплатила тариф на 10 анкет, зарегистрировала новые аккаунты и начала ежедневную рассылку лайков и добавлений в друзья по целевой аудитории, но уже в автоматическом режиме.

## Как вывести видео в ТОП на youtube

Вот ссылка на видео: <https://youtu.be/axbmaouOH1Y>

Процесс предельно простой. Никакие специальные знания и навыки вам не нужны. Смотрите видео и повторяйте то, что увидите в нем, применительно к своим видеороликам.

## Как увеличить продажи без головной боли

### Схема успешных продаж в интернете – Пошаговая инструкция

Хотите узнать, как выстроить систему продаж без «головной боли» и больших финансовых затрат? Сейчас мы расскажем, как получать продажи и заказы на полном автомате.

Инструкция поможет владельцам интернет магазинов и всем, кто оказывает различные виды услуг на просторах интернета, увеличить продажи и заказы с минимальными вложениями.

А все, кто занимается арбитражем трафика, получит готовую схему привлечения целевой аудитории на товары, которые запрещено рекламировать в Яндекс Директ, Google.AdWords, в рекламной сети facebook.com, Вконтакте и в Одноклассниках, и во многих других рекламных сетях.

# Как успешно продавать в интернете

Чтобы продавать любые виды товаров в интернете, вам нужно следовать особым правилам, которые помогут не только увеличить продажи ваших товаров и услуг, но и продавать абсолютно любые виды этих самых товаров и услуг в большом кол-ве.

В этой инструкции, вы узнаете без воды и лишней болтовни, всю схему как нужно организовать весь этот процесс.

## Что главное

Большинство интернет магазинов и предпринимателей, предлагающих потребителям различные виды услуг, для привлечения покупателей и заказчиков, используют контекстную рекламу в Яндекс Директ, Google.AdWords и в соц сетях.

Но все, кто использует эти рекламные каналы привлечения потенциальных покупателей и заказчиков, должны понимать, что деньги за клик по вашему объявлению вы теряете безвозвратно, потому что из всех перешедших на ваш сайт по объявлениям, лишь 1-5% что-то у вас купят или закажут.

В итоге, ваш рекламный бюджет безвозвратно «искликается» и связи с потенциальными потребителями ваших товаров и услуг, которые переходили по вашим объявлениям, у вас не будет.

А ведь, до 90% всех, кто переходил по объявлениям на ваш сайт или интернет магазин, это ваша целевая аудитория, а факт того, что они не совершили у вас покупку или не сделали заказ, имеет разные причины.

## Причины отказов от покупки (заказа)

Основная из них это обычный мониторинг цен на то что эти посетители решили купить, недоверие к вашему магазину. Причины разные, но основные это запутанная навигация, обилие всплывающих окон, высокие цены и не готовность купить сию минуту (то есть они все равно совершат покупку, но позже и на каком-то сайте ваших конкурентов).

## Способы решения

Поэтому, предлагаю вести ЦА с объявлений не на страницы с товарами и услугами, а на подписную страницу. Или настроить появление подписной страницы, через несколько секунд после попадания посетителя на любую страницу вашего сайта, интернет магазин или лендинга (из рекламы и любыми другими способами).

Таким образом, если, кликнув на ваше рекламное объявление,

## Какую рассылку отправлять

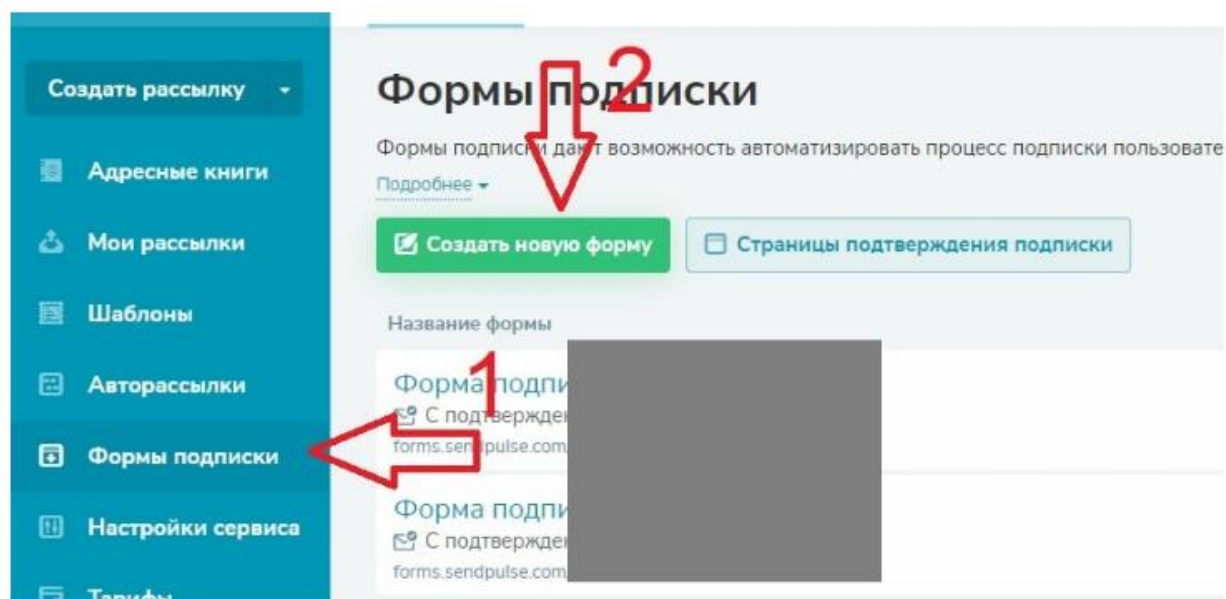
Здесь все просто, придумайте ответы на какие вопросы будут интересны вашей целевой аудитории, напишите ответы на них и отправляйте эти материалы в рассылке. Так же, найдите сайты конкурентов и подпишитесь на их рассылку и все материалы, которые они вам будут отправлять в своих рассылках, переписывайте своими словами и отправляйте своим подписчикам.

## Как это сделать

В самом начале напомним, что все крупные интернет магазины используют то, о чем вы прочитаете ниже. А они знают толк в этом, но мы предлагаем вам пойти дальше и сделать не просто рассылку, а рассылку и авторассылку, в виде автоматической цепочки писем, которую на автомате станут получать все ваши подписчики, которые подпишутся на рассылку.

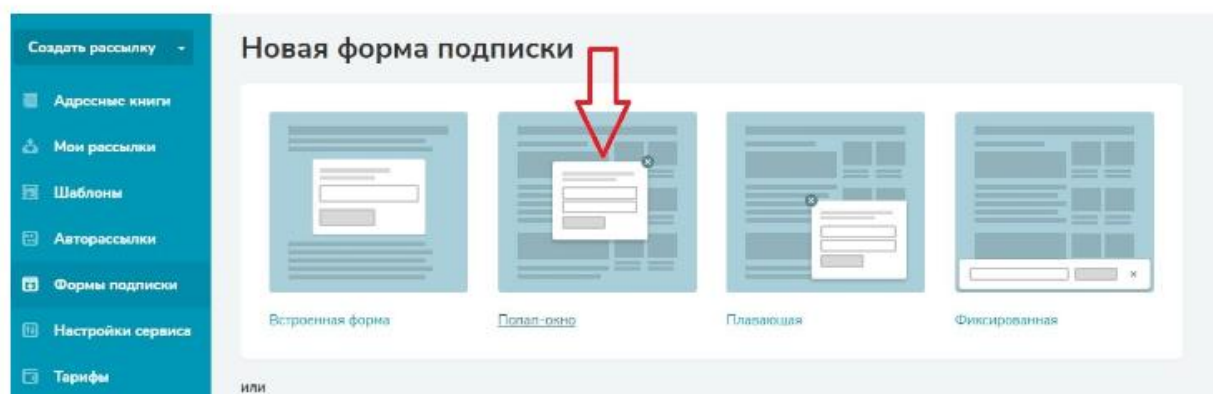
### Шаг 1

1. Вам нужно зарегистрироваться [вот здесь, на этом сайте](#), в котором, есть возможность создать форму подписки, которая будет появляться через определенное кол-во секунд (время настраиваете сами) после того, как любой посетитель, перешел на ваш сайт.
2. Зайти на страницу: Формы подписки (скриншот ниже)
3. Нажать на кнопку: Создать новую форму



## Шаг 2

Нажать на Попап-окно



## Шаг 3

1. Выберите адресную книгу, поставив галочку в чек боксе.
2. Если рассылок еще не создавали, напишите название адресной книги (стрелка 2). Это книга, в которую будут попадать e-mail всех ваших подписчиков.
3. Нажмите: В редактор.

