

Ивин Чиа

Самый лучший способ

**подняться на вершины
аффилиат-рейтингов!**



Специальный доклад

© Ewen Chia, 2006, <http://www.poweraffiliatemarketing.com>

© Перевод на русский язык – Павел Берестнев, 2006,
<http://www.berestneff.com>

На русском языке публикуется с разрешения автора

**Исключительными правами на перевод и
публикацию данного специального
доклада на русском языке обладает
Павел Берестнев (<http://www.berestneff.com>)**

**Распространение осуществляется в
соответствии с лицензией, приведенной на стр. 3**

Вы являетесь обладателем прав перепродажи настоящего специального доклада!

Поздравляю Вас, дорогой читатель!

С этой минуты Вы являетесь обладателем прав перепродажи настоящего специального доклада. **Стоимость данных прав составляет \$ 97**, но Вам они сегодня достаются совершенно бесплатно! Думаю, этот подарок судьбы придется Вам очень кстати. J

Что дают Вам права перепродажи на специальный доклад, который Вы держите в руках, и каковы условия использования данных прав?

Вы можете:

— продавать настоящий специальный доклад в качестве самостоятельного товара по любой цене, какая только будет Вами определена в качестве наилучшей¹, и удерживать в собственных карманах 100 % извлекаемой прибыли!

— прилагать настоящий специальный доклад в качестве бонуса к любому своему коммерческому предложению для повышения воспринимаемой ценности последнего, не испытывая при этом необходимости выплачивать кому-либо какие-либо денежные суммы за это право;

— размещать данный специальный доклад в приватной секции своего сайта с платным членством (при наличии такового), либо же в приватной секции своего сайта, доступ к которому имеют только избранные представители Вашей целевой аудитории (опять же – если у Вас есть такой сайт).

Вы не можете:

— раздавать настоящий специальный доклад бесплатно (за исключением случаев, когда доклад предоставляется бонусом к коммерческому товару, либо предоставляется в закрытом доступе, защищенном логином и паролем, строго определенному кругу Ваших избранных покупателей);

— каким-либо способом изменять содержание и формат настоящего документа (он должен использоваться Вами только в первоначальном исходном виде, в котором Вы его получили, то есть как есть – «as is»);

— объявлять себя автором настоящего специального доклада;

¹ Крайне не рекомендуется продавать данную книгу слишком дешево, ибо, установив на нее слишком низкую цену, Вы одновременно допускаете две очень серьезные ошибки: а) лишаете себя возможности как следует заработать на продажах данной книги и б) обесцениваете настоящий материал в глазах целевой аудитории, в результате чего даже по низкой цене его никто не станет покупать. Будьте благоразумны в вопросах выбора цены J . Рекомендуемая цена - \$ 7.5. - Прим. перев.

— осуществлять несанкционированное копирование как всего содержания, так и какой бы то ни было отдельной части настоящего документа каким бы то ни было способом (допускается лишь изготовление печатных и рукописных копий для личного использования).

Как видите, требования правил вполне приемлемые, к тому же, принимая во внимание те выгоды, которые сулит Вам обладание правами перепродажи, более чем уверен, что соблюдение настоящих правил не вызовет у Вас совершенно никаких трудностей.

Будьте честны и добросовестны – только в этом случае Ваш бизнес будет успешным и прибыльным!

Толстого кошелька Вам, мой дорогой читатель!

Искренне Ваш,

Ивин Чиа,

Stuff Your Inbox With Cash™

<http://www.stuffyourinboxwithcash.com/>

P.S. Если Вы на самом деле желаете наполнить свои кошельки чистым золотом в виде прибыли от Вашего онлайн-бизнеса, а также овладеть тысячами эффективных приемов и секретов работы со своими потенциальными клиентами для превращения их в покупателей – Вы можете сделать это прямо сейчас!

Все, что Вам нужно – сделать небольшую и очень выгодную инвестицию в собственный успех здесь: <http://www.stuffyourinboxwithcash.com/>.

Содержание:

| | |
|--|----|
| Вы являетесь обладателем прав перепродажи настоящего специального доклада! | 3 |
| Предисловие..... | 6 |
| Шаг 1. Планируйте свою работу и работайте по плану | 11 |
| Шаг 2. Стратегия многоканальной рекламы..... | 14 |
| Шаг 3. Преподнесение немыслимого предложения | 16 |
| Шаг 4. Создание собственного «угла преломления» ситуации | 20 |
| Шаг 5. Сопровождение для максимальной прибыльности | 23 |
| Шаг 6. Сдерживание всех своих обещаний | 26 |
| Вместо заключения | 28 |

Предисловие

Дорогой читатель и мой уважаемый друг!

Прежде всего, мне хочется поблагодарить Вас за то, что выделили время на чтение данного небольшого, но очень полезного специального доклада. Но это – лишь Ваш первый шаг на пути к успеху, и я очень надеюсь, что Вы не ограничитесь банальным чтением, а примените все, что изложено на этих страницах, в своей практической работе.

Ибо то, о чем я сейчас собираюсь рассказать, я до настоящего момента **никогда и никому не открывал!** Почему?

Ответ прост – мне не нужны лишние конкуренты. J

Ибо формула, о которой я поведаю Вам в данном докладе, работает не на сто, а на сто пятьдесят процентов. Она принесла успех каждому, кто добросовестно воплотил ее в своей практике, автору данного доклада – в том числе. К сожалению (а может быть – к счастью? J) из всей массы тех, кто пытается что-то заработать в партнерских программах, подобных успешных бизнесменов – меньшинство.

Им просто неведома эта формула. А если они и знают ее – ничего не делают для того, чтобы привести в соответствие с ней свою практическую работу. Понятное дело, нет ничего удивительного в том, что суммы их комиссионных находятся на нулевой отметке.

У Вас наверняка возникает закономерный вопрос – если мои знания настолько ценны и секретны, с какой стати я решил их раскрыть, в том числе – и в ряде бесплатных публикаций?

Для чего, если мне не нужны конкуренты, я делюсь массой собственных бесценных знаний и информацией о своем опыте в рамках таких проектов, как <http://www.poweraffiliatemarketing.com> и <http://www.stuffyourinboxwithcash.com>?

Ответ неоднозначен. Он обусловлен двумя очень важными моментами.

