

41 ПРИБЫЛЬНЫЙ СОВЕТ ПО EMAIL-МАРКЕТИНГУ



Автор: Александр Гуляев
www.Listbuildingschool.ru

Введение

- Совет №1: Проведите опрос среди своих читателей;
- Совет №2: Проведите детальный анализ ниши;
- Совет №3: Найдите 5 крупных партнеров;
- Совет №4: Поделитесь бесплатным материалом;
- Совет №5: Используйте сервис Smartresponder.ru;
- Совет №6: Стимулируйте социальную активность ваших подписчиков;
- Совет №7: Используйте Твиттер!;
- Совет №8: Пишите так часто, как вы этого хотите!;
- Совет №9: Станьте генератором контента для ваших подписчиков!;
- Совет №10: Используйте сервис Happyreseller.ru для вирусной раскрутки!;
- Совет №11: Общайтесь с подписчиками лично;
- Совет №12: Общайтесь с теми, кто уже имеет «вес»;
- Совет №13: Ориентируйтесь на читателей;
- Совет №14: Объявите о своей уникальности;
- Совет №15: Используйте одностраничные сайты-воронки;
- Совет №16: Используйте сплит-тестирование одностраничных сайтов;
- Совет №17: Выработайте свой стиль написания email-писем;
- Совет №18: Не бойтесь продавать!;
- Совет №19: Настройте множественные источники привлечения новых подписчиков
- Совет №20: Запустите собственный «вирус» в интернет!;
- Совет №21: Используйте мультиформатность!;
- Совет №22: Создавайте автоматические серии писем;
- Совет №23: Заведите блог для коммуникации с подписчиками!;
- Совет №24: Не копируйте чужой контент!;
- Совет №25: Собирайте отзывы подписчики и публикуйте их на видном месте!;
- Совет №26: Пишите суперэффективные заголовки!;

- Совет №27: Пишите гостевые посты для других блогов!;
- Совет №28: Добавьте свою рассылку в каталоги рассылок;
- Совет №29: Развлекайте свою аудиторию;
- Совет №30: Установите рорир-окно на свой блог;
- Совет №31: Заведите платную рассылку;
- Совет №32: Создавайте контент быстро!;
- Совет №33: Используйте чужую популярность!;
- Совет №34: Вкладывайте деньги в развитие своей подписной баз!;
- Совет №35: Используйте ограничения по времени;
- Совет №36: Используйте ограничения по количеству;
- Совет №37: Не пишите «Всё обо всём»;
- Совет №38: Используйте свой голос для привлечения подписчиков;
- Совет №39: Давайте сразу что-то взамен на подписку;
- Совет №40: Используйте постскриптум в своих письмах;
- Совет №41: Стимулируйте ваших подписчиков к действию!;

Заключение

ВВЕДЕНИЕ

Есть целый ряд способов привлечь клиентов через интернет. У каждого свои плюсы и свои минусы.

В этой книге речь пойдет об одном из самых эффективных способов увеличить свою клиентскую базу и извлекать максимальную прибыль из неё.

Название этому – email-маркетинг.

Посмотрите вокруг...подавляющее большинство самых успешных компаний используют email-маркетинг, интернет-магазины используют email-маркетинг, сервисные сайты, социальные сети, инфобизнесмены, коучи и все, все, все, кто продвигает что-либо, используя интернет.

Email – самый популярный и простой способ контактировать со своей целевой аудиторией, так давайте же сделаем этот контакт максимально прибыльным.

В книге вы найдете 200 практических рекомендаций по тому, как привлекать больше новых подписчиков и как работать с ними, чтобы в итоге иметь армию постоянных клиентов.

Эта книга не просто для чтения, это руководство к действию, к которому необходимо возвращаться регулярно.

Как показывает опыт, теоретики уже давно позади практиков...

Совет №1: Проведите опрос среди своих читателей.

Проведите опрос среди своих подписчиков и выясните, какие именно материалы они хотят от вас получать.

В периодических рассылках и автоматических сериях писем стимулируйте подписчиков давать обратную связь и оставлять свои пожелания.

Совет №2: Проведите детальный анализ ниши.

Проведите детальный анализ ниши, в которой вы развиваете свою email-рассылку.

Составьте список всех сайтов, рассылок, блогов, форумов, групп и аккаунтов в социальных сетях.