**Новая форма подписки**

Выберите адресные книги, в которые будут добавляться подписчики

☐
☐
☐
☐
☐

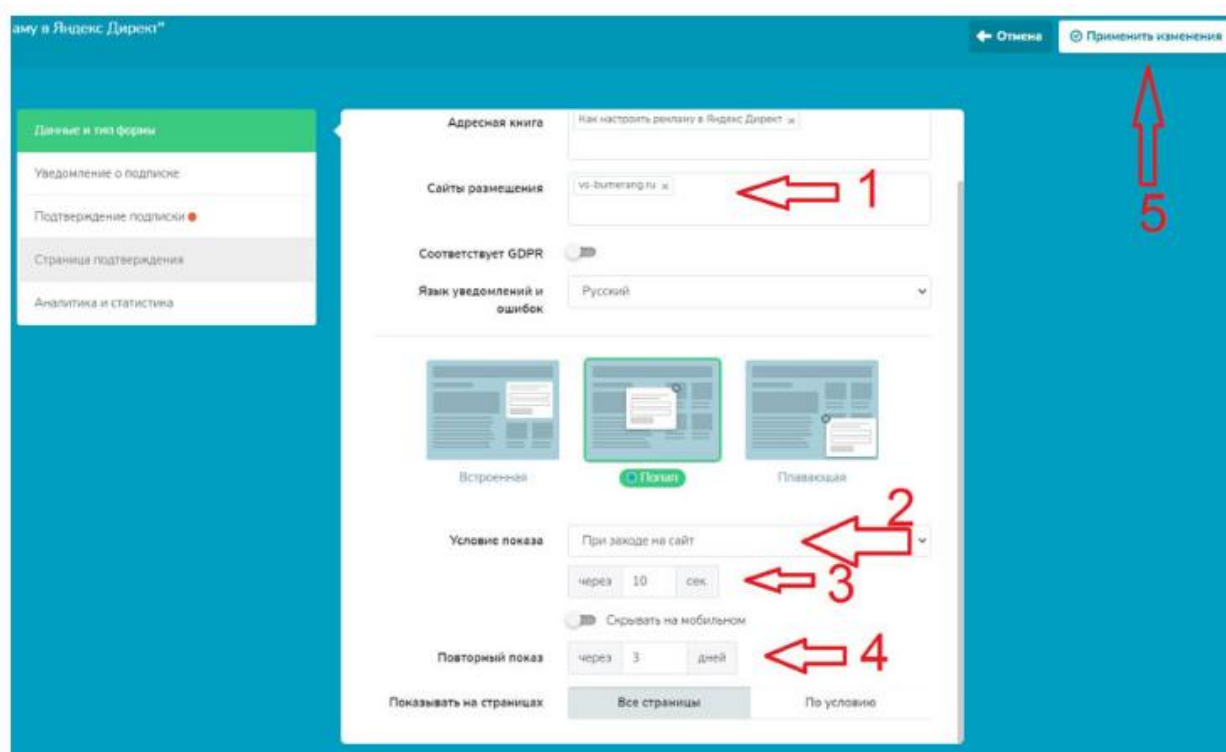
Новая книга

[В редактор >](#) [Назад](#)

## Шаг 4

1. На этом шаге в самом верху страницы, на которую попадете, после того как нажмете на кнопку: В редактор, вы увидите следующую запись: *Вам необходимо указать один или несколько доменов, на которых будет размещена форма. Исправить.*
2. Так вот, вам нужно нажать на текстовую ссылку: **Исправить**.
3. Перед вами откроется новая вкладка (скриншот ниже), на которой нужно написать: Название формы (на скрине оно вверху, просто не убралось на скриншот)
4. Указать домен сайта, на котором будет размещена всплывающая форма для сбора подписчиков
5. Из выпадающего списка, выбрать вариант, когда она будет появляться (стрелка 2)
6. Указать время в секундах, по прошествии которых, форма будут появляться перед каждым посетителем, перешедшим на ваш сайт
7. Установить кол-во дней повторного показа (то есть если она показалась отдельно взятому посетителю, то еще раз покажется только через указанное кол-во дней, не раньше), показывать на страницах, оставить как есть.
8. Нажать на кнопку: Применить изменения (стрелка 5)





## Шаг 5

Этот шаг я решил записать на видео, поэтому смотрите видео и настройте свою форму подписки так как вам хочется.

**Ссылка на видео** <https://youtu.be/eJhtg4Y-hug>

## Шаг 6

1. На завершающем этапе, когда форма подписки будет установлена на ваш сайт и будет появляться перед каждым посетителем, вам останется только время от времени отправлять вашим подписчикам письма со ссылками на страницу вашего сайта, на котором вы опубликовали очередной интересный материал.
2. Для этого, рекомендую на сайте создать такую рубрику и в ней публиковать статьи для подписчиков, а в письмах рассылки указывать анонс этого материала и давать ссылку на страницу вашего сайта.
3. Либо, вы можете публиковать этот материал в самом письме рассылки, а в разных местах этого текста, ставить ссылки на страницы где проводите акции, распродажи или указывать ссылки на новые товары.

Таким образом, если станете просто рекламировать свои товары, за каждый переход по рекламе, с вас будут списываться деньги (и они будут безвозвратно потеряны), но только небольшая часть посетителей, будут что-то заказывать и покупать, а остальные будут потеряны. А в случае с рассылкой, email какой-то части посетителей останутся у вас в вашей базе и каждому подписчику в какой-то период времени, вы сможете продать не один, а несколько товаров.

Дальше, своими рассылками, вы «завоюете» их доверие к вам и в любое время, сможете всего лишь 1 письмом рассылки приглашать всех подписчиков на какие-то акции, распродажи, информировать о появлении новых товаров.

Настроив и запустив эту схему, вы станете не просто тратить рекламный бюджет, а получите какую-то часть подписчиков, которым в последующем, сможете регулярно отправлять письма о проводимых Акциях, распродажах, появления новых товаров, и в письмах, указывать ссылки на страницы с этими самыми Акциями, товарами и услугами.

А если не сможете настроить рассылку самостоятельно, то всегда можете заказать эту услугу и любого фрилансера или, например, у нас, написав нам об этом на [vs-bumerang@mail.ru](mailto:vs-bumerang@mail.ru), только сначала [зарегистрируйтесь в этой системе](#), потому что нам понадобится логин и пароль для входа в ваш аккаунт.

## Как оформить подписную страницу

Дополнительно, вы можете создать на своем сайте отдельную страницу (в добавок к той, о которой узнали выше), на которой разместить код формы подписки и небольшое описание в котором рассказать, что подписчик получит в материалах вашей рассылки. Попросту говоря, перечислит все его выгоды.

Такая посадочная страница, должна быть красиво и правильно оформлена.

### Лучше сделать так:

1. Разместите на ней форму подписки, в которой не нужно указывать много полей, т.к. это может оттолкнуть часть потенциальных подписчиков. Поле с Именем и Email вполне достаточно, обязательным сделать поле для ввода email. Не желательно указывать поле с телефоном, многих это раздражает, т.к. спам на телефон раздражает больше чем спам на e-mail.
2. Над формой подписки напишите короткий текст, в первом предложении которого, сделайте ссылку на страницу каталога с товарами или услугами (ведь за ними посетитель пришел) и в этом предложении напишите все то, что получит каждый подписчик после того, как оформит ее. Чем больше реальных выгод вы пообещаете подписчикам, тем больше будет подписок и в скором времени, вы соберете большую базу потенциальных клиентов (покупателей и заказчиков).
3. Дальше, создайте дополнительную рекламную компанию и в качестве посадочной страницы укажите страницу подписки. А по мере роста кол-ва подписавшихся на рассылку, регулярно пополняйте рекламный бюджет, чтобы каждый день ваш подписной лист пополнялся новыми подписчиками. таким образом, вы станете рекламировать свои товары и услуги и подписную страницу, привлекая подписчиков в вашу рассылку.

