



«Делать деньги без рекламы может только монетный двор».

Томас Маколей

1. Контекстная реклама.

Первый самый популярный способ рекламы в интернете – это контекстная реклама. Размещается контекстная реклама при помощи сервисов Яндекс Директ, Google Adwords, Yahoo и т.д. Наверняка она вам знакома. Когда вы вводите в строку поиска ключевое слово или словосочетание, на странице справа появляются объявления по вашему запросу, либо когда посещаете сайт, в контексте которого по тематике данного сайта размещена реклама от yandex, google – это и есть контекстная реклама. Как видите, контекстная реклама позволяет привлекать строго целевую аудиторию.

Этот способ размещения рекламы является платным, но оплата ведется не за показ вашего объявления, а за клики. Причем цену за клик вы устанавливаете сами. Стоимость будет варьировать в зависимости от популярности вашей темы. Т.е., если ваша тема востребована, то и конкурентов у вас много, соответственно и цену за клик придется устанавливать максимально высокую. Однако если выбирать низкочастотные запросы, то в этом случае реклама будет сравнительно дешевой. Возьмем, к примеру, тематику инфобизнеса, которая является довольно популярной. Если давать объявления, используя высокочастотные ключевые запросы, то приготовьтесь раскошелиться. Но, если отображать более конкретные детали, допустим технические вопросы, создание рассылки или создание шаблонов, то в этом случае реклама будет дешевле т.к. конкурентов по данным словосочетаниям уже меньше. Я сам использую такой прием и фактически копейки плачу за привлечение одного клиента.

Сразу скажу, если вы начинающий и никогда не связывались с контекстной рекламой, можно конечно попробовать освоить её

самому. У некоторых с первого раза получается, у меня же освоить ее с первого раза не получилось. В таком случае можно нанять фрилансеров. Зачастую высокооплачиваемые услуги профессионалов не по карману начинающему бизнесмену. И если у вас нет лишних ста долларов, которые вы готовы заплатить за настройку контекстной рекламы, то среди господ фрилансеров всегда найдутся менее амбициозные студенты, которые фактически бесплатно готовы настроить для вас Яндекс Директ. Почему? - Яндекс Директ предлагает специалистам по партнерской программе создавать рекламные компании с целью привлечения сторонних рекламодателей. Т.е. они сами заинтересованы в том, что бы получить от вас работу и организовать рекламную компанию. Начинать же новичку стоит с Яндекс Директа так как он менее агрессивен к новым сайтам. Во-первых, через Яндекс Директ можно размещать рекламу для одностраничных сайтах, т.е. у вас есть возможность, не имея полноценного сайта, привлекать посетителей в вашу подписку. Во-вторых, одностраничные сайты на Яндексе хорошо проходят модерацию. В-третьих, Яндекс довольно простой в настройке и использовании и новичку будет легко его освоить. Что же касается Google AdWords, то здесь все в точности наоборот. Самому будет нелегко его освоить, он довольно сложный в эксплуатации и скорее всего вам придется нанимать профессионала. Он не работает с одностраничниками, очень тяжело пройти модерацию, в общем, это не те ребята, которые дают возможность новичкам, у которых сайт ещё слабо наполнен контентом. И ещё один очень большой минус – с поддержкой Гугла связаться практически невозможно. Был случай у меня, когда они предлагали какие-то купоны на бесплатную рекламу. Когда же мы попробовали ими воспользоваться, оказалось, что наш сайт не проходит

модерацию, когда мы попытались с ними связаться – нам никто не ответил. Нет, конечно, ответил какой-то автоматизированный робот на все вопросы одно и то же. Т.е. если вы начнете с контекстной рекламы, а лучше всего начинать именно с неё, то начните с яндекса. Для русскоязычного рынка он популярен и очень актуален.

2. Социальные сети.

