

## Условия

### ПРАВОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Издатель приложил все усилия к тому, чтобы данный отчёт был как можно более точным и полным, однако он не гарантирует точность содержания данного отчёта в какой-либо момент времени из-за быстро меняющейся природы интернета.

И хотя были приложены все усилия к тому, чтобы проверить всю информацию, предоставленную в настоящей публикации, Издатель не несёт ответственности за ошибки, умолчания или неверное истолкование содержания данного документа. Все выявленные случаи неуважительных высказываний в адрес реальных людей, народов или организаций являются непреднамеренными и случайными.

Практические руководства, как и всё остальное в жизни, не дают гарантии касательно потенциального дохода. Читатели должны реагировать на возникающие обстоятельства по собственному усмотрению.

Эта книга не предназначена для использования в качестве источника информации о законах, бизнесе, бухгалтерском учёте или финансах. Всем читателям рекомендуется при необходимости обращаться к службам или компетентным специалистам в области законодательства, бизнеса, бухгалтерии и финансов.

Для удобства чтения книгу можно распечатать.



# Содержание

Предисловие

2

1. Что такое рассылки

4

2. Доводы в пользу использования email-маркетинга  
для получения доходов онлайн

8

3. Подписка на рассылку  
(с подтверждением или без него)

14

4. Как нарастить количество подписчиков

20

5. Лучшие советы по email-маркетингу

24

Реализация

27



## Тезисы



**E-mail рассылка** — это рассылка, доставляемая средствами электронной почты, на которую можно подписаться.

Частота рассылки может быть различной: несколько раз в день (почти никогда не рекомендуется), каждый день, несколько раз в неделю, раз в неделю или раз в две недели, раз в месяц, раз в квартал или по какому-либо другому расписанию.

Лучшие рассылки доставляются ежедневно, еженедельно, раз в две недели или раз в месяц. Не рекомендуется выпускать рассылку реже, чем раз в месяц.



# Что это такое



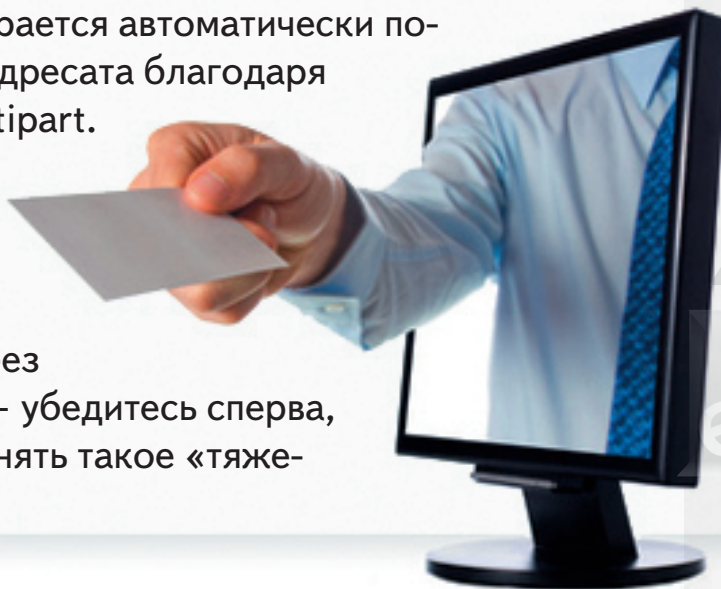
**Важнейший компонент рассылки** — разрешение адресата на отправку ему писем.



**Лучшая техника подписки** — подписка с подтверждением, которая дает возможность не только подписаться, но и подтвердить согласие получать рассылку, кликнув на ссылку для подтверждения или ответив на подтверждающее письмо. Любая рассылка, не требующая подтверждения подписки, может быть классифицирована как спам (незапрашиваемая рекламная корреспонденция).