Во-первых, я на самом деле не верю, что раскрытие моих секретов породит большую конкуренцию в среде аффилиат-маркетинга и поставит под угрозу и мой бизнес. Почему? Да просто потому, что из сотни тех, кто прочтет настоящий доклад, едва ли несколько человек станут что-то делать на практике. Поэтому опасаться конкуренции мне вряд ли стоит.

Во-вторых, я – такой же человек, как и все. Со своими слабыми и сильными сторонами, со своим «я» и собственными амбициями. Возможно, мне хочется славы и известности, определенную роль играет ощущение собственной значимости... Самодовольство? Не спорю – называйте эти проявления как хотите, мне от этого ни жарко, ни холодно... J

Ну ладно, довольно болтовни. Лучше займемся делом!

В этом коротеньком, но очень познавательном и информативном докладе я поведаю Вам о том...

Как Вы Можете Превратить Любую Партнерскую Программу В Источник Собственного Постоянного Дохода!

На одном очень любопытном практическом примере я Вам объясню собственную формулу работы в партнерских программах, с помощью которой мне удалось сокрушить всех своих конкурентов и занять первое место среди всех тех, кто продавал один из информационных товаров Джо Витале² в рамках проекта Nitro Marketing.

Хотите конкретных цифр? Пожалуйста.

**В течение 72 часов я продал 55 копий
данного товара (стоимостью по \$ 997 за копию!)
на общую сумму в \$ 54 835!**

Более того, чтобы не быть голословным, я процитирую текст письма, полученного мной от руководителей указанного проекта (оно было разослано всем участникам их партнерской программы – нас интересует текст, подсвеченный желтым).

Если Вы не верите мне – напишите этим ребятам и спросите у них – говорю ли я правду. J

Итак, вот письмо:

From: Nitro Affiliates (nmaffiliate@nitromarketing.com)
To: ewen@ewenchia.com
Отправлено: Среда, 01 декабря 2004 года 01:10
Тема: [Nitro-аффилиаты] – Ивин Чиа удвоил свои комиссионные...

=====
===== Партнерская программа Nitro Marketing =====
=====

Привет, Ивин Чиа!

² Лично меня коробит от подобного произношения фамилии данного специалиста в области копирайтинга. Сохраняю привычную для русскоязычного читателя транскрипцию только для того, чтобы не вводить никого в заблуждение. На самом же деле фамилия Джо произносится не «Витале», а «Вайтели». – Здесь и далее – прим. перев.

Примите наши поздравления, благодарности, а также известие о том, что пора бы и удвоить суммы Ваших комиссионных!

Во-первых, хотим обратить Ваше внимание на то, что в прошлый четверг мы в Соединенных Штатах отметили день благодарения, и по этому поводу не можем не высказать, насколько мы рады и благодарны работать с Вами как участником партнерской программы проекта Nitro Marketing!

За последние 12 месяцев Вы совместно с другими участниками нашей партнерской программы обеспечили в общей сложности 3568 продаж, благодаря чему сумма выплаченных партнерам комиссионных исчисляется шестизначной цифрой. Таким образом, Вы являетесь неотъемлемым участником обеспечения успеха нашего проекта, за что Вам еще раз огромное спасибо!

Во-вторых, отдельно хотелось бы отметить потрясающе-успешный релиз «Секретов гипнотических продаж» доктора Джо Витале, состоявшийся в прошлом месяце, и принесший восхитительные результаты благодаря Вам и другим нашим аффилиатам. **Первое место среди партнеров занял Ивин Чиа, который, помимо внушительной суммы причитающихся ему комиссионных, получил в качестве приза ноутбук за обеспечение более 50 продаж за время релиза.**

Ноутбук уже отправлен по почте и скоро заслуженно окажется в руках его нового хозяина. Ура! Bravo, Ивин, ты – настоящий образец для подражания в аффилиат-маркетинге!

Руководители проекта Мэтт Гилл и Джо Витале сердечно благодарят всех наших партнеров за участие в этом неподражаемом товарном старте!

Теперь, пожалуйста, ознакомьтесь с очень важной информацией...

[остальной текст нас не интересует, поэтому я его здесь не привожу – И.Ч.]

С наилучшими пожеланиями,

Мэтт Гилл и Кевин Уилки,
Основатели проекта Nitro Marketing.
<http://www.NitroMarketing.com>

Вот такое, согласитесь, весьма интересное письмо.

Что же это был за товар, на продажах которого мне удалось добиться подобных результатов? Ответ такой: отличный курс по копирайтингу, подготовленный Джо Витале и рассказывающий о секретах гипнотических продаж с точки зрения их применения в продающих текстах.

Если Вы не видели этого товара и его продающего текста, даю небольшой скриншот (на следующей странице).

[Order Now!](#)

***Urgent:** Reading this breaking report may hypnotize you into making more sales.*

"I Dare You To Use These Hypnotic Selling Secrets And NOT Dramatically Increase Your Traffic, Your Sales, Your Conversions, And Your Business -- 100% GUARANTEED!"

Or I Will Pay You \$1,000 Out Of MY Pocket.

Hard to believe? You bet! But the fact is, the results from people just like you proves without a doubt that these secret Hypnotic Selling principles work like magic for anyone...

- Jeremy doubled the sales from his website -- with three minor hypnotic changes.
- Michael increased his sales 200% -- with just 2 hours of changes.
- Carol tripled attendance to her seminars from one email -- after one hypnotic change.

Хочу подчеркнуть, что данный товар не был дешевым (несмотря на то, что на самом деле данный курс стоит каждого цента его цены, но тем не менее!). Стоимость одной копии составляет \$ 997!

Если Вы думаете, что заработать большую сумму комиссионных легко, если мы продаем дорогой товар – попробуйте это сделать и заработать хорошие деньги. Попробуйте продать хотя бы одну копию товара стоимостью в тысячу долларов. Вернетесь на страницы данного доклада после окончания своего эксперимента. J

Уверен, что вернетесь. Но не для того, чтобы доказать мне, что я не прав, а по другой причине...

Как бы там ни было – сейчас я собираюсь преподнести Вам одну очень интересную новость. На самом деле Вы можете продавать такие товары, участвуя в партнерских программах. Можете! Если сомневаетесь – прекратите сомневаться!

Вы можете. Гарантированно. И настоящий доклад поможет Вам в этом. J

Более того – и это самое главное: если правильно планировать свою работу и применить хотя бы немного креативности и творческой созидательности – Вы сможете продать огромное количество абсолютно любых товаров в абсолютно любой партнерской программе. Вы можете стать аффилиатом номер один любой программы – вне зависимости от Вашего выбора. Вы можете выиграть любой конкурс, проводимый между аффилиатами.