Следующий способ - социальные сети. Социальные сети быстро набирают темп и являются одним из самых популярных способов времяпрепровождения в сети. Существует возможность рекламироваться как платно, так и бесплатно. Одним из платных способов является покупка баннера, он не пользуется большим спросом, т.к. это очень дорого. Но из опыта работы я понял, что регулируя настройки, можно сбить цену. Например, когда вы заказываете рекламу не по стране, а по городу, особенно если этот город не является столицей, тогда и цены на баннер падают. Конечно, когда вы даете рекламу по всей вашей стране, то и конкуренция гораздо выше. Все хотят показать этот баннер в соц. сетях – крупные компании любят давать тут рекламу, особенно с цепляющими заголовками о волшебном заработке. Естественно, что при высокой конкуренции начинающему предпринимателю довольно сложно организовать платную рекламу. Поэтому сужайте регион - и реклама будет значительно дешевле. Использовать соц. сети, как бесплатный способ рекламы, можно размещая тематические статьи в группах. Существует очень большое количество сообществ и групп, в которых вы можете бесплатно публиковать свои посты, указывая ссылку на свой сайт. Размещая статьи в активных группах можно привлечь неплохой активный

трафик. Этот способ, конечно, уступает по качеству контекстной рекламе, т.к. пользователи в соц. сетях не обязательно ищут ваш сайт. Но из этой большой массы можно привлечь клиентов, интересующихся вашей темой. Существуют также платные закрытые группы, где для размещения своего поста необходимо договариваться с администратором группы. Стоимость будет зависеть от количества участников группы, но торговаться стоит обязательно. Когда вам предложат определенную цену, сразу делите ее пополам и говорите: “Вот на первый раз давайте попробуем по такой цене”. И фактически в 80% случаях они соглашаются на ваше предложение. Также можно размещать объявления на своей стене, эти объявления отображаются в новостях ваших друзей. В эту категорию можно отнести ещё один способ. Вы находите людей, заинтересованных вашей темой и пишете им личное сообщение с вашим предложением. И из десяти людей два-три откликнется.

3. Сервисы email- рассылок.

Следующий способ. Сервисы email- рассылок. Если вы ведете бизнес в интернете, у вас должна быть база подписчиков, которым вы всегда будете рассылать полезную информацию, предлагать свои продукты, если у вас нет базы, то вы теряете 99% своих денег, и вам будет достаточно сложно создать хороший бизнес. Это связано с тем, что сейчас в интернете можно продавать только двухшаговыми продажами. Суть методики заключается в том, что первоначально посетителям предлагают не совершить покупку, к которой они пока не готовы, а оставить свои контактные данные в обмен на что-нибудь для них стоящее, но совершенно бесплатно. Покупка «в лоб» состоится лишь при наличии трех условий:

Посетитель должен иметь деньги в данный момент.

Посетитель должен хотеть купить ваш продукт в данный момент.

У посетителя должно быть на это время.

При отсутствии хотя бы одного условия покупка не состоится, так теряется около 90% покупателей. Посетитель закрывает сайт и навряд ли ещё когда-нибудь туда вернется, но если вы предложите какую-то полезность за подписку, он оставит вам свои контактные данные. Тогда вы сможете ему в будущем, много раз что не будь предложить.

Возвращаемся к сервисам. Самые популярные сервисы email-рассылок – это smartresponder.ru и subscribe. Но сначала поговорим про subscribe. Первое что в нём надо сделать – создать собственную рассылку и когда она перейдет в разряд серебряной администрация сервиса полностью разошлёт вашу рассылку по всей своей базе. После создания такой рассылки, оттуда можно получить довольно резкий и быстрый до ста подписчиков в день трафик. Второе – публикация анонсов. На subscribe есть специальные группы, на которых можно публиковать анонсы. Я бывает, получаю оттуда до 40% посетителей и трачу на это незначительное количество времени. Обычно я нанимаю фрилансера, который делает анонсы вместо меня. Так через специальные группы на subscribe приходит целевой трафик, абсолютно бесплатно.