Обычно рассылка приходит в виде простого текста в формате ASCII либо с оформлением в формате HTML, либо формат выбирается автоматически почтовым клиентом адресата благодаря технике MIME/Multipart.

Никогда не отправляйте своим подписчикам файлы PDF или другие объемные файлы без предупреждения — убедитесь сперва, что они смогут принять такое «тяжелое» письмо.





## Зачем люди публикуют рассылки?

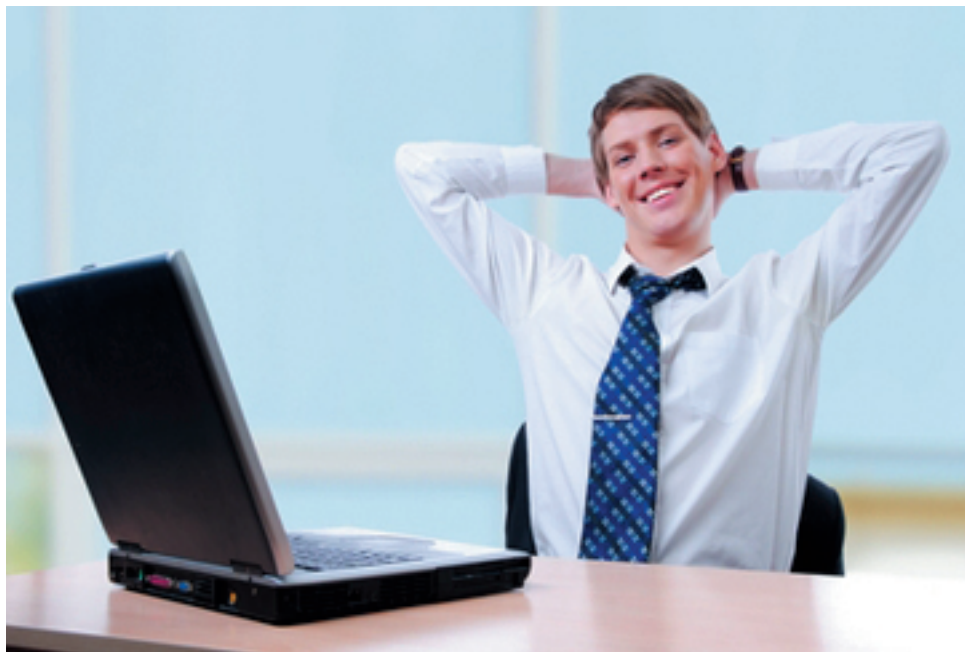
Это жизненно важный бизнес-инструмент, создающий отношения в нише, помогающий поддерживать связь со своими клиентами или членами группы, он формирует доверие и репутацию эксперта на рынке и привлекает лидов, продажи и /или прибыль от продажи продуктов /услуг или от рекламы, стоящей за качественным оригинальным контентом.

Самое ценное, что вы можете сделать, чтобы заставить свои кампании по email-маркетингу работать, это сочинять ценный контент. Попробуйте писать контент так, чтобы он выполнял всю работу. В любом случае это сработает в отношении продукта или услуги, которые вы предлагаете, и послужит поводом для того, кто сомневался, стоит ли у вас что-то покупать.

Например, если вы продаете особые предметы коллекционирования, напишите рассылку о тех качествах, которые покупатели ищут в компаниях-продавцах предметов коллекционирования.

Многие убеждены, что станут жертвой мошенников, продающих подделки под коллекционные предметы, — сделайте для них покупку комфортнее, мягко и нейтрально подчеркнув, почему вы работаете на законном основании. Говорите о сертификации и ассоциациях, которыми располагают и в которые входят настоящие продавцы.





Обсуждайте мельчайшие подробности, такие как важность фотографий с высоким разрешением для подтверждения идентичности предмета. Предоставляйте ценные ресурсы, подкрепляющие ваши заявления, сделайте так, чтобы ваша рассылка давала им ценные советы.

