

Рашит Сайфутдинов

**Как запустить трафик
и зарабатывать
в Интернете**



Рашит Сайфутдинов

**Как запустить трафик и
зарабатывать в Интернете**

«Издательские решения»

Сайфутдинов Р.

Как запустить трафик и зарабатывать в Интернете /
Р. Сайфутдинов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-907223-8

Эта книга для тех, кто хочет пройти весь путь с нуля до отличного денежного результата, и зарабатывать в Интернете. Даже если у Вас нет в этом большого опыта, благодаря книге Вы справитесь. Потому что Вы освоите один из главных навыков — настройка рекламы в Интернет. Если же Вы профессионал, который уже зарабатывают в Интернете, или у Вас уже есть онлайн-бизнес, то вы однозначно должны уделить время на изучение книги, чтобы улучшить свои результаты и сделать себе еще один источник дохода.

ISBN 978-5-44-907223-8

© Сайфутдинов Р.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как запустить трафик и зарабатывать в Интернете

Рашит Сайфутдинов

Корректор Оксана Сизова

Дизайнер обложки Валентина Гредина

© Рашит Сайфутдинов, 2018

© Валентина Гредина, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-7223-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Я очень рад, что книга «Как запустить рекламу и трафик и зарабатывать в интернете» попала к вам в руки.

Это книга-тренинг, и с ее помощью вы освоите пошаговый алгоритм, как начать зарабатывать деньги в интернете. По сути, все большие деньги в интернете, как и вне интернета, делаются на продажах товаров и услуг. Это могут быть ваши товары и услуги или же чужие, не особо важно. Важно то, что для заработка больших денег нужно научиться запускать эффективную рекламу в интернете. И в этой книге я как раз научу вас этому.

Книга ориентирована в первую очередь на тех, кто хочет пройти весь путь, с нуля до результата. До отличного денежного результата. То есть заработать деньги в интернете, не имея в этом большого опыта.

Если же вы профессионал и уже зарабатываете в сети в качестве фрилансера или специалиста по партнерскому маркетингу, или у вас свой бизнес в интернете, вам стоит уделить время на изучение этой книги, чтобы расставить все точки над «i». У вас будет возможность попрактиковаться в том, что реально работает и приносит деньги. Скорее всего, вы улучшите свои результаты или откроете для себя еще один источник дохода.

Я хочу вас сразу же предупредить, что в рамках данной книги мы не будем изобретать велосипед. Я сторонник простых, проверенных на практике решений, фишек, стратегий, которые действительно приносят результат.

Давайте сразу четко уясним одну важную мысль: если вы слепо гонитесь за новинками вместо того, чтобы внедрять то, что просто тупо работает и приносит деньги, то вы напрасно расточаете свои силы, время и энергию. Трата ресурсов впустую – это не ко мне. Я сторонник того, что работает. И всегда уважаю практику.

Поэтому, если в рамках данной книги вы не узнаете ничего принципиально нового для себя, ничего инновационного и претендующего на мировое открытие, я не удивлюсь. Однако у кого-то не исключены персональные инсайты.

В общем, здесь будет только то, что работает и приносит результат.

Чтобы заработать деньги в интернете с помощью этих простых шагов и стратегий, проверенных временем и практикой, не нужно даже особо много ума. Достаточно, чтобы вы умели трезво мыслить и не заикливаться на теориях и предположениях.

Вам понадобится много упорства и четкие последовательные действия, следование определенному алгоритму. Да, еще разумный пофигизм. Словом, делайте то, что я покажу, и не останавливайтесь.

Ваша задача – просто браться и делать.

Если вы настроены на какие-то философские размышления, рекомендую от этого отказаться. Настройтесь на то, чтобы действовать.

Специально для вас я выработал особый алгоритм действий. Такой, чтобы он был понятен именно новичку. Чтобы вы четко понимали, что конкретно и зачем надо делать для получения результата. Именно в таком формате мы будем работать.

Я расскажу, на чем можно делать деньги в интернете именно сейчас. Также я покажу вам четыре способа запуска эффективной рекламы и трафика, чтобы у вас были хорошие продажи. Трафик – это поток заинтересованных в вашем продукте людей, которые готовы заплатить вам деньги.

Фундаментально важная мысль:

деньги в интернете делаются только на продажах.

Не на чудо-сервисах. Не на волшебных сайтах. Не на особых программах, генерирующих деньги. И не на чем-то другом, как вам могли это внушить.

Деньги делаются только на продажах. Мы продаем:

- физические товары, например, часы, гироскутеры, косметику, сувениры, бижутерию, гаджеты и т. д.;
- инфопродукты: электронные книги, курсы, тренинги, комплекты с правом перепродажи;
- услуги, например, услуги юриста, консалтинг, веб-дизайн, создание сайтов и лендингов, настройка контекстной рекламы, ускоренное изготовление документов.

Или еще что-то. Но так или иначе это продажи.