Все в Ваших руках! Я говорю совершенно серьезно.

И у Вас не будет отбою от продавцов, которые станут тащить Вас в свои партнерские программы и предлагать любые условия – только бы Вы занялись продажей их товаров. Именно так обстоит дело лично у меня. Не знаю, куда и деваться от этих предпринимателей, чьи приглашения сыплются на мою голову словно из рога изобилия.

Как же такое возможно?

На самом деле предельно просто. Главное – знать и умело применять в своей работе шестиступенчатую формулу, которой пользуются супер-аффилиаты, продавцы номер один. И знаете что? Это я научил их этой формуле! Ибо разработана она лично мной.

Сейчас я научу ей и Вас. Вот она – целиком и полностью в Вашем распоряжении...

Формула Аффилиатов Номер Один:

Шаг 1. Планируйте свою работу и работайте по плану.

Шаг 2. Стратегия многоканальной рекламы.

Шаг 3. Преподнесение немислимого предложения.

Шаг 4. Создание собственного «угла преломления» ситуации.

Шаг 5. Сопровождение для максимальной прибыльности.

Шаг 6. Сдерживание всех своих обещаний.

Звучит несколько туманно? Возможно, но только сейчас, пока Вы не знаете всех деталей данной формулы. В докладе я расскажу о них.

Но как бы там ни было – вот она, моя волшебная формула, обеспечивающая мне непревзойденные никем (по крайней мере, пока J) результаты. Полностью в Вашем распоряжении.

Воспользуетесь ли Вы ей на практике или нет – зависит целиком и полностью от Вас. Я искренне рекомендую Вам сделать это.

Все в Ваших руках!

Итак, встретимся на вершинах партнерских рейтингов и посоперничаем за первое место! J

Искренне Ваш,

Ивин Чиа,

*Исполнительный директор
проекта Midas Touch Marketing.*

<http://www.poweraffiliatemarketing.com>

Шаг 1. Планируйте свою работу и работайте по плану

Прежде всего, Вам необходимо понять одну простую вещь. Состоит она в том, что для того чтобы добиться успеха, Вы должны быть готовы изменить свою психологическую установку, но самое главное – взять на себя ответственность за собственный успех.

Это правило не имеет исключений и применимо к любой сфере маркетинга, к любому типу бизнеса и вообще – любой стороне нашей жизни.

«Ивин, ты что, шутишь?!»

Нет, мой друг, отнюдь. Не сейчас. Я говорю совершенно серьезно, Вы даже, вероятно, не представляете, насколько серьезен этот момент.

Я не собираюсь вдаваться в пространные дебаты на тему мотивации, психологии и прочего, вместо этого просто скажу Вам то, что я имею в виду в нескольких простых словах: понимание того факта, что для достижения успеха необходимо иметь четкий план и попотеть над его реализацией, поможет Вам добиться желаемого гораздо быстрее.

Ваш бизнес и вся Ваша жизнь вообще – это Ваша собственная игра. И за Вас Вашу партию никто играть не будет.

Почему? Да хотя бы потому, что каждый из окружающих Вас людей занят самим собой. У каждого свои цели, собственные задачи, своя ответственность и т.п. Поэтому никто не станет взваливать на свои плечи ответственность и за Ваши действия.

Я понятно излагаю?

И особенно справедливо все сказанное в сфере аффилиат-маркетинга, то есть заработка в партнерских программах. Вряд ли можно найти такую отрасль бизнеса, где это правило будет более применимо, чем здесь. Начиная работу в партнерских программах, Вы должны понимать, что в первую очередь сталкиваетесь с чудовищной конкуренцией – сотни и тысячи других участников той же самой партнерской программы претендуют на тот же кусок пирога, что и Вы.

И чем выше цена товара и сумма комиссионных с каждой продажи – тем жестче и обширнее становится конкуренция.

Поэтому для того, чтобы взойти на вершину партнерских рейтингов Вам в первую очередь необходимо выработать в себе правильное понимание ситуации, а также правильное отношение к ней.

Вот несколько хороших советов, которые помогут Вам добиться нужного результата:

- Ø Верьте в то, что сможете сделать это!
- Ø Запишите на бумаге свои цели и прогнозы для каждого Вашего действия в той или иной партнерской программе!
- Ø Сосредоточьтесь и не распыляйтесь!
- Ø Постоянно держите ситуацию под контролем!
- Ø И так далее...

Звучит банально, не так ли? Если так – то почему тогда Вы ничего этого не делаете и не вырабатываете в себе нужную установку?

Я не стану убеждать Вас в том, что наличие правильной установки и понимание ситуации автоматически обеспечат Вам успех. Это было бы неправдой. Для того, чтобы добиться нужного успеха, помимо правильной установки Вам понадобится кое-что еще.

Причем нечто такое, чего нет у 95 % всех предпринимателей в INTERNET, в том числе и тех, которые пытаются что-то заработать в партнерских программах.

О чем речь? А все просто...

Вам понадобится хороший план!

Что, как, почему и зачем Вы собираетесь делать? Можете мне быстро, кратко и четко ответить на этот вопрос?

Вряд ли, правда?

Это очень плохо. Это – наглядный индикатор того, что у Вас нет не только хорошего, а вообще никакого плана. L Нет, мой друг, так дела не делаются. Тем более в бизнесе и тем более – при работе в партнерских программах.

Первое, что я делаю еще задолго до того, как приступить к активным продажам какого-либо товара или услуги в рамках той или иной партнерской программы – записываю на бумаге свои идеи и прогнозы. Таким образом я могу быстро получить точное видение целостной картины того, что мне предстоит сделать.

Приведу Вам пример моего стандартного наброска будущего плана действий, который позволяет взглянуть на вещи гораздо пристальнее и четче представить себе, от чего нужно отталкиваться в своей работе. Я составляю такой набросок перед каждым выходом на рынок для продвижения того или иного товара (услуги). Естественно, в дальнейшем этот набросок вырастает в детальный и четкий план.

Можете взять его на вооружение, если хотите. Естественно, это не готовое руководство для Вашего действия, а не более чем пример (уточнение для тех, кто не умеет ничего, кроме как тупо копировать все, что попадает под руку).

Итак, вот он:

План моих действий по продвижению «Секрета гипнотических продаж»

Название товара: «Секреты гипнотических продаж».

Автор: Джо Витале.