Следуя этой технике, вы сможете легко подчеркнуть сильные стороны своей компании, предоставляя подписчикам действительно просветляющие письма. Так ваша рассылка станет для них ценным ресурсом, которым они захотят поделиться с коллегами и знакомыми.

Несмотря на то, что рассылки могут быть отличным способом представить новый продукт или услугу, вам следует подумать и о том, как сделать, чтобы ее стоило читать, и, что еще важнее, как выставить себя экспертом!





# 2

## Рациональность использования email-маркетинга для получения доходов онлайн

### Тезисы



Проведя несколько лет в попытках как-то заработать в интернете, я понял самое главное: лучший способ это сделать — подвести email-маркетинговый фундамент под свою схему продаж.

### Причины

Раньше я наивно направлял трафик сразу на сайты продавцов по своей партнерской ссылке. Немного погодя я сделал лендинговую страницу, так что посетители «видели» нечто новое, прежде чем переходить на сайт продавца, при этом я по-прежнему пренебрегал формой подписки.

Непродуманно, ага... Я был новичком. Я быстро обнаружил, что работа по привлечению трафика для единоразовых продаж была выгодна только продавцу, но не мне.

Вот тогда-то я понял, как важно доводить дело до конца. Несмотря на то, что мои старые лендинговые страницы были набиты целевым материалом и персонализированными данными, продажи стали более стабильными, когда я добавил форму подписки... обеспечившую мне отличную возможность оставаться на связи с посетителями.



Это подводит к главной причине, почему стоит использовать email-маркетинг для создания дохода в интернете...

Так вы получаете возможность представить свой продукт посетителям после того, как они впервые попадут на ваш сайт. Вы также получаете возможность представить свое предложение в больших подробностях и ответить на общие вопросы прежде, чем они возникнут.

Отвечая на вопросы до того, как они возникнут в голове у подписчиков (будто читая их мысли), вы направите продажи прямиком к себе.





Что самое превосходное в подписке, так это то, что посетители таким образом выражают заинтересованность в дополнительной информации и в том, чтобы вы снова с ними связались. Так вы оказываетесь в отличном положении для продаж. Так у вас появляется еще один отличный шанс заключить сделку.

Здорово, правда? Просто помните...



Email-маркетинг

=

Больше представленность

=

Больше шансов подвести подписчиков  
к покупке

=

Больше доходов и продаж

И — опять всё с начала...

Погодите! Прежде чем продолжать, распечатайте себе эту книгу. Гарантирую, что вы получите гораздо больше пользы от изучения материалов, чем от простого просматривания их на своем компьютере. Прежде чем начать читать книгу... распечатайте ее на бумаге. Возьмите ручку. Обводите или отмечайте важные места. Записывайте на полях идеи и замечания. Выписывайте шаги.



## **Довод № 2. Одно письмо может равняться огромной выручке от продаж**

Однажды установив доверительные отношения с подписчиками, делаясь отборным бесплатным контентом и давая рекомендации, которые активно тем или иным образом им помогают, вы формируете базу, где одна промоция по почте может вызвать моментальные продажи. Привилегия, похожая на обладание банкоматом в компьютере.

Ничто так не мотивирует, как отличная рекомендация продукта подписчикам, когда они почти моментально реагируют на нее восхищенными покупками.

Просто никогда не расслабляйтесь и не принимайте успех как должное; каждый из подписчиков — отдельный человек. К каждому из них нужно найти подход, они — не кассовые аппараты.



## **Довод № 3. Автоматизация**

Что хорошо в автоматизированных системах маркетинга, автоматически приносящих прибыль, это то, что они лучше всего реализуют принцип «настроил и забыл».

Автоматизация email-маркетинга бесспорно превосходит оффлайн-методы работы с потенциальными клиентами.





Что вы выберете: проводить помногу времени, делая коммерческие предложения потенциальным покупателям, отвечая на их вопросы, приводя контраргументы, работая с отказами... чтобы заключить одну-единственную сделку — или — загрузить в автоответчик полезные материалы с привлекательными предложениями и превратить его в автоматизированный отдел продаж?