Выделите все плюсы и минусы. Подумайте, что вы могли бы добавить или изменить.

На основе этих данных, постарайтесь выделиться на фоне других.

Совет №3: Найдите 5 крупных партнеров.

Найдите в своей нише 5 крупных партнеров, партнерство с которыми может сильно повлиять на ваш интернет-бизнес и на быстрый рост вашей базы подписчиков. Напишите каждому из них предложение, в котором описываете одностороннюю выгоду для них.

Налаживайте хорошие человеческие отношения.

Помните, что связи решают и определяют ваши результаты. Создавайте эти связи. Каждый день связывайтесь минимум с 3-мя новыми людьми, которые могут положительно повлиять на ваш

интернет-бизнес.

Это лучшее, что вы можете сделать прямо сейчас.

Совет №4: Поделитесь бесплатным материалом.

Прежде, чем что-то продавать своим подписчикам, дайте им полезный материал бесплатно. Пусть бесплатного материала будет в 2-3 раза больше, чем платного. Это окупится тогда, когда вы будете что-то продавать.

В бесплатных материалах сделайте акцент на качество.

Совет №5: Используйте сервис Smartresponder.ru.

Для эффективного email-маркетинга вам необходимо иметь соответствующее техническое обеспечение.

Под этим я подразумеваю стабильный сервис email-рассылок, включающий в себя целый ряд необходимых дополнений, а именно:

- Мгновенная отправка всех писем;
- Приближенная к 100% доставляемость писем;
- Возможность тестирования писем;
- Возможность отслеживания откуда приходят подписчики;
- Возможность вести рассылки в текстовом или html-формате
- Возможность настраивать автоматические серии писем;
- Хорошая служба поддержки;
- Адекватные цены

В российском интернете данным критериям соответствует сервис Smartresponder.ru.

Совет №6: Стимулируйте социальную активность ваших подписчиков.

Сознательно стимулируйте социальную активность ваших подписчиков. Сделайте так, чтобы они рассказывали о ваших материалах и приводили новых читателей и потенциальных клиентов в вашу базу.

Вы удивитесь, когда увидите, как много людей безвозмездно и с большим удовольствием начнут рассказывать о вас другим, конечно, если у вас действительно качественные полезные материалы.

Совет №7: Используйте Твиттер.

Используйте Твиттер для дополнительного взаимодействия с вашими подписчиками и для дополнительного распространения ваших материалов.

Для того, чтобы отклик на ваши письма был выше, необходимо ещё иметь дополнительный канал регулярного касания с вашими подписчиками. Эту роль отлично выполняет Твиттер.

Публикуйте регулярно мини-сообщения с полезной информацией, советами, опросами в своём канале. По мере роста количества читателей вашего твиттера, растёт и количество людей, которые нажимают на «ретвит» (делятся вашими сообщениями со своими читателями), что привлекает новую аудиторию к вам в рассылку.

Совет №8: Пишите так часто, как вы этого хотите!

Пишите вашим подписчикам так часто, как вы считаете нужным. Публикуйте полезную информацию хоть каждый день, если она действительно будет интересна вашим читателям.

От полезной информации ещё никто не отписывался и никому плохо не было.

Совет №9: Станьте генератором контента для ваших подписчиков!

Создавайте множество полезных материалов.

Это выделит вас среди конкурентов, и подписчики «подсядут» на чтение вашей рассылки.

Наличие большого количества качественного контента – это ваше конкурентное преимущество. Используйте его по-максимуму.

Совет №10: Используйте сервис Happyreseller.

Используйте сервис Happyreseller.ru для распространения своих «вирусных» продуктов с правами перепродажи.

Для чего это делается?

В первую очередь, для привлечения внимания к себе и для запуска «вирусного» распространения ваших материалов по всему интернету.

Люди покупают права на распространения ваших продуктов и начинают размещать их на своих ресурсах. Для них выгода заключается в моментальном получении готовых продуктов на продажу, а для вас – косвенная раскрутка за счет этих «распространителей», так как во всех продуктах будут ссылки на ваши сайты.

Всё это позволит получать новых подписчиков абсолютно бесплатно + о вас начнут говорить всё больше и больше.

Совет №11: Общайтесь с подписчиками лично.