Ещё один очень распространенный сервис – это SmartResponder, сервис рассылок, в котором есть собственный каталог. В этом каталоге можно найти список рассылок с контактными данными авторов, которым вы можете предложить взаимный пиар по подписным листам, если у вас уже есть база

подписчиков. Также вы можете рекламировать свои продукты в рассылках других авторов по договоренности за деньги. Так, когда вы будете обсуждать вопрос цены, обязательно торгуйтесь, скидывайте цену – обычно люди идут на уступки. Если вы привлекаете клиентов с сервиса subscribe, то вести в нем собственную рассылку не рекомендую. Дело в том, что в данном сервисе вы не видите контактных данных ваших подписчиков. Вы не видите ни адреса, ни кто пришел, ни кто ушел. Это не ваша база. Когда вы попали в серебряную подписку, вот тогда можно по ней рассылать, например, рекламные анонсы на страницы захвата, с которых подписчики будут попадать в вашу базу на SmartResponder. В SmartResponder вы имеете полные права на ваш подписной лист, а в subscribe нет.

4. Форумы

Форумы сейчас теряют свою актуальность, но если брать узкие темы, то их также можно рассматривать как способ рекламирования. Необходимо найти форумы, где обсуждается тематика вашего бизнеса, но при этом по конкретной узкой специализации и там публиковать свои статьи. Если вы будете выкладывать рекламу, то в этом случае вас могут забанить. Но если вы выкладываете классные статьи и указываете источник, то это уже совсем другое дело. Лучше всего если вы в подписи укажете ссылку на ваш сайт. Конечно, форумы больше подходят для начинающих, т.к. выложить статью может каждый, однако не у каждого есть на это время. Опять-таки можно обратиться к фрилансерам, которые будут размещать ваши посты. Для работы с форумами у меня есть специальный видеокурс,

который расскажет, как работать с форумами в полуавтоматическом режиме. Вы можете её получить здесь <http://vipgrup.info/shop/akc>

5. Партнерские программы.

Огромная доля продаж в интернете осуществляется через партнерские программы. Одним из сервисов для ведения партнерских программ является сервис e-autoraу, он платный, стоит 50 долларов в год, но иметь партнерку просто необходимо. Почему? Давайте разберемся, что же такое партнерская программа. Это соглашение между продавцом товара и партнером, обязующимся помогать продавцу, продвигать его товар за определённую сумму или определённый процент с каждой продажи. Проще говоря, вы договариваетесь с партнером, который рекомендует ваши продукты по своей базе клиентов, получая за это партнерские вознаграждения. Такие предложения привлекают особенно тех партнеров, у которых нет на данный момент собственного продукта. Они зарабатывают на чужих продуктах, а вам в свою очередь это приносит большой трафик. На начальном этапе, если вы привлекаете крупных партнеров, у которых большая база, не скупитесь, соглашайтесь на 50-80% от продажи. В моей практике был случай, когда я был очень заинтересован в привлечении подписчиков, я отдал 90% партнеру, который меня пропиарил по своей базе. Я фактически работал в минус, но зато ко мне пришло много заинтересованных подписчиков, которым я в будущем могу продавать свои товары. Т.е партнерские программы дают возможность либо расширить свою клиентскую базу, либо получить неплохой процент от продаж, в зависимости от того, кто вы продавец, или партнер.

6. Баннеры.

Следующий способ привлечения клиентов – это баннеры. Баннерная реклама чаще всего представляет собой графическое изображение, содержит рекламную информацию, размещается на сайтах и страницах поисковой выдачи. Баннер служит ссылкой на сайт, который он рекламирует. Одним из лучших сервисов, о котором хорошо откликаются в интернете по покупке баннеров является - gotaban.ru. Я бы даже сказал это лучший сервис. Хорошее соотношение цена - качество. Я бы рекомендовал заплатить больше и разместить баннер на одном крупном сайте, нежели чем вы будете пихать свой баннер на мелкие сайты и платить за это копейки. Таким образом, вы потратите больше и времени и денег и отследить, откуда пришел трафик будет очень тяжело, а деньги заплачены. Поэтому лучше всего найдите всего один хороший по тематике крупный сайт, заплатите больше денег, разместите баннер, допустим на 10000 показов, и посмотрите какой будет эффект. Если он не окупается, трафик не растет - ищите другой сайт. Как я уже сказал о gotaban.ru отзываются очень хорошо. Другие сервисы довольно проблематичные. Не всегда получаешь то, чего хочешь.