Я бы выбрал второе; уверен, вы — тоже. Иначе и быть не может, если вы серьезно относитесь к успеху в интернет-бизнесе, систематически приносящем доход и понимаете цену времени и свободе.

**Автоматизация** — ключ к успешному развитию и прибыльности, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Благодаря автоматизированной схеме отправки писем подписавшимся лидам вы сразу получаете автоматические продажи.

Автоматизация позволяет вам максимально использовать продажи неисчислимым количеством творческих способов.

Миллионеры понимают мощь автоматизации и максимального использования, так что если у вас были сомнения, стоит ли ставить email-маркетинг во главу угла, вспомните:

- ➔ множество возможностей подвести подписчика к покупке;
- ➔ один электронный адрес может оказаться равен покупкам на огромные суммы;
- ➔ максимальное использование автоматизации.



# 3

## Подписка на рассылку (с подтверждением или без него)

### *Тезисы*



Я думаю, что вы как маркетер понимаете ценность использования автоответчика для формирования базы подписчиков. Вы неминуемо столкнетесь с вопросом, использовать ли подтверждение подписки. Это стандартный вопрос в email-маркетинге, и я считаю его одним из важнейших.

### *Что выбрать?*

Кое-кто считает, что подписка без подтверждения лучше тем, что не перенаправляет посетителя на другие сайты, на другие каналы информации... то есть чем меньше каналов, тем больше продаж.

A large graphic at the bottom of the page. Two hands are shown from the bottom, palms up, holding the text 'EMAIL MARKETING' in a bold, blue, sans-serif font. The background behind the text is white with faint, light blue icons of envelopes and arrows.

# EMAIL MARKETING

Может, это и так, в зависимости от базы и предложения, но обычно при подписке без подтверждения люди больше жалуются на спам по самым разным причинам:

- ➔ Им не интересно ваше предложение...
- ➔ Их раздражает ваша манера продвижения чего бы то ни было за деньги, хоть это и преподносится как предоставление бесплатной полезной информации...
- ➔ Вы высылаете письмо-напоминание через 2 дня или через 2 недели

Причиной может быть что угодно. Все дело в том, что когда возникают такие жалобы, вы ничем не можете доказать, что эти люди сами подписались на вашу рассылку. И если они не кричат о спаме, подписка без подтверждения стремится засориться безответными подписчиками, которые будут лишь разглядывать ваши витрины. Видите ли, подписка без подтверждения еще не говорит: «Да, я запрашиваю эту информацию».

Только если подписчик открывает сервисное сообщение и кликает на ссылке подтверждения, он подтверждает: «Да, я определенно хочу получать эту информацию».

Когда вы заставляете потенциального подписчика выполнить дополнительные телодвижения, чтобы подтвердить подписку, вы побуждаете его сделать нечто большее, чем пассивный клик.



Вы вынуждаете их не пассивно и несознательно сказать: «Угу», но заявить: «Да! Да!» Если вы еще не догадались, я предпочитаю подписку с подтверждением.

В основном потому, что я вкладываю в материал время и усилия, и хочу, чтобы тот, кому он достанется, действительно был в нем заинтересован и ценил то, что я даю.



## Доводы в пользу подписки с подтверждением

**1** Вам нужно, чтобы подписчики обратили внимание на то, что вы им предлагаете — и это именно то, что делает подтверждение рассылки. Не обижайтесь, но людям не свойственно ценить то, что само идет к ним в руки. Жаль, но это так. Только от вас зависит, будут ли подписчики ценить запрашиваемую информацию и считать ее очень важной.