Проект: Nitro Marketing

Адрес сайта: <http://www.HypnoticSellingSecrets.com>

Качество продающего текста: Высокое.

Конверсия продающего текста: Нет данных.

Цена за копию: \$ 997.

Комиссия: \$ 250 за продажу.

Цель: Продажа минимум 50 копий.

Сумма планируемых комиссионных: 50 x \$ 250 = \$ 12 500.

Прогнозируемый расход на рекламу: 20 % от суммы комиссионных.

Стратегия работы: Создать мой собственный комплект неподражаемых бонусов для добавления к коммерческому предложению в целях стимулирования продаж по моей партнерской ссылке.

«Угол преломления» ситуации: Организовать «скандальную» рекламную кампанию с опорой на известность и репутацию бренда Nitro Marketing.

Источники целевого трафика для обеспечения продаж:

- 60 % через мои рассылки = продажа 30 копий.
- 20 % через контекстную рекламу = 10 копий.
- 20 % через рекламу в других рассылках = 10 копий.

Как видите, в данном наброске я стараюсь зафиксировать картину собственного видения предстоящей работы как можно подробнее, изложив здесь все свои мысли и идеи по данному поводу. В дальнейшем данный набросок превращается в подробный план действий, следуя которому, я и выполняю нужную работу.

Не имеет никакого значения, если у Вас вдруг начали путаться мысли при осознании необходимости записать эти данные на бумаге. Просто возьмите и запишите все, что нужно записать, а потом доработайте. Записали? Отлично, ну что, теперь картина проясняется?

Не сомневаюсь. J

Обязательно сделайте это!

Итак, первый шаг состоит в том, чтобы Вы понимали ситуацию, взяли на себя всю ответственность за каждое свое действие и приготовились выполнить определенный объем работ. Но самое главное – разработайте четкий план и следуйте ему при выполнении всего того, что нужно выполнить для достижения желаемого результата!

Шаг 2. Стратегия многоканальной рекламы

В нашем деле очень важно не заикливаться на каком-либо одном источнике целевого трафика.

И очень важно для обеспечения успеха Вашей кампании одновременно использовать несколько каналов, через которые по Вашим партнерским ссылкам будет проходить целевой трафик.

Вернитесь к моему наброску, рассмотренному в предыдущем пункте – и Вы увидите, что в нем предусмотрено три канала рекламы коммерческого предложения.

Как говорится, не кладите все яйца в одну корзину! В нашем случае это означает не заикливаться на каком-либо одном источнике трафика. Почему это так важно? Ответ на самом деле предельно прост.

Во-первых, таким образом Вы сможете добиться максимального охвата своей целевой аудитории, что закономерно отразится на результате. Во-вторых, если по каким-либо причинам тот или иной канал «не сработает», у Вас останутся другие каналы, через которые Вы сможете обеспечить продажи и заработать комиссионные.

Если же Вы пользуетесь только одним источником целевого трафика – то если он иссякнет, Вы останетесь без продаж и соответственно, без комиссионных.

Надеюсь, двух названных причин вполне достаточно для того чтобы убедить Вас в том, что я говорю обоснованные вещи.

Я в своей работе, как правило, использую три основных канала поступления целевого трафика, и Вы уже видели их в предыдущем пункте, когда я показывал Вам набросок своего плана. Давайте еще раз вспомним данный момент.

Я использую:

- ✓ собственные подписные листы, состоящие из моих подписчиков и клиентов;
- ✓ контекстную рекламу;
- ✓ рекламу в рассылках других издателей.

Этот момент настолько важен, что я позволю себе повторить его снова – для достижения поставленных целей направляйте целевой трафик из разных источников!

Но вместе с тем, занимаюсь раскруткой своей партнерской ссылки через различные источники, не распыляйтесь! Не используйте источников больше, чем Вы сможете контролировать – это повергнет Ваш бизнес в хаос, Вы потеряете контроль над ситуацией и в итоге ничего не добьетесь.

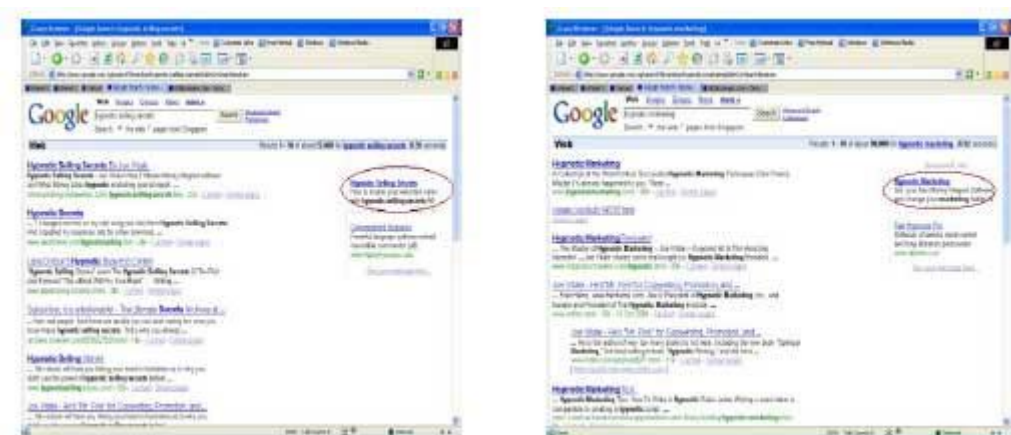
Держите руку на пульсе ситуации, постоянно следите за работой каждого из каналов, если нужно – делайте необходимые коррективы прямо в ходе самой рекламной кампании. Все процессы должны протекать под Вашим неусыпным контролем.

Еще одно важное замечание: не следует недооценивать контекстную рекламу. Большинство предпринимателей воздерживаются от нее, мотивируя свою позицию тем, что за нее нужно платить. В жизни не слышал более нелепой глупости!

Да, за нее нужно платить, но ведь мы занимаемся бизнесом, а не играем в «монополию» на пластмассовые фишки и декоративные деньги, не так ли?

Контекстная реклама при ее грамотном использовании работает очень эффективно и приносит отличный результат. Как Вы видели, в своем наброске я планировал обеспечить 20 % поставленной цели (т.е. 10 продаж) именно через контекстную рекламу. Если интересно – я добился данного показателя (не считая того, что продаж, обеспеченных таким образом было более десяти).