**ДОПОЛНЕНИЕ** В самом верху каталога товаров и рубрик каталога, разместите ссылку на страницу подписки на рассылку (чтобы ссылка была заметна, выделите ее жирным), написав короткое предложение или цепляющую внимание фразу, которая бы сильно мотивировала бы посетителя нажать на эту ссылку, чтобы перейти на страницу подписки, узнать подробности и подписаться на рассылку.

Ссылка должна открываться в новом окне, чтобы если посетитель закроет страницу подписки в браузере, то чтобы предыдущая страница была открыта, и он продолжил бы свой экскурс по вашему сайту.

## Как уменьшить отписки

Выполняйте все что ранее обещали своим и подписчикам. Никогда не обманывайте их. Своевременно информируйте их о проводимых Акциях, скидках, подарках, появлении новых товаров и услуг. И в обязательном порядке, давайте интересную информацию по теме своих товаров и услуг. Как я написал выше, подпишитесь на рассылки всех ваших конкурентов, получайте от них письма рассылки, переписывайте своими силами и отправляйте своим подписчикам.

Время от времени подписчикам нужно поощрение. Для этого давайте им что-то Бесплатно. Тут вам нужно хорошенько подумать, что предложить. К примеру, если вы веб студия и занимаетесь разработкой сайтов, предложите подписчикам, например, инструкцию по самостоятельному продвижению, какой-то бесплатный скрипт виджета, плагин собственной разработки, добавляющий на сайт новый функционал, появившийся сервис для владельцев сайтов, облегчающий привлечение посетителей и т.д.

Если продаете одежду, предложите подписчикам, таблицу размеров, чтобы они могли правильно выбирать подходящий размер одежды. Материалов много. посмотрите у крупных магазинов ваших конкурентов. В конце концов, закажите скрипты различных калькуляторов для удобства посетителей заказывать нужное кол-во товара. Для магазинов стройматериалов, хорошим решением будет заказать калькуляторы расчета кол-ва обоев, клея, линолеума и т.д.

## Как отправлять письма подписчикам — второй способ

Перед тем как запустить рекламу в Яндекс Директ, в соц сетях и в других местах, вам нужно настроить саму рассылку. И не просто рассылку, а автоматическую серию писем, каждое из которых, сервис будет отправлять по заданному в каждом письме расписанию.

**И вот что нужно сделать:**

1. Зарегистрироваться [в этом сервисе рассылок](https://vs-bumerang.ru).
2. На вкладке **Авторассылки**, настроить цепочку из 5-7 рассылок. В сервисе ссылку на который вы видите в предыдущем предложении, есть все необходимые видео-инструкции, которые помогут быстро настроить автоматические серии писем (авторассылку), которых в каждую авторассылку, вы можете добавить в любом кол-ве.
3. Таким образом, подписчику нужно только подписаться на вашу рассылку, а дальше, сервис рассылок сам, в назначенное время, будет отправлять по

очереди каждое письмо из вашей (настроенной) авторассылки, каждому подписчику.

4. В каждом письме вы должны предлагать подписчикам какую-то бесплатную информацию по теме рассылки. То есть подписчик в письме должен перейти на страницу вашего сайта с бесплатной информацией по теме подписки и здесь же, должен быть небольшой рекламный Анонс и ссылка на ваш платный продукт (такая вот скрытая реклама, которая стоит на втором плане).
5. Обязательно в конце каждого письма рассылки, который отправляете своим подписчикам, должна быть реклама вашего нового письма, которое в скором времени, отправите своим подписчикам, текст которого, должен заинтересовать подписчиков, чтобы они даже и не думали отписываться от вас и с нетерпением ждали новой рассылки от вас.

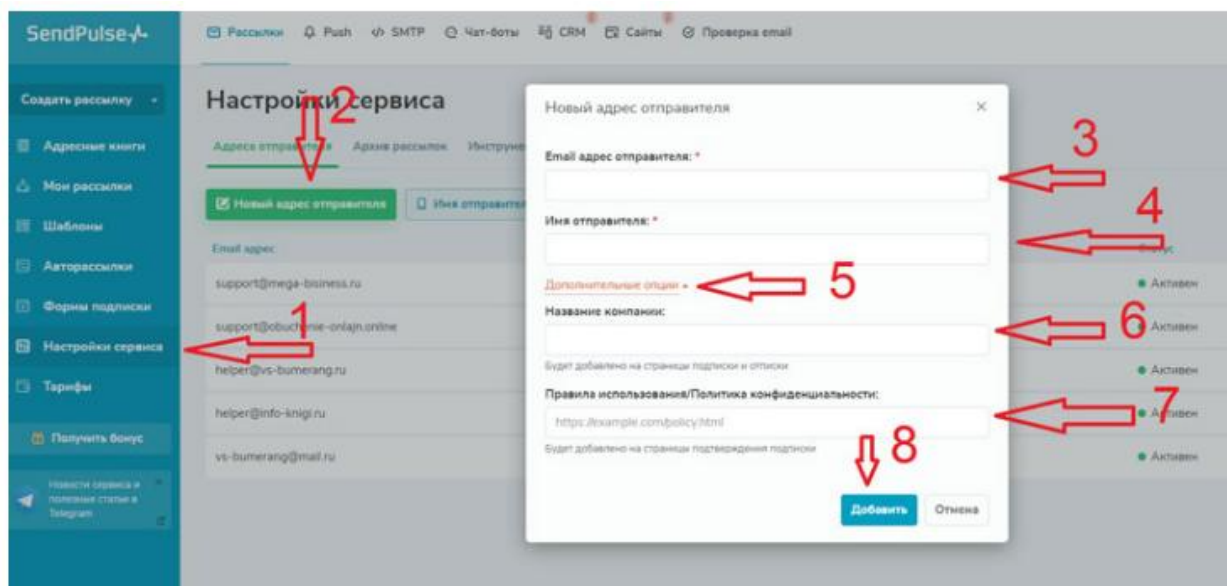
Платных продуктов (товары или услуги) в каждом письме предлагайте больше, чтобы у подписчика перед глазами был ассортимент, и он мог бы выбрать то, что интересно ему. Так выше шанс, что он из 3 вариантов, выберет что-то одно.

Если не сможете настроить авторассылку самостоятельно, то в сервисе есть обучающие видео. Напишите в поддержку, и они отправят вам ссылку на эти видео, посмотрев которые вы быстро создадите автоматическую серию писем и запустите ее.

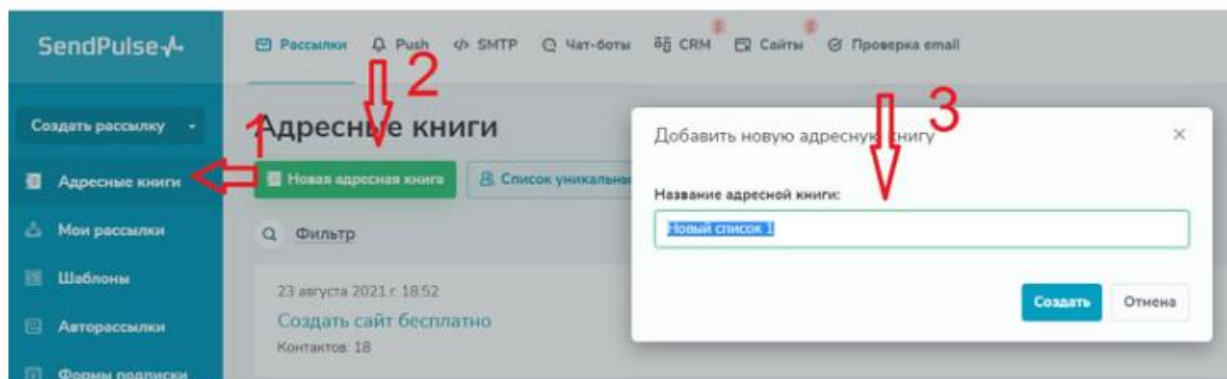
## Подготовительные действия перед настройкой авто рассылки