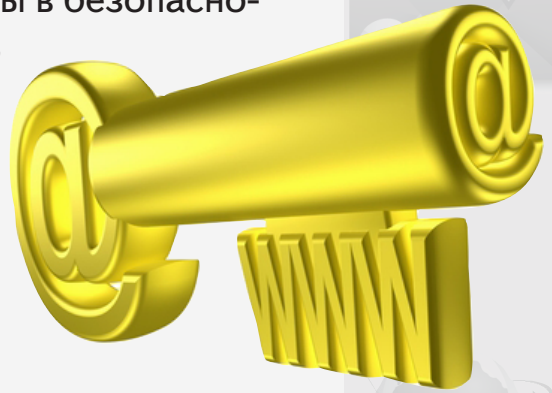




**2**

Вы подтвердили данные (доказательство), что кто-то по такому-то адресу, использующий такое-то имя, такого-то числа в такое-то время запросил получение информации после посещения вашего сайта и действительно кликнул на ссылке, подтверждающей сделанный запрос.

Даже если кто-то будет жаловаться на несправедливость, или в данном случае - на спам, вы в безопасности, вы защищены... потому что теперь у вас есть веское доказательство собственной правоты. Вот как объяснение подписчикам «Как подтвердить подписку» и «Как отписаться» помогает уменьшить количество жалоб на спам.



Предельно ясно объясните им, что если подписчики больше не хотят получать от вас информацию, они могут просто кликнуть на ссылке «Отписаться» в любом из ваших писем.

**3**

Вы возвращаете и поддерживаете чистую, отзывчивую базу подписчиков. Email-маркетинг — это простейший способ извлечь быструю и долговременную прибыль, и здесь особое значение имеет формирование очень отзывчивой базы. Отзывчивая база - результат завоеванного доверия и уважения.

И когда кто-то подтверждает свой запрос, явно или неявно, это означает, что вы уже заслужили какое-то уважение. Потому что вы сообщаете: «Если вам нужен этот материал, сделайте то, что я прошу, и вы его получите».



Настоящие подписчики выполняют ваши требования, если вы производите первое впечатление человека, который...

- 1** знает, что делает, и
- 2** нацелен на долгосрочную перспективу.

Тогда вы устанавливаете взаимно доверительные отношения. Как профессионал вы принимаете дополнительные меры к тому, чтобы их данные попали в нужное место. Люди ценят профессионализм.



Они ценят и то, что производит впечатление ценного. Ценность доказывается однажды, когда они получают информацию, которая оказывается действительно превосходным контентом, который им в чем-то помогает. Если ваш контент оправдывает ожидания подписчиков, вы заслуживаете их доверие.



Поддерживайте свою вновь созданную репутацию, и подписчики будут доверять, ценить и уважать вас.

Нет единого мнения по поводу подписки без подтверждения, однако мой опыт показывает, что на самом деле они слабы и не стоят ваших усилий. Я терпеть не могу спам как человек и как email-маркетер, и я уж точно не хочу получать в свой адрес обвинения в рассылке спама. Если вдруг я получу обвинение в рассылке спама, я немедленно отведу его своим веским доказательством.

По возможности отделяйте «искренних и серьезных» от «несознательных халявщиков». Используя подписку с подтверждением как элемент своей техники email-маркетинга, вы вполне справитесь с этой задачей. Результат определенно стоит усилий.



# 4

## Как нарастить количество подписчиков

### Тезисы



Одно из наиболее значимых средств в генерировании онлайн дохода — **владение собственной базой подписчиков**.

А точнее, мотивированная база подписчиков, отзывающаяся на ваш материал.

Если вы достаточно давно занимаетесь интернет маркетингом, вы понимаете истину выше... доход в базе. Это следует из того, что сумма денег, которую вы делаете онлайн, напрямую зависит от размера базы подписчиков.



### I

### Сбор данных

Учтите, что решающее значение имеет не количество, а качество базы. Вы хотите систематически предлагать своей базе большое счастье, которым она может воспользоваться, потому что когда вы это делаете, вы обращаетесь к суперотзывчивой базе, которая вознаграждает вас постоянным доходом. Сформировать базу в 1000 с лишним подписчиков может кто угодно, но если она «мертвая»... в ней нет никакого смысла.