И вот скриншоты моих объявлений в «Гугле» (они настоящие):



Шаг 3. Преподнесение немыслимого предложения

Особенно важным данный прием является в тех случаях, когда Вы продаете дорогие товары или услуги, участвуя в чьей-либо партнерской программе.

Почему это так важно? Ответ снова элементарен: Вам необходимо побороть огромное количество Ваших конкурентов – участников той же самой партнерской программы, выделиться из их толпы и убедить потенциальных клиентов покупать именно по Вашей ссылке, а не по чьей-либо чужой.

Поэтому, если Вы хотите успешно решить все эти задачи – Вам придется здорово постараться. И лучше всего Вам поможет преподнесение потенциальному клиенту поистине немыслимого предложения (но чтобы клиент его принял, оно должно быть на самом деле восхитительным).

Прошу Вас обратить внимание на следующий факт. В описанном выше случае, когда я продавал «Секреты гипнотических продаж» Джо Витале в рамках партнерской программы проекта Nitro Marketing, мне пришлось конкурировать не с какими-нибудь рядовыми «аффилиатами», а с большим количеством известнейших и сильнейших предпринимателей.

Среди них можно назвать Розалинд Гарднет, Шона Кейси, Арманда Морина, проект «Trafficology», Френка Керна и многих других. Я уже не говорю об «обычных» аффилиатах. Всего в продажах курса Джо Витале участвовало несколько тысяч партнеров, и я их всех победил в этой борьбе, включая вышеперечисленных профессионалов.

Хотите знать, как я это сделал? У Нет проблем, расскажу.

Но сначала небольшая вводная. Давайте начистоту: абсолютное большинство всех тех продаж, которые Вы только можете обеспечить, совершается Вашими подписчиками. Иными словами, Ваш подписной лист – самое мощное оружие в маркетинговой борьбе с конкурентами. Именно поэтому мы во всех своих материалах так долго и пространно рассказываем о том, как, почему и зачем нужно обхаживать собственных подписчиков и буквально «возделывать» собственную рассылку.

Именно для этого оно и делается – чтобы обеспечить как можно более высокий отклик от Ваших подписных листов. Тот факт, что они приносят большее число продаж, вполне понятен и объясним: эти люди знают Вас, привыкли к Вам и доверяют Вам. И чем больше они Вам доверяют – тем больше, соответственно, они у Вас и покупают.

Это аксиома.

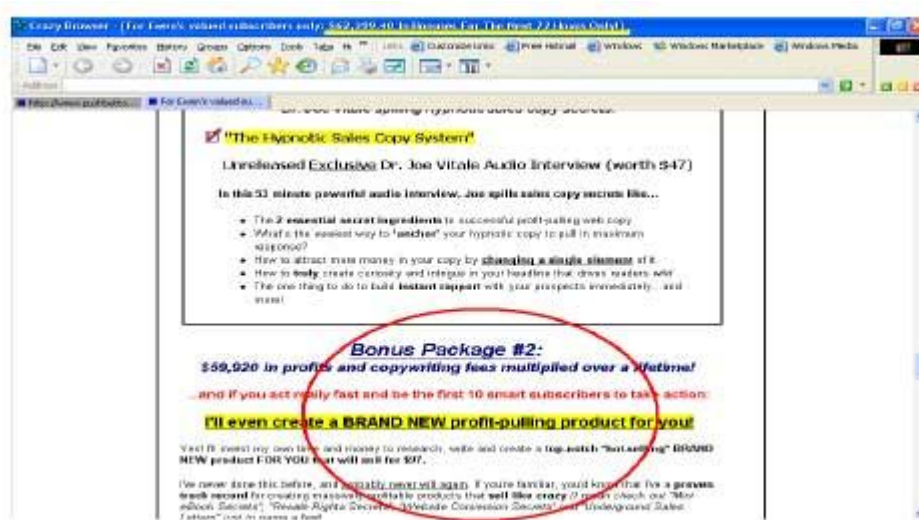
Опираясь на эту аксиому, я решил разработать для своих подписчиков собственное коммерческое предложение, которое казалось любому нормальному человеку просто немыслимым. Обратная сторона немыслимости – перед подобными предложениями практически невозможно устоять. Я сам неоднократно принимал их, выступая в роли покупателя. То же самое, наверняка, делали и Вы.

Таким образом, методика работает. Как она смотрелась в данном случае в моем исполнении?

Я сформировал неподражаемый комплект всевозможных подарков, которые получал каждый мой подписчик, делавший покупку «Гипнотических продаж» по моей партнерской ссылке. Данное специальное предложение действовало только для моих подписчиков. Таким образом, если они были заинтересованы в покупке курса Джо Витале, то я предоставлял им возможность сделать это на неповторимо-выгодных условиях.

Судите сами: каждому подписчику, покупавшему данный товар по моей партнерской ссылке, я лично дарил комплект подарков, общая стоимость которых составляла \$ 62 160!

Вот парочка картинок на тему о том, как это выглядело:



Теперь пришло самое время довести до Вашего сведения еще одну очень важную вещь, касающуюся нашего нелегкого дела. Поскольку Вы с интересом читаете данный

доклад, уверен, Вам не будет лишним знать, что для достижения желаемого успеха Вам недостаточно иметь просто подписной лист.

Вам нужен подписной лист с максимально высоким откликом, подписной лист, который будет молниеносно и с хорошей отдачей реагировать на Ваши коммерческие предложения!

Хорошая новость состоит в том, что обеспечить высокий отклик от Вашего подписного листа на самом деле совсем не трудно.

Все, что нужно сделать для того, чтобы Ваш подписной лист имел потрясающе-высокий отклик – это просто давать подписчикам то, что они хотят. Стандартный маркетинговый принцип, не так ли? Известно, что для того, чтобы обеспечить максимальное количество продаж, нужно предлагать потенциальным клиентам то, что они хотят, верно?

То же самое и с подписчиками. Давайте им то, что они хотят – и процент отклика от Вашего листа поползет вверх словно на дрожжах.

Теперь Вас наверняка волнует один-единственный вопрос: а чего, собственно, хотят от Вас Ваши подписчики? Мой друг, ответ на этот вопрос Вы знаете лучше меня. Почему эти люди подписались на Вашу рассылку? Видимо, потому, что Вы обещали им нечто ценное взамен на адрес электронной почты.

Так вот – просто держите свое обещание. Дайте подписчикам то, ради чего они подписывались. А затем просто повторяйте процесс – сдерживайте свое обещание снова и снова. И все. Высокий отклик от подписных листов Вам обеспечен по определению!