Старайтесь изредка уделять время личному общению с подписчиками. Помните, что важно не количество подписчиков, а сколько из них доверяют вам и прислушиваются к каждому вашему совету.

Индивидуальное общение с каждым читателем повышает доверие к вам и увеличивает желание работать именно с вами. Помимо этого, среди своих подписчиков вы найдете очень интересных людей, помощников в свой бизнес или же партнеров для совместных проектов.

Совет №12: Общайтесь с теми, кто уже имеет «вес».

Общайтесь с раскрученными «игроками» в вашей нише. Старайтесь сделать общение публичным для ваших подписчиков, чтобы часть популярности, доверия и экспертности этих «игроков» передалась вам.

Организовывайте совместные акции, записывайте интервью, фотографируйтесь.

Помните, что зачастую отношение ваших подписчиков к вам будет сильно зависеть от того, с кем вы общаетесь.

Если вы лично общаетесь с президентом страны, вы автоматически в глазах других становитесь «человеком, который общается с самим президентом».

Совет №13: Ориентируйтесь на читателя.

Помните, что вы обращаетесь к интернет-читателям, которые являются вашими потенциальными клиентами. Помните об этом и отражайте это в своих статьях, на странице подписки на рассылки; все, что вы пишете, должно исходить из понимания этого факта.

Вместо того, чтобы сосредотачиваться на "я", пишите "вы", даже если речь идет о личном опыте. Заставьте читателя приобщиться к написанному, упоминая общие обстоятельства, в которых они могли оказаться в определенные периоды своей жизни.

Совет №14: Объявите о своей уникальности.

Подумайте, почему ваши подписчики должны читать именно вашу рассылку? В чём ваши материалы или же вы сами уникальны? В чём они лучше?

Есть такое понятие, как уникальное торговое предложение или УТП.

Если его у вас ещё нет, создайте его, а затем объявите всем своим подписчикам об этом, чтобы вы у них ассоциировались именно с этим УТП.

Совет №15: Используйте одностраничные сайты-воронки.

Используйте одностраничные сайты-воронки для превращения посетителей в подписчиков.

Одним из определяющих факторов успеха в email-маркетинге является эффективное использование входящего трафика на ваши сайты. Чем больше людей, посетивших ваш сайт, станут подписчиками, тем больше вы будете иметь клиентов и денег в итоге.

Конверсия посетитель/подписчик имеет важное значение.

Если конверсия вашего сайта 10%, то на каждые 1000 посетителей ваша база подписчиков будет увеличиваться на 100 подписчиков.

Если конверсия вашего сайта 50%, то на те же 1000 посетителей вы получите 500 подписчиков.

В 5 раз больше!

Как получать такую конверсию? Используйте одностраничные сайты-воронки. Задача у таких сайтов одна – сделать посетителя подписчиком.

На таких сайтах нет ничего, чтобы отвлекало человека от процесса подписки. Только форма подписки и обещание качественного материала взамен на эту подписку.

Совет №16: Используйте сплит-тестирование одностраничных сайтов.

Тестируйте на эффективность все ваши сайты, которые превращают посетителей в подписчиков. Это чрезвычайно важно, так как при одних и тех же усилиях вы можете получать результат в несколько раз больше, чем вы получаете сейчас.

Как это делается?

Создайте хотя бы три версии подписного мини-сайта и направьте на каждый из них от 100 и более посетителей (желательно от 1000 и более для большей точности). После этого посмотрите, какой сайт дал максимальную конверсию.

На этом тестирование не заканчивается. Теперь вы берете самый удачный вариант, тестируете его на эффективность. Ваша задача стремиться к максимальной конверсии, никогда не останавливайтесь в сплит-тестировании.

Совет №17: Выработайте свой стиль написания email-писем.

Сейчас в интернете очень популярны шаблонные письма, которые, честно говоря, уже всем надоели. Это никому не нравятся, подписчикам интересно читать те рассылки, которые имеют свой подчёрк.

Подпишитесь на все рассылки ваших конкурентов и на рассылки в смежных нишах. Проанализируйте, что вам нравится в них, что не нравится, что вы изменили бы.

На основании этих данных составьте свой собственный стиль. Это чрезвычайно важно для повышения отклика на все ваши письма в рассылке.