### Шаг 1

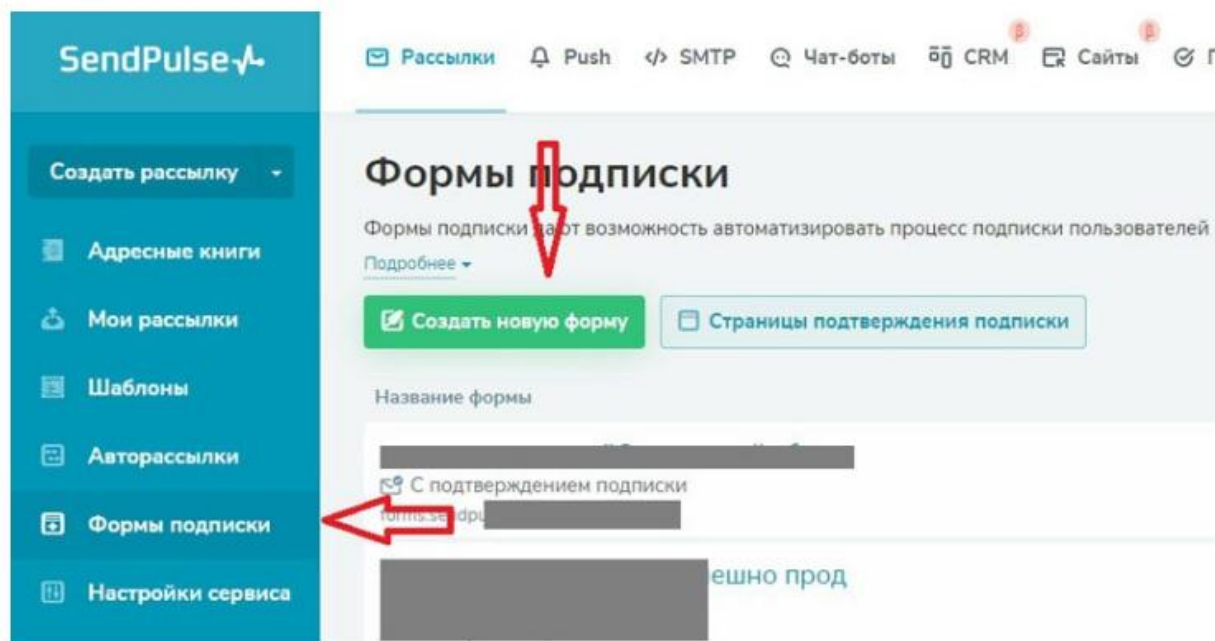
Прежде чем запустить авторассылку, нужно выполнить ряд настроек, которые я покажу на скриншотах ниже.



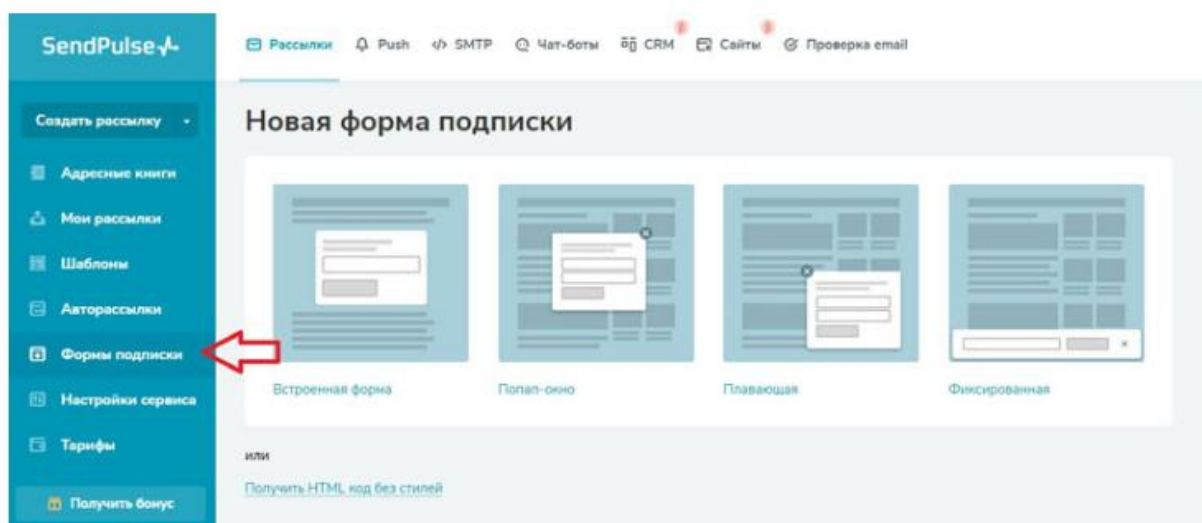
Шаг 2



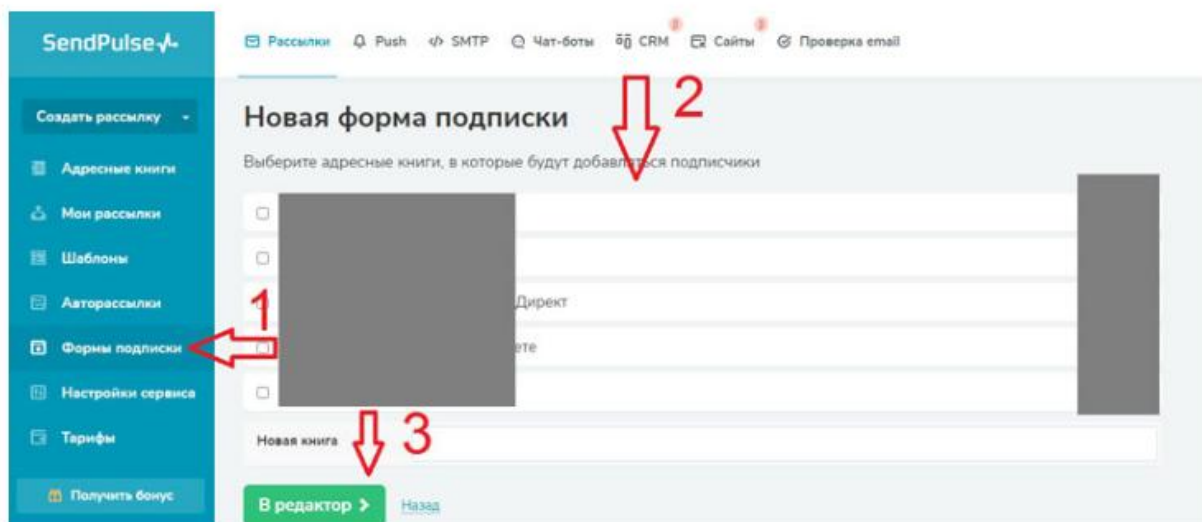
Шаг 3



## Шаг 4



## Шаг 5





## Шаг 6

рекламу в Яндекс Директ®

← Отмена Применить изменения

**Данные и тип формы**

- Уведомление о подписке
- Подтверждение подписки
- Страница подтверждения
- Аналитика и статистика

1

Название формы: Форма подписки на рассылку рекламы в Яндекс Директ

2

Адресная книга: Как настроить рекламу в Яндекс Директ и

Сайты размещения: Введите домен(ы), где будет размещена форма  
это обязательное поле

Соответствует GDPR: ☐

Язык уведомлений и ошибок: Русский

Встроенная Попап Плавающая

3

## Шаг 7

Рекламному кампану в Яндекс Директ™

← Отмена    Применить изменения

Данные и тип формы

Уведомление о подписке

**Подтверждение подписки**

Страница подтверждения

Аналитика и статистика

Отправлять письмо подтверждения NEW ☒

1 После подписки на сайте, пользователю отправляется письмо с просьбой подтвердить подписку. Текст уведомления должен обязательно иметь тег {LINK}, куда будет добавлена ссылка на подтверждение подписки.

Адрес отправителя

Проект Mega-бизнес <support@mega-business.ru>

Тема письма

Подтверждение подписки

Текст письма

**Подтверждение подписки**

Вы получили это письмо, так как Ваш email адрес %email% был указан при подписке на рассылку

Для подтверждения подписки, нажмите кнопку ниже:

**Подтвердить подписку**

В случае, если вы получили это письмо по ошибке, просто проигнорируйте его.