Позвольте дать Вам несколько полезных советов, которым Вам будет весьма нелишне следовать при ведении собственной рассылки:

- Ø выдерживайте собственный уникальный персональный стиль;
- Ø воспринимайте каждого подписчика как отдельную личность, а не как очередное лицо из толпы;
- Ø всегда радуйте подписчиков отличным контентом;
- Ø предоставляйте ссылки на полезные ресурсы;
- Ø ну, и так далее. J

Еще один очень хороший способ повысить лояльность подписчиков с самого начала – предоставление неожиданных бонусов за подписку, о которых не было речи в приглашении подписаться. Приятные сюрпризы радуют всех и очень хорошо работают, когда дело касается повышения уровня хорошего отношения к Вам как к издателю рассылки.

Основная идея любого подхода, направленного на повышение отклика от Вашего подписного листа состоит в том, чтобы давать подписчикам больше, нежели Вы обещали и нежели от Вас ожидают.

Это – золотое правило не только e-mail-маркетинга, но и всего онлайнового бизнеса в целом. Впрочем, как и любого бизнеса и всей нашей жизни в целом.

Оно работает беспроблемно.

Основное большинство INTERNET-предпринимателей, несмотря на всю очевидность данных правил, тем не менее, не могут добиться сколько-нибудь заслуживающего внимания отклика от своих подписных листов. Почему?

Причина проста: многочисленные ошибки в культивировании собственного подписного листа. Вне зависимости от того, какие ошибки были Вами допущены в этом процессе, я хочу напомнить Вам один важный момент: это – Ваш лист и Ваши подписчики. И если этот лист характеризуется низким откликом – это Ваша вина. И Вы несете за это ответственность, а не кто-то другой.

Поразмыслите над этим.

А я тем временем хочу предоставить в Ваше распоряжение несколько полезных советов по поводу «культивации» Вашего подписного листа, которые помогут Вам не перегнуть палку и добиться максимальных результатов.

Итак, Вам нужно иметь в виду следующее:

- Ø не настраивайте своих подписчиков на «халявный» режим. Давайте им понять, что Вы занимаетесь бизнесом, а не благотворительностью;
- Ø не бойтесь продавать что-либо своим подписчикам, не бойтесь предложить им что-то у Вас купить. Главное при этом – в своих коммерческих предложениях фокусируйтесь на тех выгодах, которые получит подписчик, если сделает покупку;
- Ø как можно чаще «разговаривайте» со своим подписным листом;
- Ø будьте уникальны, будьте не таким как все (проще говоря – всегда оставайтесь самим собой);
- Ø оставайтесь верны своим принципам и выполняйте собственные утверждения (если Вы заявляете, что такое-то предложение истекает в определенную дату – по ее наступлению оно должно утратить силу).

Эти приемы гарантированно позволяют повысить отклик от любого подписного листа, причем очень быстро. Уверен, они будут Вам полезны.

А нам нужно двигаться дальше. J

Шаг 4. Создание собственного «угла преломления» ситуации

Данному приему я научился у моего партнера и друга – Джо Хен Мока (<http://www.SuperFastProfit.com>) – одного из самых гениальных маркетологов и копирайтеров из всех тех, кого я знаю.

Когда он открывает рот для того, чтобы дать тот или иной совет, я тут же замолкаю и жадно ловлю каждое его слово. Вы не поверите, насколько эффективные вещи он говорит!

Итак, что же такое собственный «угол преломления»? В общих чертах, его можно охарактеризовать следующим образом:

В своем рекламном письме рассмотрите ситуацию под собственным, уникальным углом зрения. И используйте этот уникальный угол зрения как инструмент обеспечения продаж.

Преподнесение рекламы продвигаемого Вами коммерческого предложения в данном контексте, моментально обеспечивает Вам следующие выгоды:

- Ў делает подписчиков более восприимчивыми ко всему, что Вы говорите;
- Ў повышает количество переходов по ссылке, указанной в рекламном e-mail-письме;
- Ў резко повышает количество продаж, которое Вам удастся обеспечить;
- Ў резко выделяет Вас из толпы всех остальных аффилиатов, предлагающих тот же самый товар (услугу), предоставляя Вам неоспоримое конкурентное преимущество;
- Ў стимулирует Ваш творческий подход к продвижению товара (услуги), побуждает быть креативным и уберегает от использования стандартных рекламных материалов, предоставляемых владельцем партнерской программы (которые чаще всего никуда не годятся и способны начисто лишить Вас комиссионных).

Используя данную тактику, я разработал собственный уникальный «угол преломления» ситуации при продаже «Секрета гипнотических продаж», противопоставив себя команде проекта Nitro Marketing и разыграв своеобразный «скандал». Получилось очень интересно, а главное – я смог добиться поставленных целей.

Вот как это было.

Проект Nitro Marketing объявил о том, что каждый, кто сделает покупку «Секрета гипнотических продаж» по их партнерской ссылке в течение ближайших часов после старта релиза, получит подарки и бонусы на общую сумму \$ 21 363.

Отличный ход! Но я решил «обскакать» их в данном направлении и сделать свою работу аффилиата гораздо лучше.

Как Вы помните из содержания предыдущих страниц, мой подарочный комплект имел совокупную стоимость в \$ 62 160. Но самого этого комплекта было, безусловно, недостаточно для того, чтобы убедить аудиторию делать покупки по моей ссылке. Для обеспечения успеха нужно было соответствующим образом преподнести данное предложение.

По моей большой просьбе все тот же Джо Хен Мок разработал потрясающий заголовок, отражающий мой уникальный «угол преломления». И этот заголовок принес просто ошеломляющие результаты!

Хотите знать, как он звучал? Нет проблем:

«Я переплюнул Nitro Marketing...»

А вот и само письмо, которое было разослано по моим подписным листам.

Письмо первое – День старта

Тема: [Имя], я переплюнул Nitro Marketing...

Текст письма:

Здравствуйте, [Имя]!

Это на самом деле срочно...

Щелкните по приведенной далее ссылке и узнайте, каким образом я переплюнул и превзошел по всем показателям ребят из проекта Nitro Marketing, а также каким образом Вы сможете благодаря этому стать богаче на \$ 62 160!

Гарантирую Вам, что Вы будете не просто шокированы, а буквально сражены наповал!