Ещё один интересный совет...пишите так, как вы обычно говорите с людьми, это самое естественное, что может быть в человеке.

Совет №18: Не бойтесь продавать!

Если у вас есть качественные товары или услуги, продавайте их! Берите за это деньги, в этом нет ничего страшного.

Люди готовы платить за качество.

За счет своих бесплатных материалов покажите, что вы действительно ориентированы на качество и вам стоит доверять. А после этого продавайте, продавайте и продавайте!

Не бойтесь, что кто-то будет отписываться от рассылки, это нормальное явление. Активно не продавая и не рассказывая о своих товарах и услугах, вы не заработаете много денег!

Совет №19: Настройте множественные источники привлечения новых подписчиков.

Большая ошибка многих начинающих в том, что они надеются только на какой-то один источник привлечения трафика и подписчиков. Это огромный риск. В любой момент этот источник может иссякнуть... сейчас в интернете и в технологиях меняется всё чрезвычайно быстро.

Стремитесь к созданию нескольких (5 и более) каналов привлечения новых email-подписчиков.

Совет №20: Запустите собственный «вирус» в интернет!

Если вы последите за рядом популярных изданий про интернет-стартапы, то найдете массу историй того, как какой-нибудь простой парень за пару дней стал миллионером, раскрутил свой сайт до миллионов посетителей и т.д.

Самое интересное, что сейчас это возможно для каждого.

Секрет таких результатов в запуске вирусных компаний.

Чем больше людям хочется рассказывать о ваших материалах (видео, статьях, продуктах, сервисах, рассылках), тем больше вы получите результат в конечном итоге.

Запустите вирусный ролик, создайте акцию «расскажи другу и получи подарок», установите на сайт скрипт «бонус взамен на лайк»...есть ещё множество способов быстро донести вашу информацию до миллионов людей, используйте их!

Скорее всего, что самые первые попытки врядли принесут вам ожидаемый результат, но это не важно, одна из многих попыток действительно «выстрелит» и сделает вас известным, ваши сайты популярными, а базы подписчиков огромными.

Совет №21: Используйте мультимедийность!

Никогда не закидывайте на каком-либо одном формате преподнесения информация для ваших подписчиков. Ваши подписчики все разные, кому-то нравится видео, кому-то больше текст, а кому-то аудио.

Оптимальный вариант, когда вы сочетаете все форматы одновременно...

К примеру, вы написали полезную качественную статью, таким образом, задействовав текстовый формат.

Для усиления эффекта добавьте к этой статье видео, наговорите эту статью в аудио, а затем ещё составьте интеллект-карту по данной статье...согласитесь, что отклик на такой комплект будет лучше.

А ещё в качестве дополнения можете дать несколько практических заданий по статье, чтобы ещё получить обратную связь.

Совет №22: Создавайте автоматические серии писем.

В интернет-маркетинге, как и в обычном бизнесе, необходимо стремиться к оптимизации и автоматизации всех бизнес-процессов. Это экономит время и деньги.

В email-маркетинге вы можете автоматизировать практически полностью всю работу с вашими новыми подписчиками, используя автоматические серии писем, которые доступны для настройки в любом нормально рассылочном сервисе.

Вы удивитесь тому, насколько это упростит и сделает прибыльнее ваш интернет-бизнес.

Совет №23: Заведите блог для коммуникации с подписчиками.

Ведение блога – отличный способ коммуникации с вашей аудиторией и получения от неё обратной связи.

Публикуйте регулярно на блоге свои статьи, аудио, видео и стимулируйте подписчиков оставлять комментарии, задавать вопросы и оставлять пожелания.

Если нет обратной связи с подписчиками, то и отклик при продажах довольно низкий.

Люди хотят покупать у тех, кому они доверяют, кого знают, с кем дружат и с кем советуются. Станьте для них таких человеком/компанией.

Совет №24: Не копируйте чужой контент!

Банальный совет, но ему почему-то не следуют тысячи начинающих, а иногда и не только начинающих.

Если вы просто копируете чужой контент, то вы становитесь «серой мышкой», у которой нет ни своей стилистики, ни своей «фишки», ничего уникального. Зачем тогда вас читать? Зачем за вами следить?

Не тратьте на время на бесполезное копирование 10 статей, видео или аудио, лучше посидите, подумайте и создайте 1 уникальную статью, которая в итоге принесёт лучшие результаты.