7. Блоги.

Реклама на чужих блогах. Довольно популярный как платный, так и бесплатный способ. Первое, что вы можете – это публиковать комментарии к статьям, размещенным на чужих блогах. Хорошо работают комментарии по делу, либо отзывы. Также есть специальные бесплатные сервисы обмена рекламой. Работают они примерно по такой схеме. Ваша реклама размещается на чужом блоге, а в замен реклама того блога на вашем. Так происходит обмен

клиентами. Учитывая тот факт, что существует огромная сеть блогов, между которыми происходит взаимный обмен рекламой, можно, таким образом, успешно привлекать к себе трафик.

8. Тизерная реклама.

Тизерная реклама стоит очень дешево но, злоупотреблять ею не стоит. Если кто не знает, что такое тизеры, я вам расскажу. Наверняка вы заходили на новостные сайты, на которых размещают статьи с очень мерзкими либо супер привлекательными заголовками, где часто пишут про звезд, политиков, допустим “у Пугачевы третья свадьба” и т.д. У них можно поучиться писать цепляющие заголовки, т.к. именно такие заголовки привлекают максимально огромный трафик, может быть около 10 тысяч переходов за день. Однако из этих десятки тысяч, хорошо, если один человек подпишется. И в итоге получается ещё дороже, чем, допустим, пользоваться контекстной рекламой, где если придет 2 человека – 1 точно подпишется. В тизерной рекламе придет 5 тысяч человек, и никто не подпишется. Также вы не можете, отследить на каких сайтах размещается ваше объявление. Тизерная реклама привлекает максимальный трафик, но все же он очень низкого качества. Основной их трафик – сайты для взрослых. Т.е. если у вас полулегальный продукт, то вы можете максимально пользоваться тизерной рекламой.

9. Skype рассылка.

Следующий способ - Skype рассылка - мало где применяется, но я все же им пользуюсь. Существует специальная программа SkypeSender, которая позволяет вести автоматическую рассылку по

вашей базе контактов в Skype. На официальном сайте SkypeSender вы можете получить форму для подписчиков, с необходимыми вам полями для заполнения, разместить на своем блоге, и создавать базу подписчиков, для дальнейшей рассылки в Skype. Также в программе имеется функция поиска по заданному критерию: по именам, географическому расположению, с помощью, которой вы можете собирать огромное количество новых контактов. Собрал контакты, вы рассылаете им ваше предложение. Сразу встает вопрос о том, не будет ли данная аудитория рассматривать ваше предложение как спам? Практика показывает, что если ваше сообщение составлено кратко, лаконично, но вместе с тем информативно, вы получите хороший отклик на него. Тем более не кто не мешает вашим подписчиком удалить вас из списка контактов что бы не получать от вас сообщений.

10. SEO

Поисковики и seo-оптимизация. Что такое seo-оптимизация? Это оптимизация сайта для поисковых машин. Ни для кого не секрет, что чем выше позиция сайта в результатах поиска, тем выше частота посещений. Так вот продвинуть сайт на первые страницы помогает seo-оптимизация. Многие готовы платить за это хорошие деньги. Однако результат работы seo-оптимизации носит отложенный во времени характер. Поэтому определить эффективность данного метода не просто. Сказать наверняка, что именно этот способ сработал лучше, когда вы используете и другие, будет затруднительно. А «специалисты» seo-оптимизаторы запрашивают за раскрутку не малые деньги. Эффективно работает оптимизация самих статей, включает в себя выделение жирным шрифтом важных