2

3

4

## Шаг 8

Рекламному кампану в Яндекс Директ™

← Отмена    Применить изменения

Данные и тип формы

Уведомление о подписке

Подтверждение подписки

**Страница подтверждения**

Аналитика и статистика

2

Страница, на которую перенаправляется новый подписчик после клика на ссылку подтверждения

Действие после подписки

Перенаправить на страницу на моем сайте

URL страницы

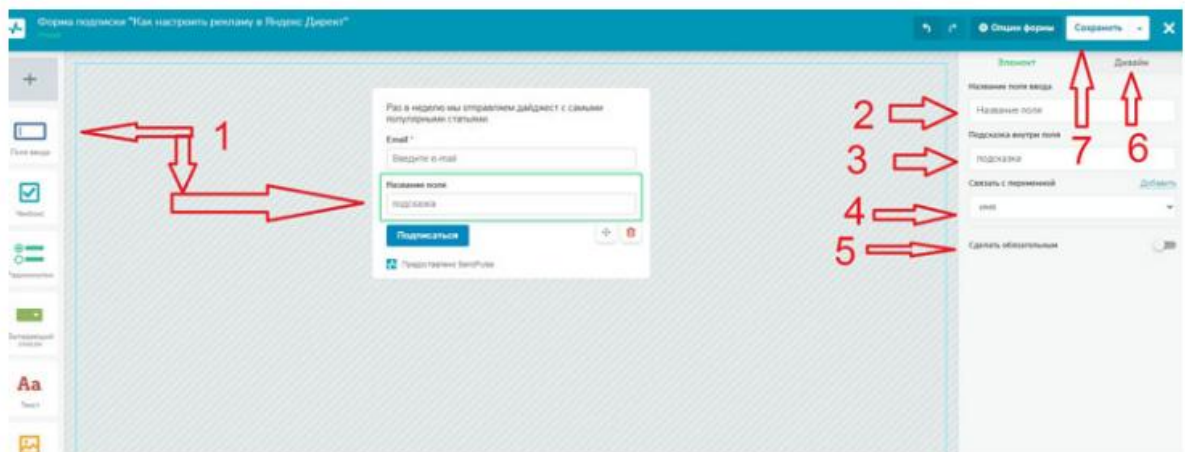
http://domain.com/success.html

это обязательное поле

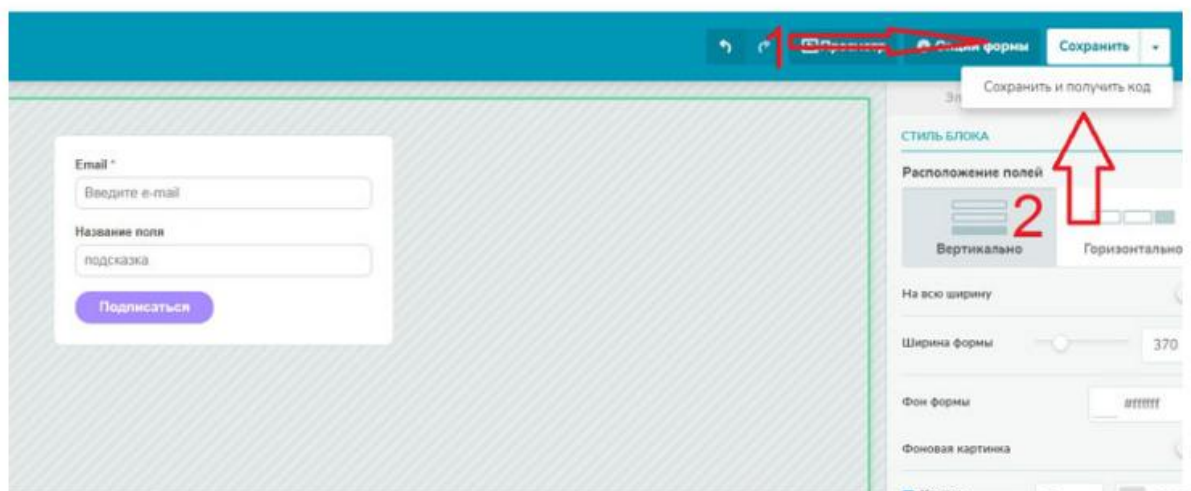
3

4

## Шаг 9

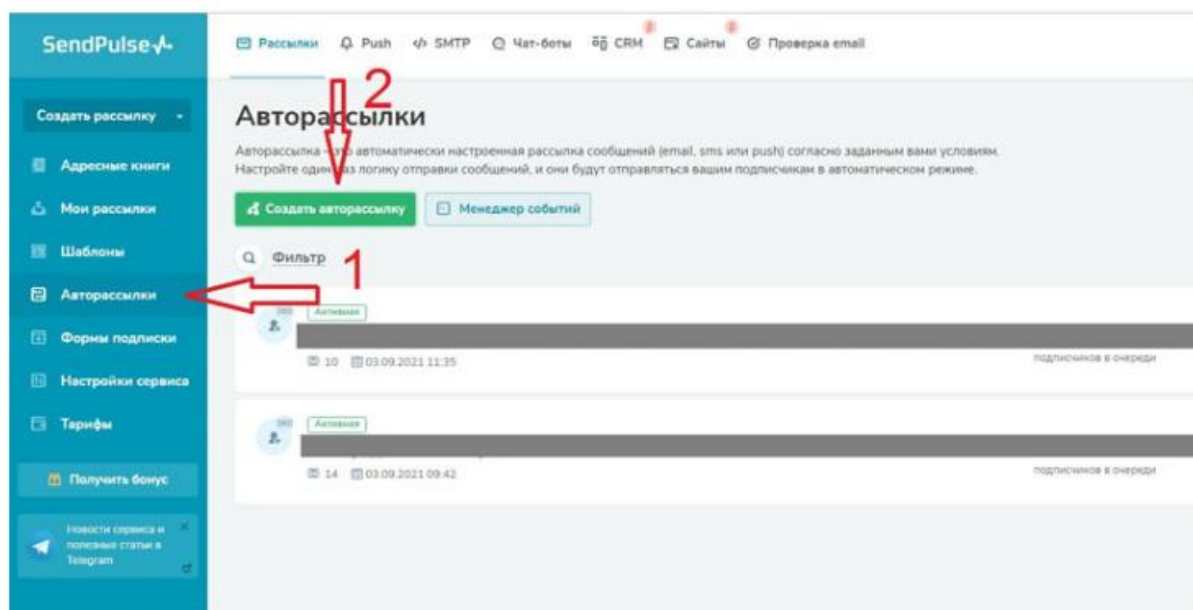


## Шаг 10

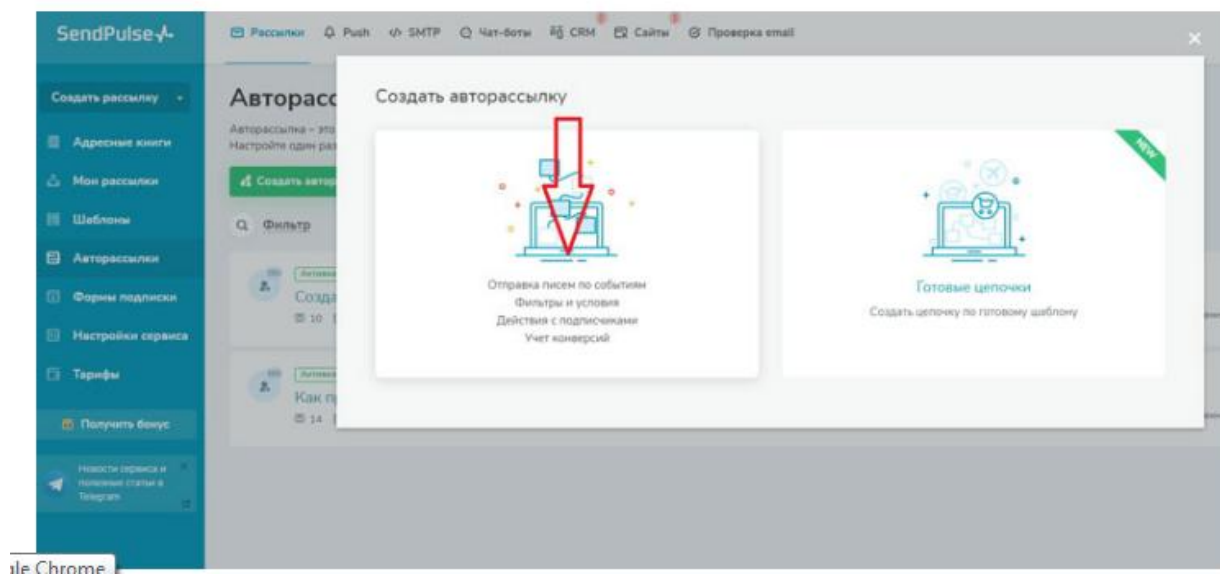


# Как настроить авторассылку

## Шаг 1



## Шаг 2



### Шаг 3

Название авторассылки: Настройка Яндекс Директ

От кого рассылать: helper@vs-bumerang.ru Веб студия Бумеранг

Дополнительные опции

Приоритетные дни отправки:  
☒ Пн ☒ Вт ☒ Ср ☒ Чт ☒ Пт ☒ Сб ☒ Вс

Время рассылки:  
09:00

Применяется к рассылкам установленным для отправки по дням

Сбор email статистики: ☐ Добавить метки для Google Analytics и Яндекс Метрики

Страница отписки: Страница отписки по умолчанию

Язык формы отписки: Русский

Применить

### Шаг 4

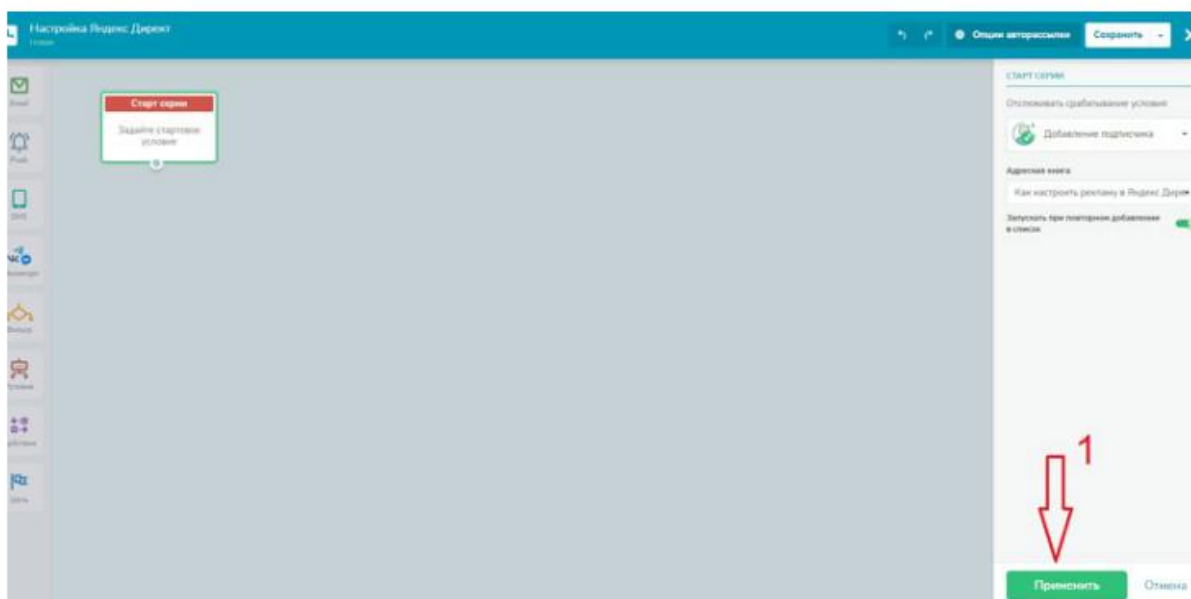
А теперь, пришло время настроить авторассылку. Для этого



### Шаг 5



## Шаг 6



## Шаг 7

Все последующие шаги я покажу в видео инструкции, чтобы вам было более понятен весь процесс создания авторассылки.

Ссылка на видео <https://youtu.be/UOROL0xg6f8>

## Что дальше

Дальше, запускаете рекламу, например, в Яндекс Директ и набираете подписчиков в эту выстроенную схему продаж ваших товаров или услуг, которая состоит из серии писем, с предложением бесплатной информации и платной и должна чередоваться.

- Это называется Автоматическая воронка продаж, которая работает на полном автомате круглые сутки, привлекая подписчиков с помощью разных видов рекламы, а серии заранее оформленных писем, рассылаются сервисами рассылки (на которых вы регистрируетесь) по заданному вами расписанию каждому новому подписчику.
- То есть система рассылок по заданному вами расписанию, станет отправлять письма каждому новому подписчику без каких-либо телодвижений с вашей стороны.
- Вам останется только добавлять в рассылку серии дополнительных писем. А чтобы не особо надоедать подписчикам, не превышайте рассылку 1 письмом в неделю.
- Если же у вас появится какое-то срочное и интересное предложение для подписчиков, то сервисы рассылок позволяют сделать незапланированную рассылку по всей базе в любое время.

А если хотите сэкономить деньги и не прибегать к услугам контекстной рекламы, создайте один или несколько каналов в Дзен по теме ваших товаров или услуг,

публикуйте в них статьи, вставляйте в них ссылки на страницы товаров (в том числе и на страницу подписки) и получайте целевой трафик бесплатно или почти бесплатно (статьи можете писать сами или заказывать их на бирже статей).

Вот здесь <https://vs-bumerang.ru/kak-prodavat-v-internete/> про способ получать трафик с Дзен, уже рассказывали.

## Как зарабатывать в интернете

Если хотите создать собственный инфо бизнес, то таких схем, про которую прочитали выше, вам нужно создать несколько. Например, по 1-3 схемы (для каждого товара или услуги) каждую неделю и не забывать своевременно пополнять баланс рекламных компаний, с помощью которых станете привлекать подписчиков в свои рассылки.