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

*Для Вашего успеха,
Ивин.*

P.S. Весьма вероятно, что данный поступок – самая сумасшедшая вещь, которую Вы видели в моем исполнении за последний год. Но имейте в виду, что до того момента, как она прекратит свое существование, осталось всего 72 часа... а учитывая тот факт, что кроме Вас точно такое же письмо получили 28978 других моих подписчиков, и могу предположить, что все это закончится менее, чем за 24 часа...

Так что бегите, пока ребята из Nitro Marketing не пронюхали об этом!

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

Ссылка вела на страницу, которая начиналась следующим образом:



[Заголовок: «Я Переплюнул Nitro Marketing... И Они Меня Не Остановят!»]

Шаг 5. Сопровождение для максимальной прибыльности

Доказанным фактом является то обстоятельство, что когда Вы осуществляете информационное сопровождение потенциальных клиентов, Вы получаете возможность заработать больше... гораздо больше!

Что это означает для Вас? Одну простую вещь, которая заключается в том, что одного письма для обеспечения максимального размера комиссионных практически во всех случаях недостаточно.

Особенно это важно, когда Вы продаете дорогой или очень дорогой товар. Например, такой как «Секреты гипнотических продаж».

Чтобы не быть голословным, приведу конкретные результаты рассылки своих рекламных писем в ходе релиза указанного курса Джо Витале.

Итак, вот они:

- § письмо № 1 – 6 продаж в течение первых 24 часов;
- § письмо № 2 – еще 14 продаж!
- § письмо № 3 – 18 новых продаж!

Как Вам такая картина? J

И, несмотря на то, что обе части моего подарочного комплекта получили только 10 первых покупателей (комплект состоял из двух частей), остальные получили первую часть, состоявшую из весьма дорогих подарков, которых больше нигде взять было нельзя.

А вот и сами письма, которые я рассылал по своему подписному листу (письмо № 1 мы рассмотрели в предыдущем пункте).

Письмо второе – сопровождение спустя 24 часа

Тема: [Имя], время выходит!

Здравствуйте, [имя]!

Время выходит, и Вы рискуете остаться в холоде и темноте!

Осталось менее 48 часов для того, чтобы воспользоваться возможностью получить в свои руки немыслимый по объему и ценности подарочный комплект, который переплюнул бонусы на сумму \$ 21 363, предоставленные проектом Nitro Marketing!

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

Вне зависимости от того, каково будет Ваше решение – пока не поздно, посетите данную страницу, ознакомьтесь с ней и выполните описанные там три шага, ибо такого больше не повторится!

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

Уверен, Вам понравится!

*Для Вашего успеха,
Ивин.*

P.S. Страница пока не обновлена мной, поэтому если Вы станете действовать быстро, то не упустите шанс заполучить последние 4 лицензии, о которых идет речь на странице – они способны принести Вам большие деньги в гораздо более короткие сроки, чем Вы можете предполагать, поэтому медлить Вам категорически не рекомендую!

Да, и не забудьте очистить «cookies» Вашего браузера – лучше сделать это дважды... для верности.

Как только страница закроется – она закроется навсегда:

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

R.P.S. В связи с бешеными потоками трафика на указанную страницу, а также тем, что мои ящики оказались буквально захлестнуты потоком входящей почты, те, кто промедлил, добьются лишь того, что указанная выше страница перестанет загружаться в браузере.

Но если Вы – один из тех счастливцев, которые успеют получить в свои руки расположенные по приведенной ссылке комплекты подарков – я обязательно свяжусь с Вами – так быстро, как только смогу!

Письмо третье – сопровождение спустя 66 часов

Тема: [Имя], осталось 6 часов, а затем – все...

Здравствуйте, [Имя]!

Пишу Вам для того, чтобы напомнить о том, что через 6 часов вот это прекратит свое существование:

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

И, несмотря на то, что из десяти расположенных там ранее «денежнопоточных» лицензий ни одна уже не действует, у Вас есть последний шанс получить в свои руки

прекрасные подарки общей стоимостью \$ 2287, которых Вы больше нигде не найдете – даже за деньги.

Поэтому вопрос звучит таким образом: сейчас или никогда! Или Вы посмотрите на эту страницу прямо сейчас, или никогда ее не увидите.

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

*Для Вашего успеха,
Ивин.*

P.S. – И если Вы будете одним из пяти человек, которые первыми посетят указанную страницу после получения данного письма – я пришлю Вам несколько ссылок, которые могут в корне изменить всю Вашу жизнь и принести Вам целое состояние!

Что это за ссылки? В общих чертах – это ссылки на самые лучшие «ударные файлы», которые только имеются в наличии на сегодняшний день. Пользуясь этими ударными файлами, Вы сможете быстро научиться писать продающие тексты, которые обеспечат массовые продажи Ваших товаров (услуг) и сделают Вас по-настоящему богатым!

Из миллионов онлайн-бизнесменов о существовании данной коллекции знают лишь единицы. И Вы можете оказаться в числе этих счастливиц, если последуете простым инструкциям, расположенным на странице:

<http://www.instantmarketingsecrets.com/hypnoticnew.htm>

Шаг 6. Сдерживание всех своих обещаний

Данный шаг в моей формуле присутствует потом, что он очень важен. От его соблюдения зависит не только успех применения этой формулы вообще, но также и будущее всего Вашего бизнеса в целом.

Ибо этот шаг является тем универсальным ключом к успеху, благодаря которому аудитория станет прислушиваться к Вашим призывам, советам и рекомендациям в будущем. Или не станет, если Вы не сделали того, что обещали сделать. J

В рассмотренном случае я обещал своей аудитории комплект восхитительных подарков, которые получит каждый, кто сделает покупку «Секретов гипнотических продаж» по моей партнерской ссылке.

Давать своим подписчикам и потенциальным клиентам заманчивые и интригующие обещания – это замечательно! Это на самом деле работает и обеспечивает Вам большое количество продаж и прибыли, но... Но лишь в том случае, если Вы сдерживаете каждое из своих обещаний!

Здесь на карту поставлена Ваша репутация и степень доверия и к Вам лично, и к тому, что Вы говорите. И если Вы собираетесь сделать свой бизнес стабильным и прибыльным в долгосрочной перспективе – Вы должны защищать свою репутацию и доверие к Вам со стороны аудитории подобно тому, как львица защищает собственное потомство.

Один из тех бонусов, который был мной обещан в рамках данного мероприятия, представлял собой информационный товар, который рассказывал о том, как создать собственный уникальный товар, который без каких бы то ни было проблем можно превратить в самый настоящий бестселлер.

