

Автоматизируйте

I ♥

Часть II

катал. платоро
лайн проек

Любовь Черемисина

#100дней100идей

Часть первая

«ЭК»

БИНГ

пуля,

stagra

ет как теж

like

В

Любовь Черемисина
100 дней 100 идей. Часть 1

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Черемисина Л.

100 дней 100 идей. Часть 1 / Л. Черемисина — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Книга #100дней100идей является методическим пособием для маркетологов и предпринимателей об инструментах и фишках интернет-маркетинга, работающих «без бюджета». В первой книге описаны 50 инструментов, фишки интернет-маркетинга - идеи КАК вы можете применить их в своих проектах. Идеи, для внедрения которых не требуется рекламных бюджетов. Идеи, которые будут ближе знакомить Вас и Ваших клиентов, вовлекать их и мотивировать купить у Вас снова и снова, оставляя каждого в Вашей клиентской базе «вечнозеленым».

Содержание

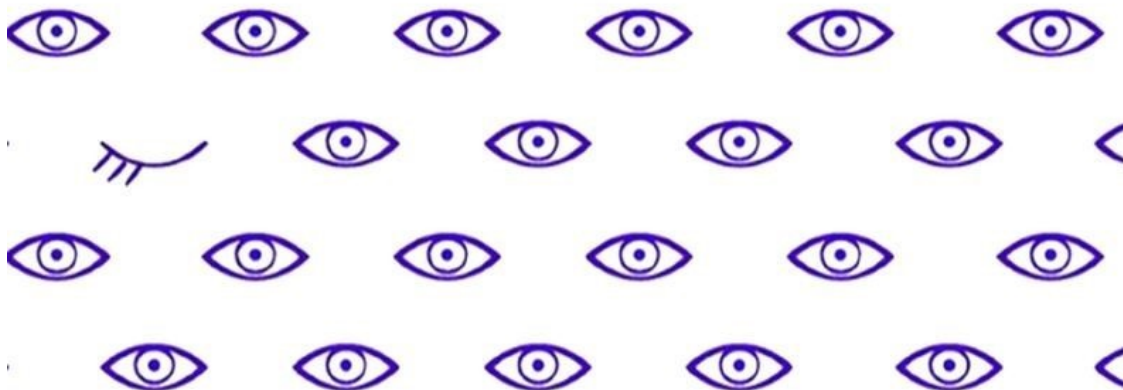
Часть I	6
Предисловие	7
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Любовь Черемисина

100 дней 100 идей. Часть 1

#100дней100идей Методическое пособие для маркетологов и предпринимателей об инструментах и фишках интернет-маркетинга, работающих «без бюджета»

Часть I



Предисловие

Здравствуйте, меня зовут Любовь Черемисина, я интернет-маркетолог*, методолог и основатель образовательной площадки ProEnter, автор тренингов и курсов по интернет-маркетингу. (Все мероприятия опубликованы на странице <http://training-marketing.ru/>). И, Добро пожаловать в мир интернет-маркетинга!

Прежде чем Вы перейдете к изучению книги, я хочу с Вами кое о чем договориться. Эта договоренность сделает эффективной Вашу работу с книгой, а результаты – значительными. Самое ценное в этой книге – Предисловие, то, что Вы будете сейчас читать. В Предисловии описан мой личный опыт и момент, когда мне стало однозначно ясно «Что же на самом деле надо делать, чтобы продавать через интернет?» Возможно, Вы уже находитесь в этом моменте. Если нет, то он у Вас обязательно впереди. Поэтому, прочтите Предисловие от начала и до конца, и эта книга принесет Вам и удовольствие, и пользу.

Эта книга на самом деле – методическое пособие, предназначенное в помощь маркетологам и предпринимателям для практического применения каждый день, в котором основной упор делается на организацию пожизненных отношений с клиентами.

В первой книге описаны 50 инструментов, фишки интернет-маркетинга – Идеи КАК вы можете применить их в своих проектах. Это первая часть моего проекта #100дней100идей, где можно черпать для себя новое каждый день. Идеи, для внедрения которых не требуется рекламных бюджетов. Идеи, которые будут ближе знакомить Вас и Ваших клиентов, вовлекать их и мотивировать купить у Вас снова и снова, оставляя каждого в Вашей клиентской базе «вечнозеленым».

В начале своего профессионального пути я работала интернет-маркетологом и директором нескольких федеральных интернет-магазинов. Как правило, это была работа с огромными рекламными бюджетами и большим количеством сторонних разработчиков и продвиженцев. И чаще всего вся зарабатываемая прибыль тратилась на новые IT-разработки, рекламу и содержание подрядчиков. Снова и снова.

Позже я начала консультировать стартапы, малый и средний бизнес и оказалось, что картина мало чем отличалась от компаний федерального масштаба, кроме бюджетов, конечно.