Оживленная, отзывчивая база, насчитывающая всего пару сотен подписчиков, может оказаться золотой жилой.

Теперь, обосновав значение базы подписчиков, рассмотрим способы увеличения количества подписчиков и формирования сильной, отзывчивой базы с самого начала.

«Продавайте» свое предложение, чтобы получить потенциальных подписчиков. Вам следует предоставлять посетителям побуждающую причину, чтобы подписаться на вашу рассылку. Среди самых выгодных способов продавать предложение, особенно бесплатных, следующие...



**1**

Предоставляйте бесплатный отчет, отвечающий на актуальные вопросы вашей ниши или предлагайте решение, дающее нужный результат.

**2**

Перечислите по крайней мере 3 вещи, которые ваше предложение может для них сделать, и оформите их в маркированный список.

Ответьте на вопрос: «Что я от этого выиграю?» Маркированные списки легко «сканировать»; они моментально сообщают информацию и - проверено! - обеспечивают лучшие показатели подписки.

## II

3

Опишите потенциальным подписчикам выгоды, которые им сулит присоединение к вашей базе подписчиков.

1

Создайте высокоинформативный электронный курс. Электронные мини-курсы, наполненные полезным контентом, отлично мотивируют подписаться. Лучше всего, если они будут рассчитаны на 3, 5 или 7 дней и будут отправляться раз в 1-2 дня. Название у вашего электронного курса может быть самым простым, например: «5 способов удвоить прибыль». О чем бы он ни был, следует сделать его привлекательным, результативным и связанным с вашей нишей.



2

Помимо предоставления отличного материала, на всем протяжении курса исподволь формируйте себе репутацию аутентичного и надежного человека.

3

Пусть первое письмо курса приходит сразу после подписки. Вам нужно «удовлетворить» подписчика сразу же, пока предложение еще свежо в его памяти.

## III

Другой удивительный способ нарастить подписчиков - предложить полезную электронную книгу, аудио- или видеопособие.



**1**

Полезно иметь продукт, который вы можете продавать и получать от этого доход... только в том случае, если вы предлагаете эти отличные данные бесплатно лишь подписчикам своего электронного журнала или рассылки.

**2**

Установите разумную цену. Если цена соответствует ценности продукта, вы заработаете доверие подписчиков, и они, скорее всего, останутся с вами после получения всех выпусков электронного курса.

**1**

Основной целью вашей страницы подписки (или захвата контактов) должен быть захват максимального количества «живых» контактов. Сделайте это своей целью № 1.

**2**

Предоставьте посетителю всего два варианта действий: подписаться или уйти. Уберите со страницы подписки все посторонние ссылки — все, кроме ссылки на подтверждение подписки. Игнорирование этого совета может существенно снизить результаты подписки и будет противодействовать вашим попыткам генерировать трафик. Так что запомните: только два варианта.



Следование этим проверенным советам по email-маркетингу не только серьезно увеличит вашу базу, но и превратит ее в отзывчивый, супервыгодный ресурс.