по смыслу слов и словосочетаний, использование HTML тегов, заголовков, ссылок, ключевых слов и фраз. Если вы сами пишете статьи на блог, изучите «азы» оптимизации и делаете это сами. Такая маркировка будет видна и поисковым машинам, и пользователям, интересующимся конкретной информацией по ключевому слову, либо тематикой вашего блога непосредственно при индексации статьи. Тут, правда, важно не увлекаться частотой использования, иначе такая оптимизация будет рассматриваться как поисковый спам. Поэтому выделите основной ключевой запрос жирным шрифтом, подчеркните его несколько раз в тексте, в начале пару раз, и в конце и на начальном этапе этого будет достаточно, чтобы вас заметили. Небольшая базовая оптимизация дает возможность увеличить эффективность ваших статей на 10-15%. Что же касается дорогостоящих услуг seo-оптимизаторов, я бы не стал к ним обращаться, т.к. настоящих специалистов в этом плане очень мало. Конечно, все зависит от размеров вашего кошелька, наличия дополнительного времени и желания учиться.

11. Видео сервисы.

В настоящее время довольно популярен видео сервис YouTube. На YouTube можно размещать видео по тематике вашего бизнеса, либо видео, которое с данной темой вообще никак не связано. Вы, например, снимаете своего прикольного кота и публикуете это видео на YouTube. Посетители просматривают ваш ролик, он им нравится, они рекомендуют его своим друзьям, знакомым. Важный момент здесь – не забудьте под видео разместить описание и ссылку на ваш блог. Если вы будете регулярно публиковать видео и размещать его на YouTube, то свой процент трафика вы привлечете. Правдо

неизвестно когда он сработает на ура, можно выложить 20 видео, и придут 1-2 посетителя, а можно выложить одно цепляющее видео, которое быстро поднимется в топ и сотни тысяч просмотров будет у вашего видео, а соответственно больше посетителей на блоге и подписчиков на рассылку. В моей практике такого не случилось, но я сталкивался с ребятами, которые привлекли трафик на свой сайт таким способом.

12. Аудиосервисы.

Следующий способ – это использование аудиосервисов для создания своих собственных аудио записей (подкастов). PodFm.ru – один из наиболее популярных аудиосервисов. Заведите свою аудиоленту и выкладывайте аудио тематические статьи, не забывая про описание и ссылку на свой блог. Создание своих тематических аудиоматериалов на аудиосервисах – это очень хороший и бесплатный способ привлечения посетителей на свой сайт.

13. Каталоги и доски объявлений.

Тематические каталоги и доски объявлений. Информацию о своем сайте можно поместить в соответствующих разделах интернет каталогов, либо написать объявление в часто посещаемые доски объявлений. Однако их использование на данный момент теряет свою эффективность. Происходит это за счет того, что объявления стали размещаться автоматически, появились доски, на которых размещается много спама, в результате посетители перестали их читать, соответственно эффективность таких размещений низкая. Кроме того, в связи с ежедневным пополнением новыми объявлениями, необходимо постоянно обновлять свою информацию,

что, конечно же, отнимает много времени и нецелесообразно в связи с их низкой эффективностью.

14. Скрипты рекомендаций.

Наверняка вам уже приходилось сталкиваться с такой ситуацией, когда вы заходите на сайт, а вам предлагают бесплатно получить какой-нибудь информационный продукт, при условии, если вы порекомендуете данный сайт своим друзьям. Для этого вы вносите в специальную форму свое имя и контактные данные вашего друга. Т.е. будучи владельцем сайта, вы делаете все то же самое - рассылаете по своей базе подписчиков предложение получить бесплатный курс, электронную книгу и т.д. за рекомендацию друзьям. За счет этого можно удвоить или даже утроить базу ваших потенциальных клиентов, подписчиков. Самый популярный скрипт рекомендаций – free subscribe. Он платный, но о нем очень хорошо отзываются.

15. Мини-книги.

Когда вы, как сказала бы моя жена: «не первый год замужем» т.е. владеете достаточным запасом информации на определенную тематику, можно написать мини-книгу и раздать её за подписку или вовсе бесплатно. Можно выложить её, например, на сайтах электронных книг, либо, если очень хочется, то продать, но дешево. В книге помимо основного материала публикуете анонсы, ссылки, упоминания о вашем сайте, продуктах. Как правило, люди читают книги не сразу, а спустя время, поэтому в данном случае можно рассчитывать на результативность в перспективе.