- Ну а товарами, которые вы станете продавать, могут быть различные курсы, программы, обучающие видео и текстовые инструкции.
- Такой информационный товар, вы можете регулярно создавать сами или перепродавать цифровые товары, которые ранее купили у других продавцов, которые не против что эти товары (курсы, скрипты, программы ...), вы будете продавать (перед покупкой вы можете написать и попросить разрешения на это).
- Используя такую схему продажи товаров и услуг подписчикам, вы можете продавать любую другую ценную информацию, например, текстовую, видео, картинки и многое другое.
- Ну а организовать процесс оплаты и получения цифрового товара, **вам поможет плагин Монетизатор**, вот здесь <https://vs-bumerang.ru/plugin-monetizator-platnyj-dostup-k-skrytomu-kontentu/> вы можете узнать, как быстро организовать процесс оплаты и получения товара и прочитать что можно продавать с его помощью.
- Если у вас статейный сайт и вам нужны посетители, запустите рассылку по теме вашего сайта, регулярно набирайте подписчиков в рассылку, отправляйте им по 1 письму в неделю, информируя о появлении новой статьи (для этого вам нужно публиковать хотя бы 1 раз в неделю новую статью с интересными материалами по теме сайта), указывая в письмах рассылки url ссылку на новую статью.

В результате, каждую неделю из писем рассылки на ваш сайт станут переходить посетители, а чтобы их становилось больше, постоянно привлекайте новых подписчиков (с помощью контекстной рекламы и в соц сетях, но первый способ лучше).

В итоге, после каждого нового выпуска рассылки, на ваш сайт станут переходить все больше посетителей, часть из которых, будут кликать на объявления контекстной рекламы, переходить по реф ссылкам и выполнять другие действия, в результате которых, вы станете зарабатывать.

## Арбитражникам



Если вы начинающий или уже опытный арбитражник, то наша схема позволит настроить отдельную воронку продаж для каждого оффера.

Вы сможете начать привлекать потенциальных покупателей к товарам относящихся к категориям 18+ (препараты для мужчин, различные увеличители и препараты для лечения потенции и простатита), привлекать потенциальных покупателей на медицинские офферы, к которым относятся БАДы, мази и кремы для лечения различных заболеваний и офферы категорий гемблинг, дейтинг, ... товары для похудения и на многие другие, рекламировать которые в известных всем системах контекстной рекламы, запрещено.

Наша схема, поможет увеличить продажи по вашим реф ссылкам без использования сайтов прокладок и клоакинга. Вам не понадобятся антидетект браузеры, прокси и постоянная покупка аккаунтов для рекламы в facebook.com.

Все что вам нужно сделать чтобы запустить воронку продаж, например, для запрещенного товара это выявить возраст, интересы потенциальных покупателей и легально запустить рекламу для привлечения подписчиков, и каждому новому подписчику настроенная воронка продаж, будет отправлять письма с вашими реферальными ссылками на те или иные офферы.

## Завершение

Автоворонки, которые вы сможете быстро настраивать это пошаговый путь клиента от первой встречи с продуктом до его приобретения.

Плюс автоворонки в том, что настроить ее можно один раз, а прибыль получать несколько лет. Надо только иногда корректировать ее при необходимости.