Совет №25: Собирайте отзывы подписчики и публикуйте их на видном месте.

Чем больше положительных отзывов на ваши продукты и рассылки, тем лучше первое (второе, третье и десятое) впечатление о вас. Это влияет на доверие к вам, на продажи, на открываемость писем, на кликабельность по ссылкам, на реакцию по вашим рекомендациям и т.д.

Отзывы – крайне важная составляющая успешного email-маркетинга. Если о вас говорят хорошо, делитесь этими отзывами с другими.

Совет №26: Пишите суперэффективные заголовки!

Откроют ваше письмо или нет зависит от заголовка.

К примеру, вы планируете разослать по своей базе предложение купить ваш новый продукт.

Если ваше письмо откроют 10 человек из 100, то вы заработаете, допустим, 1000 долларов.

Если же ваше письмо откроют 50 человек из 10, то вы заработаете 5000 долларов.

Прямая зависимость...поэтому относитесь к составлению заголовков очень серьезно. Тестируйте их, обратитесь к копирайтерам за советами.

Работайте над этим каждый день. Со временем вы легко сможете быстро составлять эффективные заголовки для писем.

Совет №27: Пишите гостевые посты для других блогов!

Отличным способом привлечь к себе в рассылку новую аудиторию является написание гостевых постов на чужих блогах.

Вы находите тематический блог и связываетесь с его автором, предлагая разместить качественную интересную статью.

Для большинства блогеров качественный контент является хорошей находкой, поэтому они с удовольствием разместят вашу статью. В конце каждой статьи разместите небольшой блок с описанием ваших проектов.

Используйте данный способ по-максимуму!

Совет №28: Добавьте свою рассылку в каталоги рассылок.

Это один из самых быстрых и простых способов начать получать приток новых подписчиков. При этом он абсолютно бесплатный.

Разместите свою рассылку в каталоге рассылок сервиса, которым вы пользуетесь, а также не забудьте добавить их во всевозможные другие каталоги.

Сделайте так, чтобы люди о вас узнали, размещайте информацию о себе везде где только можно.

Совет №29: Развлекайте свою аудиторию!

Возможно вы уже сами замечали, что email-рассылки только лишь с одним контентом часто не самые популярные.

Очень важно сочетать элементы контента и элементы развлечения.

Устройте конкурсы, запустите флеш-моб, добавьте в свой выпуск прикольные видео или анекдоты. Экспериментируйте и тестируйте, скорее всего, это очень понравится людям.

Совет №30: Установите рорир-окно на свой блог!

Со временем, если вы публикуете на блоге статьи и оптимизируете их под поисковые системы, к вам начнут приходить новая аудитория на регулярной основе. Этим людям необходимо срочно переводить в ваших подписчиков.

Эффективным способом является установка всплывающего окна на блог, что позволит максимально конвертировать ваших посетителей в подписчиков.

Во всплывающем окне предложите людям дополнительный контент по теме взамен на введение имени и адреса электронной почты.

Вы удивитесь, как эффективно работает данный инструмент.

Совет №31: Заведите платную рассылку!

Это очень интересный ход для повышения отклика от ваших подписчиков...

Если ваши подписчики будут знать, что есть ещё одна более продвинутая платная рассылка, то это сразу поднимает ваш уровень в их глазах и им хочется вас читать ещё активнее, а самое интересное, что им быстрее хочется попасть в продвинутую рассылку.

Помимо этого вы создадите себе ещё и отдельный хорошие источник дохода.

Но у этого подхода есть и один минус...вам необходимо будет создавать больше контента, ведь теперь вам нужно публиковать что-то для бесплатной и для платной рассылки. Но это того стоит!

Совет №32: Создавайте контент быстро!

Сейчас расскажу вам о том, как можно создавать материал для своих подписчиков очень и очень быстро.

Вот вам пошаговый алгоритм:

- 1) Составляете интеллект-карту (схему) того, о чем вы будете говорить, самые основные разделы и примечания;
- 2) По этой интеллект-карте записываете видео;
- 3) Из этого видео отделяете аудио;
- 4) Даете фрилансеру за считанные копейки перевод этого аудио в текст;

Давайте посмотрим, что у нас получилось!