Большинство интернет-предпринимателей и маркетологов каждый день сталкиваются с теми же задачами продвижения в интернете, что и я. И чтобы решать их уже сегодня, нужно много учиться (причем вне зависимости от того, кто будет заниматься продвижением проекта в интернете – Вы сами или привлеченные специалисты), пропускать через себя тонны информации, фильтровать, оставлять крупицы, тестировать и получать опыт.

Как и раньше, сегодня существует одна значительная проблема в области интернет-маркетинга – **отсутствие целостных структурированных знаний** высокого уровня. Обилие информации, инструментария, кейсов и количество конкурентов – каждую секунду это отделяет интернет-предпринимателей все дальше от заветной цели.

Поэтому я поставила перед собой задачу написать понятную и эффективную программу по обучению интернет-продвижению с пошаговой системой достижения результата, где каждый человек, вне зависимости от опыта и навыков, научится запускать интернет-проекты, которые приносят прибыль и удовольствие.

Моя миссия – **донести до как можно большего количества людей возможности интернета сегодня**. Для того, чтобы каждый мог реализовать свои творческие, личные и профессиональные способности.

Книга в поддержку моих образовательных программ <http://training-marketing.ru/> – распространяется бесплатно.

Работая в крупных федеральных Компаниях я получила неоценимый опыт – я овладела в совершенстве всеми возможными инструментами интернет-маркетинга. Но! И это удивительно – прибыль компании не зависела от скорости овладения новыми технологиями. Наоборот, чем больше инструментов я изучала, тем больше становились расходы, прибыль же росла с намного меньшей скоростью.

Меня настойчиво преследовала одна и та же мысль: дело не в количестве инструментария, дело в чем-то другом. Но в чем? Есть что-то, что напрямую влияет на рост прибыли, доверие клиентов, лояльность подписчиков и повторные покупки.

Чтобы найти ответы, я решила уйти в свободное плавание, оставив карьеру. Мне нужна была полная свобода для экспериментов и исследований. Риски, с этим связанные, не согласился бы взять на себя ни один работодатель. И я взяла их на себя.

Опишу свое состояние в начальной точке исследовательского путешествия. Скорее всего, если Вы читаете эту книгу, то находитесь ровно в той же точке, что в свое время находилась и я. Чтобы точно распознать это, просто сопоставляйте со своим опытом.

Каждый раз, когда я планировала запустить новый проект в интернете, первое, о чем я думала: МНЕ НУЖЕН САЙТ! А как же в интернете без сайта? Ведь это уже и не «интернет-бизнес»! Сам Билл Гейтс сказал, что: «Если Вас нет в интернете, то вас нет в бизнесе». Билл Гейтс, конечно, прав, и я, как и миллионы других людей, трактую это высказывание буквально – сайт необходим!

Значит, делаем сайт: техническое задание, поиск подрядчика, дизайн-макет, верстка, программирование, тестирование – бинго! Теперь сайт есть. Неделя безудержного ликования и – вдруг возникает вопрос – а где продажи?

Точно! Надо теперь как-то привлечь внимание людей к своему детищу-сайту. Оперативное решение – контекстная реклама. Здорово! Получается, что для того, чтобы продавать в интернете, мне надо разобраться и в этом вопросе. Погружаемся в контекстную рекламу: техническое задание, поиск подрядчика, собираем семантическое ядро, настраиваем рекламные кампании, заливаем деньги, тестируем – бинго! Теперь есть сайт + трафик. Теперь есть продажи! Месяц безудержного ликования и – вдруг возникает вопрос – а почему так много людей, за клики которых я плачу деньги, заходят на сайт и ничего не делают?

Все, что зарабатываешь, вновь надо тратить на рекламу. Становится обидно. Иногда, конечно, удается заработать больше, чем потратить, но, из практики: конкуренция в любой нише растет стремительно, а количество людей, кому, теоретически, могут быть интересны Ваши товары и/или услуги, имеет определенную емкость, и, если рекламные бюджеты постоянно удерживать на одной отметке – маржинальность месяц от месяца будет неизбежно снижаться.

Точно! Чтобы люди возвращались ко мне на сайт НЕ за деньги, надо сделать сайт интересным, то есть публиковать полезный авторский контент – запустить блог. А с теми, кто совершает на сайте целевые действия, необходимо продолжать общаться. Лучший способ на сегодня – социальные сети и e-mail-маркетинг. Отлично! Получается, что для того, чтобы продавать в интернете мне надо подключить SMM, e-mail-маркетинг, копирайтинг. Ну, что же, идем по уже проторенной дорожке: техническое задание, поиск подрядчика...

Ничего не напоминает?

Сколько бы инструментов Вы не подключали к своему проекту, всегда будет ровно так: решение одной «проблемы» (например, «у меня нет продаж в интернете, потому что у меня нет сайта») приводит к появлению другой «проблемы» (например, «нужен трафик на сайт»). Решение второй «проблемы» (контекстная реклама) приводит к появлению еще парочки «проблем» («необходимо удержать клиентов и повысить лояльность»). И так далее...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.