- Таким образом, вам нужно только привлекать целевую аудиторию с помощью контекстной рекламы, но e-mail каждого подписчика, останется в вашей базе, а дальше, с помощью последовательной цепочки писем, каждому из них, вы сможете продавать от одного до нескольких товаров.
- В итоге, затраты на привлечение каждого подписчика вам обойдутся
- Но успех будет зависеть от грамотно построенной серии писем и того, чем вы сможете заинтересовать ваших подписчиков, чтобы в последующем, продавать им несколько товаров или услуг.
- Таким образом, разделив сумму полученной прибыли на расходы в рекламу (за отчетный период, например, за месяц), каждый привлеченный подписчик совершивший продажу, обойдется вам очень и очень дешево.

А главное здесь то, что в последующем он и многие другие подписчики, которых привлечете в будущем и те, которые пока ничего не купили, когда-нибудь, что-то все равно купят.

Тем самым расходы на рекламу у вас будут мизерные, которые вы даже и замечать не станете.

# Как увеличить продажи интернет магазинов

Добавить весь ассортимент товаров на все имеющиеся в российском сегменте интернета маркетплейсы (Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркете (Беру!), Aliexpress, Goods) и через spa сети (Адмилад, ...) и с помощью собственной партнерской программы, которая в сентябре 2021 года, будет создана нашей командой разработчиков. Нашим подписчикам, мы сообщим об этом в рассылке (можно подписаться на любую нашу рассылку). Не пропустите!

## Развивайте каналы в Дзен

**Дополнительный способ, который вместе с предыдущим, позволит получать трафик без финансовых затрат на рекламу:**

- Создайте один или несколько каналов в Дзен и публикуйте в них статьи по теме своего интернет магазина.
- Но помните о том, чтобы регулярно получать посетителей из статей Дзена, нужно каждый день публиковать на нем от 1 до 3 статей. Не обязательно писать их по 5000 символов, вполне достаточно и 1500 – 2500 символов, главное, чтобы в этих статьях была интересная информация.
- В каждой статье обязательно ставьте ссылку на статью на вашем сайте и ссылку на предыдущую или на 2 любые статьи вашего канала.
- Через месяц такой работы, вы заметите, что с вашего канала Дзен. Много переходов на разные статьи вашего сайта. Вместе с этим вырастут и продажи.

Если хотите получать еще больше трафика с вашего канала, тем самым сэкономить на контекстной рекламе, то 3-5 статей каждый день, помогут вам получать несколько десятков переходов на ваш сайт или интернет магазин каждый день.

## Видео канал в YouTube.com

Создайте в Youtube собственный канал, на котором регулярно публикуйте от одного до нескольких видеороликов.

- В каждом видео делайте привлекающий внимание заголовок, описании в котором должна быть ссылка на Каталог или страницу карточки товара, тэги.
- На вопрос: «Что снимать?», отвечу так. Снимайте короткие видеоролики про каждый товар, показывая его со всех сторон и одновременно с демонстрацией, рассказывая про его сильные стороны.
- Например, магазин бытовой техники, может снимать видео в которых показывать, как пользоваться той или иной бытовой техникой. Многие покупатели не любят читать инструкции, им лучше показать, как управляться с техникой наглядно.

Сравнивайте в видео ваш товар с товарами конкурентов, рассказывая сильные стороны вашего товара.

# Самостоятельное продвижение сайта

О продвижении сайтов в интернете написано достаточно много информации, поэтому, пересказывать ее в нашей инструкции не буду.

Ниже предлагаю ознакомиться с краткой инструкцией всех обязательных видов работ, которые должны регулярно выполняться на продвигаемом сайте и тогда, высокие позиции по многим запросам, вам гарантированы в ближайшие 2-6 месяцев.

Если кто-то обещает выход многих запросов в ТОП 10 в течении месяца, не верьте. Белыми методами (легальными по отношению к ПС), такого достигнуть нельзя. Черными и серыми (полулегальными и недопустимыми), в некоторых случаях, возможно попадание части запросов продвигаемого сайта в ТОП 10 на короткий срок, а дальше в 99% случаях, неизбежное наложение санкций, да таких, что вывести из-под них сайт, будет достаточно проблематично.

Срок продвижения зависит от возраста сайта, от внутренней и внешней оптимизации, собранной семантики, кол-ва и качества как уже написанных статей, так и всех публикуемых, ну и конечно же, от уже имеющейся ссылочной массы и показателей доноров (показатели качества сайтов).

## Семантическое ядро

Это первое, что нужно сделать, чтобы добиться высоких позиций в выдаче. Если ранее вы писали статьи просто по теме своего сайта, то сейчас, вам нужно собрать семантику, кластеризовать собранные запросы (создать группы похожих запросов) и в последующем написать статьи под каждый кластер.

Дальше, среди всех статей (и старых и недавно написанных), вам нужно определить те, которые станете продвигать и все действия по поисковому продвижению, производить именно с этими статьями.

## Внутренняя перелинковка и анкор лист

После того, как вы определили статьи, которые станете продвигать, со всех остальных статей сайта, вам нужно проставить ссылки на продвигаемые страницы.

**А делается это так:**

В качестве примера предположим, что у вас есть сайт на тему обучения английскому языку, на нем одна из продвигаемых статей это статья на тему: Как выучить английский язык онлайн.

1. В Яндекс Вордстат, ищите все запросы на тему: английский язык онлайн, собираете самые подходящие (с большим вхождением, как правило это первые 20-30 запросов).
2. Определяете из списка статей своего сайта те, которые не участвуют в продвижении и которые по теме, близки к статье: Как выучить английский язык онлайн.
3. Затем, с каждой из таких статей, ставите ссылки на продвигаемую страницу: **Как выучить английский язык онлайн**, используя анкоры (по очереди) в качестве текста ссылок из собранного списка.
4. В качестве анкоров, нужно использовать и запросы: тут, здесь, в этой статье и url продвигаемой статьи.

## Точки входа конкурентов

Заходите на сервис Мегаиндекс, вот ссылка: <https://ru.megaindex.com/a> в разделе **Точки входа на сайт**, вот здесь: <https://ru.megaindex.com/a/entripoint> проверьте все сайты конкурентов, выявив каких статьи на каждом из них, привлекают основной трафик.

Проверьте как можно больше сайтов конкурентов, чтобы получить как можно больше примеров для написания статей на своих сайтах.

Дальше вам нужно написать такие же статьи для своего сайта, с теми же ключами в каждой статье, что и на сайтах конкурентов.

## Регулярная публикация статей

1. Если сайт новый, то каждый день нужно писать по 1-3 статьи, чтобы быстрее его наполнить хотя бы 150 – 250 статьями, каждая из которых должна быть написана с учетом всех требования seo. Количество символов в статьях от 2500 до 7000 и больше (зависит от темы, которую нужно раскрыть в каждой статье).
2. Помните, что в каждой статье, должна быть вся имеющаяся информация по теме, и чтобы в таких же статьях на других сайтах, читатель не нашел ничего нового.
3. Если сайт создан давно и на нем уже опубликовано достаточное кол-во статей, то проверка точек входа конкурентов, поможет определить каких статей не хватает на вашем сайте.
4. Так же, если на сайте статей уже написано не мало, то нужно расширить семантику и начать публиковать хотя бы по 2-3 статьи в неделю.

Обязательно вставляйте в каждую статью, тематические видео (можно свои или с любого канала), 2-3 картинки, ссылки на другие статьи своего сайта и ссылку на какой-то известных сайт по вашей теме с высокими показателями ИКС и посещаемости, только url закройте от индексации.

## Социальные сети

В каждой соц сети вам нужно завести аккаунт, оформить его и публиковать в нем анонсы каждой вновь опубликованной статьи на своем сайте.

Так же, не будет лишним публикация в соц сетях полноценных статей по теме вашего сайта со ссылками на разные статьи вашего сайта (на продвигаемые).

Такие статьи должны быть уникальны на все 100% как и публикации на вашем сайте.

## Сервисы Яндекса

Дзен — это отдельный канал, который нужно зарегистрировать и начать публиковать в нем статьи на регулярной основе. Публикуйте небольшие по объему статьи (до 4000 – 5000 символов), после того как опубликуете 7-9 статей, в каждую 3-4 статью вставляйте по 1 ссылке на разные страницы вашего сайта.

Так же, не забывайте ставить в каждой статье Дзена, 2-3 ссылки на уже опубликованные статьи, особенно на те, где есть ссылки на ваш сайт (это поможет перенаправить читателей на статьи Дзена, где есть ссылки на ваш веб сайт).