Интеллект-карта, видео, аудио и ещё целая статья! Сколько всего!

По мере того, как у вас будет хотя бы 5-10 хороших статей, их можно превратить в отличный небольшой pdf-отчет или электронную книгу.

Всё начинается с детального плана и записи видео.

Используйте!

Совет №33: Используйте чужую популярность!

Хотите быстро обрести доверие среди своих читателей и привлечь новую аудиторию в рассылку?

Тогда есть отличный способ это сделать...Начните записывать интервью с уже известными в вашей нише людьми, авторами рассылок, блогов и т.д.

Вся их популярность спроецируется частично и на вас.

Подумайте сами...если вы общаетесь с миллионерами, то у многих в голове будет восприятие, что и вы относитесь к этой же категории людей.

Если вы общаетесь с профи, то и вам будут ассоциировать с профи.

Совет №34: Вкладывайте деньги в развитие своей подписной базы!

Почему-то для многих до сих пор платная реклама в интернете является чем-то совершенно далеким.

Если у вас есть деньги на рекламу активно инвестируйте их в рост своей подписной базы, это принесет вам гораздо больше денег.

Приток подписчиков должен быть абсолютно всегда, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю!

Также вкладывайте часть получаемой прибыли от продаж через рассылку в привлечение новой аудитории.

Совет №35: Используйте ограничения по времени!

Ничто так сильно не стимулирует ваших подписчиков как временные акции.

Если запускаете релиз, сделайте возможность купить только в определенные временные рамки.

Если делаете скидку, то делайте её очень ограниченной по времени.

Стимулируйте покупать ваших подписчиков «здесь и сейчас» и они будут это делать.

Совет №36: Используйте ограничения по количеству!

Еще одним интересным маркетинговым ходом является ограничение ваших продуктов/бонусов/консультаций по количеству.

Приведем пример: «Бонусный специальный VIP-раздел на сайте с множеством продвинутого материала доступен только для первых 30 клиентов, которые приобретут новую версию продукта».

Попробуйте данную технику в своём бизнесе.

Два важных момента:

- 1) Сдерживайте свои обещания. Если сказали, что только для 30 человек, то сделайте это только для 30 человек;
- 2) Ограничение должен стимулировать к действию, поэтому нет никакого смысла от ограничений типа «Только первой 1000 клиентов...»

Совет №37: Не пишите «Всё обо всём»!

Потратьте немного времени и проанализируйте все рассылки в вашей тематике, а также все блоги в вашей нише.

Вы заметите, что многие авторы склоны очень сильно расширять свою тему и писать буквально всё обо всём.

Постарайтесь выделиться среди этих блогов и рассылок и давайте качественный контент по более узкой специфической теме в вашей нише. Это привлечет к вам ещё больше внимания, так как ваши подписчики будут точно знать, на какую тему ждать от вас материал.

К примеру, вы развиваетесь в автомобильной нише.

Не стоит публиковать всё подряд, связанное с автомобилями. Есть множество более узких тем, такие как «Ремонт автомобилей», «Тюнинг автомобилей», «Покупка/продажа автомобилей», «Элитные автомобили», «Раритетные автомобили» и т.д.

В каждой этой теме огромное количество потенциальных подписчиков и клиентов.

Но также стоит и отметить, что слишком сильное сужение ниши ни к чему хорошему не приведет.

Совет №38: Используйте свой голос для привлечения подписчиков!

Заинтриговало название данного совета?

Ничего удивительного, ведь все мы вместо того, чтобы что-то делать, любим болтать, разговаривать, рассказывать другим о своих планах, обсуждать что-то и сплетничать...

Это абсолютно нормальная ситуация, я и сам любитель поболтать...

Хорошая новость заключается в том, что мы можем использовать свою болтовню себе на пользу...А если быть точнее, то, используя свой голос, мы можем раскручивать себя и свои рассылки.

Как именно?

Очень интересный способ привлечения подписчиков и о нём вы мало где ещё услышите.

Заключается он в продвижении через специальные аудиохостинги...чтобы было понятнее, аудиохостинг — это YOUTUBE, только вместо видео там размещают аудио.

Я выделяю на данный момент два основных и самых раскрученных сервиса, которые позволяют создавать собственные ленты подкастов.