# 5

## Лучшие советы по email-маркетингу

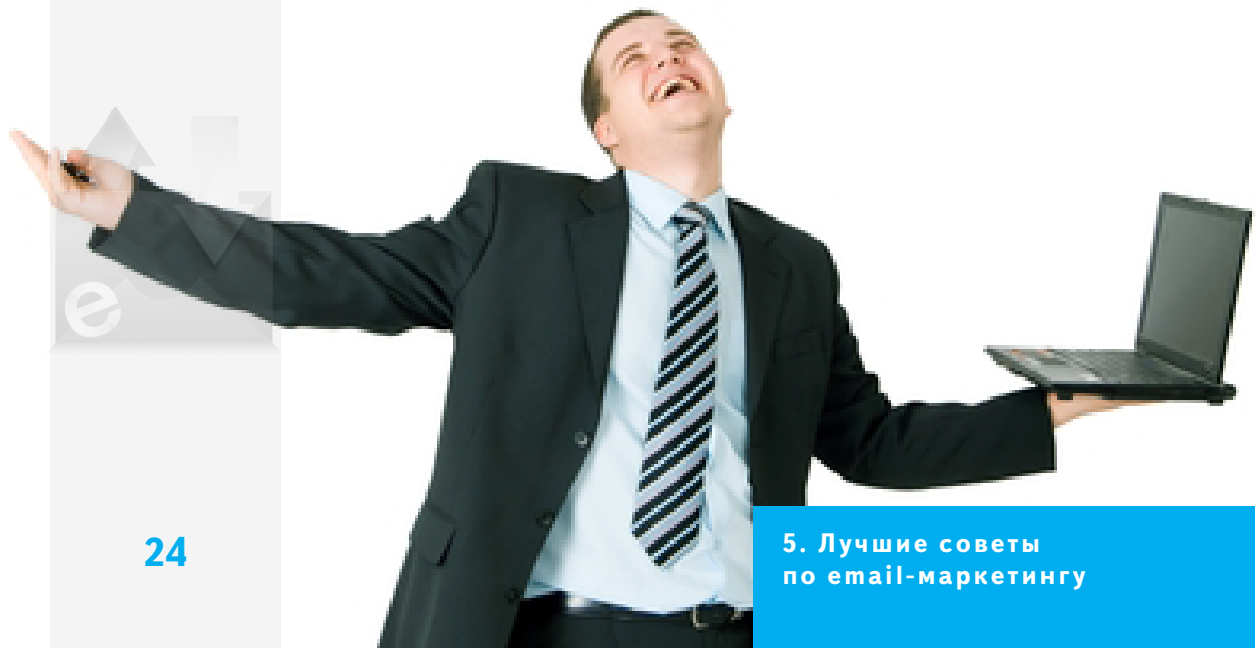
### *Тезисы*



Здесь я приведу самый простой способ использования email-маркетинга в своих интересах. Это — элементарная разработка, которой я следую для получения гарантированного постоянного дохода онлайн.

### *Немного Советов*

Email-маркетинг хорош тем, что позволяет вам максимизировать усилия с помощью круглосуточной автоматизации. Сопровождение посетителей после их первоначального посещения предоставляет множество возможностей повысить свою представленность (представить свой сайт / делать предложения снова и снова).