16. Публикация статей в газетах.

Когда вы пишете на своем блоге статьи, вы также можете обратиться в местные редакции, с предложением опубликовать их в соответствующих вашей теме рубриках и разделах. Если ваша статья уникальная и интересная, то в большинстве газет вам не откажут, так как им всё равно нужен материал для печати. Под статьей укажите ссылку на ваш ресурс. Этот способ помогает привлечь клиентов не из интернета, а из вашего города. Этим способом мало кто пользуется, но попробовать стоит. Публикация в газетах дает огромный пиар и показывает в вас признанного специалиста.

17. Аукционы.

Этот способ хорошо работает для интернет-магазинов. Когда вы размещаете свои товары на аукционах, можно указать ссылку на ваш сайт. Ни на всех аукционах это допускается. В таком случае, когда клиент уже совершил покупку вашего продукта на аукционе, при отправке вложите буклет с рекламным материалом вашего интернет магазина. Можно вложить маленький подарок, например, ручку с названием вашего сайта, либо купон на дополнительную скидку. Так у покупателя возникнет желание обратиться к вам снова, и он становится вашим клиентом.

18. Интернет-магазины.

Независимо от того есть у вас интернет-магазин или нет, но если у вас есть товар то можете предложить его другим интернет-магазинам, продающим товары схожий с вашей тематикой за

процент от продаж. Например, кто-то на своем сайте продает кожаные перчатки, а вы продаете кожаные сумочки. Договоритесь, что с каждой сумочки проданной на его сайте, вы будете платить ему процент. И опять таки, когда ваш продукт покупают, вы платите комиссию владельцу интернет-магазина, но в коробку всегда вкладываете ваш буклет.

19. Торренты.

Многие их боятся, особенно новички, когда делают свои курсы, ставят на них супер защиту. Но я так не делаю, и сам некоторые свои курсы закидываю на торренты. Там очень большое количество трафика, они обсуждают, рекламируют ваш продукт абсолютно бесплатно. Так что можно создать свой продукт, и выложить его на торренты. Люди увидят ваш продукт, он им понравится, они его скачают бесплатно, они захотят больше информации, а бесплатного больше нет. Тогда им придется обратиться к вам за дополнительной, но уже платной информацией. Несмотря на то, что на торрентах тусуются в основном халявщики, которые не любят платить, но бывает, случается и такое, что информации нигде нет, а она им нужна.

20. Личные визитки.

Наверняка у вас часто спрашивают, чем вы занимаетесь? И вы любите рассказать о своем интернет-магазине, о своем инфобизнесе, о своем новом сайте. И было бы очень неплохо, иметь при себе визитку, на которой будет указан ваш сайт. А лучше на обратной стороне визитки сделать какое-то уникальное предложение,

например: Зайдите на этот мой сайт, введите код купона на везитки, и получите скидку на товары. Или разместите офер – «Зайдите на сайт до такого та числа и купите мой продукт за 99 рублей».

21.Выступление на тематических мероприятиях.

Ваша личная рекомендация, если вы часто выступаете с речью на тематических мероприятиях, живые курсы, тренинги, семинары, упоминайте о ваших ресурсах: сайтах и интернет магазинах. Таким образом вы уже привлечёте клиентов, которые имеют к вам доверие.

Заключение.

Здесь я описал все самые распространенные способы привлечения клиентов в интернет, остальные будут разновидностью или схожими по смыслу. Надеюсь они помогут вам начать привлекать клиентов для вашего бизнеса.

Для тех, кто решил начать зарабатывать на своём инфобизнесе я хочу порекомендовать вам способ легко и быстро решать свои проблемы в Инфобизнесе. Это видеокурс: Простые решения в ифобизнесе.

Что бы его получить вам сюда <http://vipgrup.info/shop/pr-info>

До встречи в следующих книгах!