Это сервис **RPOD.RU** и **PODFM.RU**.

Данные сайты ежедневно посещают десятки тысяч людей, а также каждый день с их помощью появляются тысячи новых аудиоподкастов.

3 шага, которые Вам необходимо сделать, чтобы начать привлекать новых подписчиков, используя свой голос:

Шаг 1. Заведите аудиоленту на сервисах Rpod.ru и Podfm.ru

Шаг 2. Каждый день записывайте полезный (прикольный) аудиоподкаст по своей теме.

Шаг 3. Грамотно заполняйте описание каждого подкаста. Включите в него описание самого аудио + ссылку на вашу страницу-захвата.

Эти аудиосервисы являются довольно раскрученными проектами с хорошей ежедневной посещаемостью.

Согласитесь, что задействовать их в своих целях было бы здорово, да и получить кусочек имеющейся на этих сервисах аудитории — тоже

Если вы публикуете какое-либо аудио, то это отображается в ленте новостей сервиса на главной странице.

Таким образом вы можете получать большое количество прослушиваний вашего аудио совершенно бесплатно. Естественно, что часть из этих слушателей заинтересуются вашими материалами и перейдут на ваш сайт, где уже подпишутся на рассылку.

Плюс большое количество аудио материалов может повлиять на отношение к вам как к эксперту в определенной теме.

Вы гарантированно получите хороший результат, если будете регулярно публиковать что-то интересное.

Совет №39: Давайте сразу что-то взамен на подписку!

Времена, когда люди подписывались на еженедельную или ежемесячную рассылку, прошли.

Сейчас все хотят получить всё и сразу...и побольше!

Так дайте им то, что они хотят!

Люди не хотят получать рассылку, они хотят получить готовый контент в большом количестве прямо сейчас.

Одним из вариантов является электронная мини-книга. Получить мгновенно книгу гораздо интереснее, чем просто подписаться на какую-то рассылку. Людям нравится получать что-то сразу.

Книга не должна быть очень большой, достаточно 10-20-30 страниц текста.

Если вы разбираетесь в своей теме, то написать такой объем информации вам не составит труда. Максимум 1-3 часа вашего времени.

Наличие книги существенно повышает доверие к вам.

Наличие книги повышает вашу экспертность в глазах других.

Хорошо было бы еще создать 3D обложку для вашей мини-книги. Тогда количество желающих ввести свои данные резко возрастет. Но здесь есть тоже важное замечание...лучше доверьте эту работу фрилансерам, пусть они сделают действительно качественную обложку.

А сейчас, пора написать ещё одну книгу, согласны?:)

Не ограничивайте себя, в вашей голове информации на миллионы долларов и тысячи страниц текста мелким шрифтом.

Совет №40: Используйте постскрипtum в своих письмах.

Постскриптумы – отличный способ подытожить ту идею, которую вы хотели донести в основной части письма вашим подписчикам, а также побудить людей к действию.

Зачастую многие подписчики читают только заключение и ваши постскриптумы, так как у них нет времени и терпения читать всё письмо.

Прочитайте книгу Джо Витале «Гипнотические рекламные тексты», чтобы максимально эффективно использовать данную технику.

Совет №41: Стимулируйте ваших подписчиков к действию!

Вы можете давать классный материал своим подписчикам, вы можете предлагать качественные платные продукты и услуги, писать интересные письма, но если вы не будете стимулировать людей к совершению определенных действий, то люди неохотно будут переходить по ссылкам в ваших письмах, смотреть ваши видео, читать ваши статьи, оставлять комментарии и покупать ваши продукты.

Человек по своей натуре весьма ленивое существо, которому всегда нужно показать что, где, как и когда нужно сделать.

В каждом своём письме побуждайте человека совершить какое-то конкретное действие, и он это сделает!



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении хотелось напомнить вам, что email-маркетинг очень просто по своей натуре и что-либо сильно усложнять здесь не имеет смысла.

Каждый день фокусируйтесь на двух составляющих email-маркетинга;

- 1) **Привлечение новых email-подписчиков;**
- 2) **Удовлетворение потребностей ваших подписчиков.**

Если вы будете делать это каждый день, то успех вам обеспечен!

Используйте советы из этой книги постепенно, внедряйте их, тестируйте и получайте результат!

Успехов в email-маркетинге!