Только не пугайтесь: если вы не любите продавать, то можете продолжать не любить продавать. Это ваше личное дело. Если вы не умеете продавать, то вам и не надо этому особо учиться. У вас цель другая – заработать деньги. А для этого вам лично продавать, впаривать, уговаривать кого-то просто не надо.

Чтобы заработать деньги, вам нужны только две вещи:

1. Хороший оффер, то есть товар или услуга, хорошо преподнесенные клиенту.
2. Хорошая реклама.

Под хорошим оффером я буду подразумевать либо инфопродукт, либо физический товар, который продается через интернет с доставкой по всей стране (а возможно, и в ближнее зарубежье), либо услугу, которую заказывают через интернет. Далее я расскажу об офферах более детально и всё покажу на примерах.

Под рекламой и трафиком я буду подразумевать рекламу в интернете и поток людей, которые заинтересованы в покупке.

Всё, что мы делаем, – выбираем нормальный оффер, настраиваем на него рекламу и получаем поток заинтересованных людей – потенциальных клиентов. Здесь и генерируются деньги.

Теперь в двух словах расскажу, на чем именно сейчас лучше всего делать деньги. Сначала разберемся с оффером. Нам нужен отличный товар. На него должен быть спрос. Где его взять? Вот отличная подсказка: присмотритесь к тому, что продают «магазины на диване» по телевизору, например TopShop, LeoMax, и найдите то же самое либо аналог. Вот и всё волшебство. Поверьте, такие гиганты не даром крутят настойчивую, длинную, дотошную рекламу – днем и ночью, сразу на нескольких каналах. Причина простая – это продается, спрос гигантский, и вы тоже можете на волне этого спроса заработать.

Физические товары, которые продаются через интернет, – это первое направление офферов, на которых можно зарабатывать.

Второе направление – это *партнерки инфопродуктов*. Я вам дам список проверенных партнеров. (В **Приложении 4** в конце книги вы найдете специальную ссылку на список).

Третье направление офферов – *партнерки услуг*. Очень близко к партнеркам инфопродуктов. В чем отличие?

Под инфопродуктом чаще всего подразумеваются курсы, тренинги, возможно, комплекты с правом перепродажи. В последнее время довольно часто мы делаем инфопродукты в формате готового бизнеса.

Когда мы говорим об услугах, то обычно это услуги в виде коучинга, консалтинга, более серьезного бизнеса под ключ, который называется франшизой.

Таким образом, есть три типа того, что можно продавать, три типа офферов. Определитесь, выбирайте любое направление. Вам поможет список рекомендованных партнерских инфопродуктов, товаров и услуг (см. **Приложение 4**). Их будет не слишком много, чтобы вы не терялись в выборе.

Следующее, что нам понадобится, – эффективная реклама и трафик. Здесь есть очень много вариантов, но лучше всего работают следующие методы:

- Реклама в рассылках. Она хорошо работает для услуг и для инфопродуктов.
- Яндекс. Директ. Идеально подходит для физических товаров и услуг. Для инфопродуктов тоже работает неплохо, но это зависит от того, какой именно продукт вы продаете.
- Таргетинг ВКонтакте и фейсбуке. Отлично работает для всех трех типов офферов.
- Таргетинг в инстаграме – почти то же самое, что и таргетинг в фейсбуке, потому что реклама в инстаграме запускается через фейсбук, но показывается внутри сети «Инстаграм». Таргетинг в инстаграме хорошо работает для физических товаров, иногда для услуг. Для инфопродуктов тоже подходит, но в этом случае всё зависит от того, как выстраивать стратегию продаж.

Самыми классными и эффективными являются вот эти четыре вида рекламы в интернете. Во второй части книги я подробно расскажу, как быстро и просто их запустить. Возможно, что-то вы уже знаете. Это неважно. Просто возьмите и еще раз запустите.

Как я уже сказал, деньги делаются на продажах. Продажи равно деньги.

Что продается? Продается оффер: либо физический товар, либо инфопродукт, либо услуга.

Как происходят продажи? У нас есть оффер. Запускаем на этот оффер рекламу, то есть настраиваем один из видов рекламы, которые я перечислил. Увидев рекламу, потенциальные клиенты кликают по ней и попадают на сайт, где описано предложение (оффер). Увидев оффер, клиенты берут и покупают, если приняли решение о покупке.

Вот здесь у нас как раз и лежат денежки.

Как я уже писал выше, продавать можно не только свои продукты и услуги, но и чужие. Скорее всего, физические товары, инфопродукты и услуги будут не ваши, и производит их какая-то определенная фирма (или создает какой-то автор).

Вы продаете чужие продукты, то есть являетесь партнером, и зарабатываете процент с продаж. Это ваши деньги. Самый большой процент с продаж идет на партнерках инфопродуктов (50—100%).

На физических товарах вам будут давать небольшой процент. Именно поэтому на физических товарах я детально останавливаться не буду. К тому же в их продаже есть свои тонкости, и это предмет для отдельного разговора. Если вам интересно, следите за новостями, приходите на мои мастер-классы. Но для начала дочитайте книгу до конца. А о мастер-классах можно узнать по ссылке из **Приложения 4**

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.