

# Бизнес пакет № 2: ПОДХОДЯЩИЙ

## 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 партнерках, 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 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 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>

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

**Чат боты для VK и TG для заработка в интернете**  
<https://vs-bumerang.ru/chat-bot-dlya-biznesa/>

**10 курсов по 1 цене Глобальная Мега распродажа**  
<https://vs-bumerang.ru/vse-kursy-po-1-cene/>

**Сайт для бизнеса в интернете с особыми способами заработка** (посмотри статистику дохода, которая вас удивит)  
<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-desheвле/>

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

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