Что ж, данный товар был обещан. Но что самое главное – он был доставлен каждому, кто получил на это право. И более того – он был доставлен не просто так, а на условиях, которые были гораздо более выгодны, чем обещанные. Иными словами, каждый, кто имел право на получение данного товара, получил в свои руки гораздо больше того, что он ожидал и на что рассчитывал.

Каким образом это было у меня реализовано?

С помощью моего друга, о котором я уже говорил – Джо Хен Мока, мы организовали и провели уникальный и редкий вебинар³ продолжительностью более двух часов, не содержащий совершенно никакой рекламы и посвященный очень интересной теме.

Мы привлекли к участию в этом мероприятии таких знаменитых предпринимателей, как Майк Файлсейм, Джефф Уокер и Перри Маршалл, которым был задан весьма нетривиальный вопрос.

³ Телесеминар с определенной спецификой.

Ответить на этот вопрос очень и очень трудно, тем более без подготовки и за короткое время, но указанные профессионалы сделали это блестяще.

Даже я и Джо Хен в ходе вебинара делали записи словно сумасшедшие!

Что же это был за вопрос? Он заключался в следующем.

Вопрос на \$ 100 000...

«Описание ситуации: Вы потеряли все, и у Вас не осталось ничего, кроме знаний в области онлайн-бизнеса и последней сотни долларов на Вашем банковском счете. Каким образом Вы будете действовать при выполнении задачи в течение 7 дней создать свой бизнес в INTERNET с полного нуля?»

«Что конкретно – шаг за шагом – Вы сделаете для того, чтобы создать в течение 7 дней работающий и стабильный онлайн-бизнес, приносящий гарантированный доход в сумме минимум \$ 100 000 ежегодно?»

Вебинар получился просто потрясающим! И каждый, кто сделал покупку по моей партнерской ссылке, получил его полную запись совершенно бесплатно – это был своего рода «бонус-сюрприз», неожиданный подарок.

Надо ли говорить о том, в каком восторге был каждый сделавший покупку на моих условиях? J

Не хочу вдаваться во все детали относительного того, каково было содержание данной записи, ибо это не входит в круг вопросов, для рассмотрения которых я написал данный доклад. Скажу только, что в итоге получился потрясающий товар, который продается в настоящее время за весьма немалые деньги по адресу: <http://www.7daystoprofits.com> – там Вы и можете его купить, если он Вам интересен.

Поэтому запомните: не просто держите все свои обещания, а предоставляйте больше, чем от Вас ожидают! И у Вас все обязательно получится!

Вместо заключения

Искренне надеюсь, мой дорогой читатель и друг, что данный небольшой доклад оказался Вам в должной степени нужным и полезным. Строго говоря, для этого я его и написал. J

Внимательно изучите каждую строчку данного доклада, прочитайте его как минимум несколько раз, делайте нужные записи и пометки. Но что самое главное – примените все, что здесь было сказано в своей практической работе, ибо только что я рассказал Вам об очень мощной стратегии работы в партнерских программах, которая не дает сбоев и приносит Вам большие суммы заслуженных комиссионных при работе в любой программе и с абсолютно любым товаром.

Это настоящая формула, взятая из конкретной практики и реальной жизни. Она на самом деле работает. Проверено многолетней практикой как на моем собственном опыте, так и на опыте десятков других предпринимателей, которые ее применяли.

Вкратце повторим содержание формулы:

Шаг 1. Планируйте свою работу и работайте по плану.

Шаг 2. Стратегия многоканальной рекламы.

Шаг 3. Преподнесение немыслимого предложения.

Шаг 4. Создание собственного «угла преломления» ситуации.

Шаг 5. Сопровождение для максимальной прибыльности.

Шаг 6. Сдерживание всех своих обещаний.

Учитесь. Применяйте. Зарабатывайте. Поднимайтесь на первые ступени аффилиат-рейтингов. Это несложно, но это нужно сделать.

И помните – лучшие всегда с Вами!

*Для Вашего успеха,
Ивин Чиа.*

P.S. Если Вы желаете поднять собственный аффилиат-маркетинг и e-mail-маркетинг на новый уровень и многократно повысить прибыльность собственной работы – обратите внимание на следующие товары:

<http://www.poweraffiliatemarketing.com>
<http://www.stuffyourinboxwithcash.com> –

в них Вы найдете огромное количество бесценных знаний, применяя которые, сможете сделать свой бизнес невообразимо-прибыльным!

P.S. 2 – Вот теперь все! J

Хотите в подарок 2 отличные книги?

<http://www.arhivstatey.ru/subscribe.php>

Бесплатная еженедельная
электронная газета
«Е-commerce-магистраль»



Издается специально для
владельцев домашнего
онлайн-бизнеса.

**Подпишитесь сейчас и
получите в подарок
следующие две книги:**



Дорогой предприниматель!

Представляю Вашему вниманию **бесплатную электронную газету «Е-commerce-магистраль»**, издаваемую мной специально для владельцев домашнего онлайн-бизнеса!

Газета выходит от 1 – 2 раза в каждые две недели (как правило, еженедельно). В каждом номере газеты:

— свежая и новая статья, написанная Павлом Берестневым в ответ на самые распространенные вопросы, задаваемые ему посетителями, подписчиками и клиентами;

— анонс новых статей на сайте Архива статей (<http://www.arhivstatey.ru>), где публикуются только самые качественные и полезные статьи на тему домашнего онлайн-бизнеса (на апрель 2006 года – более 300 таких статей в более 10 разделах!);

— анонс новых заметок на сайте «Лаборатории онлайн-бизнеса» (блог Павла Берестнева) – только свежие и полезные заметки о домашнем онлайн-бизнесе;

— и многое другое.

Кроме того, оформив подписку на мою газету, Вы моментально получаете в подарок две моих электронные книги:

1. Павел Берестнев – Информационный INTERNET-бизнес изнутри.

2. Павел Берестнев – Что нужно знать каждому, кто хочет заниматься онлайн-информационным бизнесом.

Общий объем данных книг – более 150 страниц печатного текста – совершенно бесплатно каждому новому подписчику!

Кроме того, подписавшись. Вы немедленно получаете **ознакомительный выпуск** моей газеты, содержащий массу полезной информации!

**Оформить подписку на бесплатную еженедельную электронную газету «Е-commerce-магистраль»
Вы можете прямо сейчас по адресу:**

<http://www.arhivstatey.ru/subscribe.php>