

Рашит Сайфутдинов

**Как запустить трафик
и зарабатывать
в Интернете**



Рашит Сайфутдинов

Как запустить трафик и зарабатывать в Интернете

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=32491791

ISBN 9785449072238

Аннотация

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.

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	13

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 «і». 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 размышле-

ния, 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 поднесенные клиенту.
2. Хорошая реклама.

Под хорошим оффером я буду подразумевать либо инфо-продукт, 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 партнерок. (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 прода-

вать, три типа офферов. Определяйтесь, выбирайте любое направление. Вам поможет список рекомендованных партнерских инфопродуктов, товаров и услуг (см. **Приложение 4**). Их будет не слишком много, чтобы вы не потерялись 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.