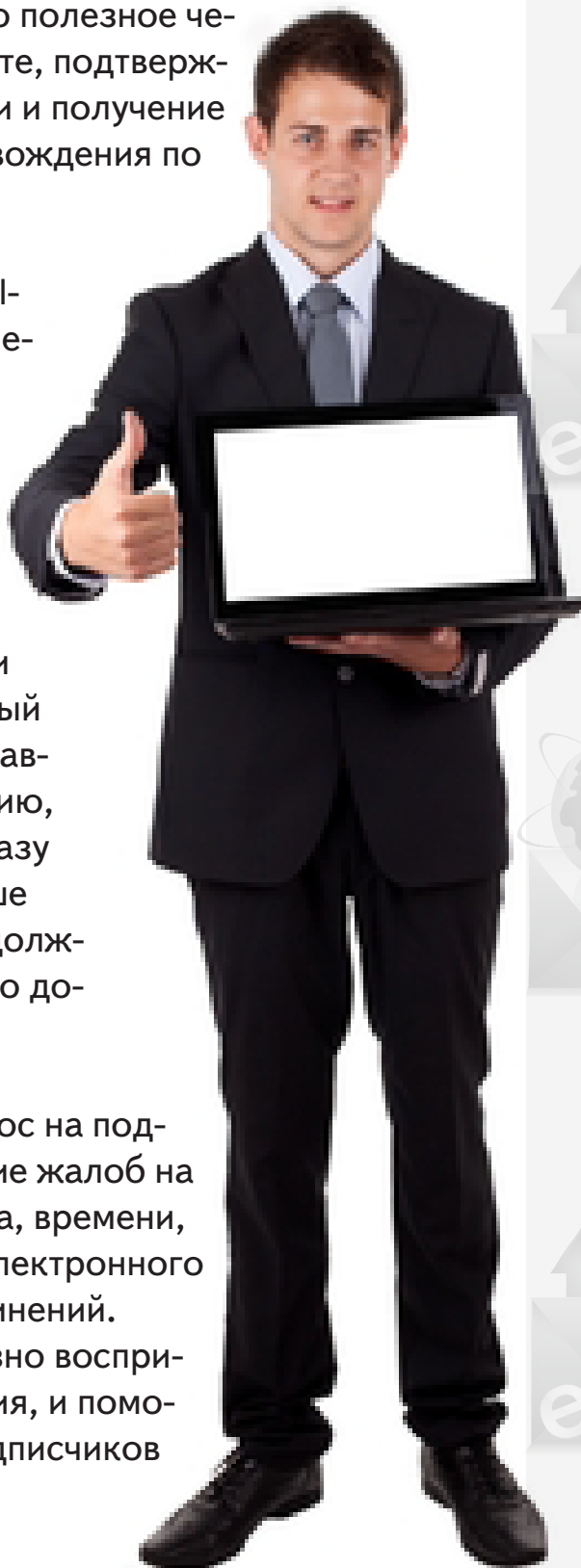


А точнее... предлагая нечто полезное через подписку на вашем сайте, подтверждение запроса информации и получение значимого, ценного сопровождения по почте.

Вот лучшие советы по email-маркетингу для систематического движения к успеху:

**1** Предоставьте бесплатный отчет или подарок (программа или приложение) через форму подписки взамен на имя и электронный адрес посетителя. Предоставляя бесплатную информацию, вы быстрее наращиваете базу подписчиков. Помните: ваше бесплатное предложение должно быть уникальным и легко доступным.

**2** Подтвердите запрос на подписку во избежание жалоб на спам. Запись числа, времени, использованных имени и электронного адреса защитят вас от обвинений. Это покажет, что вы серьезно воспринимаете деловые отношения, и поможет держать свою базу подписчиков в чистоте и порядке.



### 3

Давайте важную, полезную информацию и предложения. Это должна быть информация, отвечающая особым потребностям ваших подписчиков. В случае с этим особым советом следует соблюдать несколько полезных шагов.

- ➔ Высылайте полезную информацию и советы, значимые и целенаправленные
- ➔ Следите, чтобы письма были короткими и читались на одном дыхании
- ➔ Всегда вычитывайте письма и вносите важные поправки
- ➔ В каждом письме размещайте не более 1 призыва к действию... что бы вы ни хотели от подписчика, ведите его к одному результату... то есть, если у вас в письме будут 2 ссылки, они должны вести на одну и ту же страницу (на сайт или на страницу загрузки). Если просить подписчиков выполнить больше одного действия, то у них может возникнуть «паралич выбора».
- ➔ Разместите свою ссылку в начале и в конце каждого письма, и пусть она ведет в одно и то же место.

# Реализация

Чрезвычайно важно подчеркнуть, что любой, кто пробует себя в email-маркетинге, должен ознакомиться с вопросом запроса информации и спама. Не понимая важности разрешения на получение информации и риска его игнорирования, вы можете навлечь на себя крупные неприятности.

Но не стоит паниковать. На самом деле относительно просто удостовериться, что адреса, которые вы используете, попали к вам с разрешения их владельцев.

Отлично, теперь, когда вы вооружены некоторой основной информацией, найдите ресурсы, необходимые для развития лучшего понимания, как лучше всего использовать email-маркетинг именно в вашем случае.