Еще в своем канале Дзен, размещайте видеоролики, к каждому из которых добавляйте небольшое описание и ссылку на какую-то статью своего сайта (ссылка в описании к видео вставляйте в каждый 3 или 4 видеоролик), а в тех описаний видеороликов, где нет ссылок на ваш сайт, вставляйте ссылки на ранее опубликованные видео, в которых есть ссылки на ваш сайт.

Вы, наверное, слышали про Колдунчики. Это сайты сервисы Яндекса и Google. Есть коммерческие и некоммерческие колдунчики. Всего их около 40 штук. Если у вас сайт продает товары или услуги, то вам нужны коммерческие.

К ним относятся: Яндекс Маркет, Яндекс Еда, Яндекс Карты и другие.

## Яндекс.Кью

Еще один сервис Яндекса в котором нужно зарегистрироваться и регулярно отвечать на вопросы по теме своего сайта, находя вопросы в сервисе. Либо можете создать или купить несколько аккаунтов, с которых задавать вопросы, а со своего основного аккаунта, отвечать на них.

Но здесь вам понадобится антидетекс браузер и мобильные прокси.

# Реклама в поиске и в РСЯ

Многие сеошники не верят в то, что реклама в поиске и в рся, помогает двигать страницы и запросы в ТОП 10.

1. Рекомендую просто попробовать запустить рекламу в поиске и в РСЯ, на продвигаемые страницы своего сайта (если в поиске дорого, оставьте рекламу в рся).
2. В качестве посадочных страниц используйте те, которые продвигаете и которые ближе к ТОПу.

Если у вас есть сомнения относительно этого, предлагаю в качестве эксперимента, запустить рекламу в РСЯ и уже после 1-2 месяцев увидите, что ИКС сайта начнет расти и происходить это будет без закупки ссылок, хотя и они пока играют заметную роль в процессе роста позиций.

## Подписчики

Установите форму подписки на сайт (а лучше придумайте 2-3 рассылки по теме сайта и ведите их одновременно), пообещав какой-то ценный подарок за подписку. Рассылки не делайте часто, 1 в неделю будет достаточно, чтобы не надоедать подписчикам и не провоцировать их на отписки.

Собирать подписчиков нужно с помощью контекстной рекламы и соц сетей. Делать это нужно регулярно, чтобы подписная база постоянно росла.

После каждого нового письма подписчикам, в течении недели будет заметный рост посещаемости, что большой плюс для продвигаемых страниц.

## Статьейные ссылки

Регулярная покупка статейных ссылок с Миралинка, выбирая хорошие доноры, позволит закрепить все, о чем вы прочитали выше. Не гонитесь за кол-вом, 3-7 статей со ссылками в каждой на продвигаемые статьи, проставленных на качественных донорах в месяц, вполне достаточно.

## Ссылки с каталогов сайтов

Количество здесь важно, но главное качество каталогов, в которых вам нужно оставить информацию о своем сайте, особенно если он коммерческой направленности.

## Ссылки с форумов

Крауд ссылки с форумов необходимы, но только в тематических обсуждениях, в том числе и в новых темах.

Лучшим решением будет, если вы станете оставлять на форумах вопросы по теме продвигаемых страниц, а с других аккаунтов, станете отвечать на свои же вопросы и в одном из ответов, указывать ссылку на свой сайт.

Таким образом в таких ветках обсуждений будет несколько ответов в которых не будет ссылок и 1 ответ в котором будет ссылка на продвигаемую страницу вашего сайта.

Для этого, у одного фрилансера вы можете заказать создание новой тему с вопросом по теме продвигаемой страницы своего сайта, а затем, заказать у 5-10 ответов у фрилансеров, чтобы они оставили ответы по теме созданного вопроса, но без ссылок. И у 1 фрилансера заказать написать ответ на вопрос со ссылкой на продвигаемую страницу вашего сайта.

## **Примечание по статейным ссылкам**

Помните о том, что получать ссылки нужно не только на продвигаемые страницы, но и на некоторые другие, чтобы этот процесс для ПС выглядел естественным образом. Это правило касается и показателей доноров, чтобы ссылки покупались в 70-90% с качественных доноров и 30-10% с не совсем качественных.

Не забывайте о том, что тематика донора должна соблюдаться, а если таковых площадок не хватает, хорошим решением будут новостные доноры.

Завершая тему ссылочного продвижения, хочу посоветовать сервис <https://piar.ru> каждый месяц публикуйте с его помощью ссылки на разных площадках и скоро заметите как позиции в результатах поимка по многим запросам, начнут подниматься выше.

## **Сайты отзывов**

Специализированные сайты, на которых любой пользователь интернета может оставить свои отзывы о том или ином сайте с указанием ссылки на сайт, о котором написал отзыв.

Вам нужно на каждом таком сайте разместить от 5 до 15 отзывов от разных людей, которые напишут такие отзывы о вашем сайте с разных компьютеров и ip).

Такой заказ вы можете разместить на бирже фриланса. Чем больше таких отзывов на ваш веб сайт будет в интернете, тем больше переходов можно получать. А ссылки, оставленные в отзывах, дадут дополнительный траст вашему сайту и хорошо повлияют на позиции по многим запросам.

## **Накрутка поведенческих факторов**



Способ реально работает, но вероятен большой риск санкций от поисковых систем. Поэтому, использовать его нужно осторожно. Лучше конечно не использовать его.

Но так как способ существует, немного расскажу про него.

## **Заказать реальных посетителей на сайт можно с помощью:**

1. Юзератор, только входить в аккаунт нужно с другого устройства (не с которого входите в сервисы Яндекса), это важное правило. Удовольствие дорогое, т.к. 1 переход реального посетителя стоит 80 руб.
2. Антидидеял браузер, например, Индиго. Но при работе с ним, вам понадобятся еще и мобильные прокси. С покупкой Индиго, вы сами сможете вводить нужные запросы в поиск Яндекса, находить ваш сайт, переходить на него и просматривать некоторое кол-во страниц имитируя их чтение. Но нужно приготовиться к тому, что вам придется целый день сидеть за компьютером и выполнять такую работу, что очень сложно.

Оба способа это дорогое удовольствие, но они отлично (особенно Юзератор) помогают двигать запросы в ТОП, даже в самых конкурентных тематиках. Здесь все зависит от ваших финансовых возможностей, особенно работая с Юзератором, потому что продвигать одновременно нужно хотя бы 4-10 запросов (их найдет сама система, просканировав ваш сайт) на протяжении хотя бы 2 месяцев.

## **Завершение**

1. Не забывайте, что сайт должен быть адаптивным, на нем должна быть выполнена внешняя и внутренняя оптимизация.
2. Обязательная внутренняя перелинковка с правильными анкерами.
3. Дизайн сайта должен быть современным.
4. Сайт удобен для пользователя – должны корректно работать формы, высокая скорость загрузки сайта, хорошее качество изображений и так далее.
5. Структура сайта – должна быть понятной, удобной, отвечать на все вопросы вашей целевой аудитории.

А если у вас сайт на WordPress, то ни в коем случае не используйте бесплатные темы. Рекомендую использовать только платные, например, вот здесь <https://wpshop.ru/?partner=9048>

Платные темы полностью оптимизированы под все требования поисковых систем, имеют современный дизайн и много дополнительных функциональных возможностей, позволяющих перекрашивать многие элементы сайта, делать красивый и удобный для посетителей дизайн и все эти настройки, выведены на удобную страницу управления темой.

# **А вот что вас может еще заинтересовать**

**Как настроить и запустить рекламу в VK так, чтобы  
продавать**

<https://vs-bumerang.ru/nastroit-reklamu-vkontakte/>

**10 курсов по 1 цене Глобальная Мега распродажа**

<https://vs-bumerang.ru/vse-kursy-po-1-cene/>

**Сайт для бизнеса в интернете**

<https://vs-bumerang.ru/sajt-dlya-zarabotka/>

А создавать креативы для РК, соц сетей и статей на сайте  
можно [ВОТ НА ЭТОМ СЕРВИСЕ](#).

## **Информация от наших партнеров**

Как покупать товары в интернет магазине дешевле на 30-70%

<https://info-knigi.ru/kak-pokupat-tovary-v-internete-na-30-70-deshevle/>

Обучающие курсы <https://info-knigi.ru/category/obuchayushhie-kursy/>

Интересная информация <https://info-knigi.ru/category/interesno/>