

Методика набора подписчиков в свою базу



Как собрать подписчиков в свою базу?

При работе с партнерскими программами данный метод будет иметь следующий алгоритм:

*Создаем свой продукт для бесплатности за подписку или выбираем партнерский продукт с разрешения автора партнерской программы.

В первом случае в качестве бесплатности за подписку можно создать какую-либо инструкцию, чек-лист, список программ или сервисов для работы с партнерками, отчет в формате PDF. Данный формат не подвержен искажениям в написании текста при использовании различных версий текстовых редакторов.

Такой вариант создания бесплатного продукта [МОЖНО посмотреть здесь](#)

В данном примере имеется возможность все ссылки в документе сделать своими партнерскими и добавочно получать пассивный доход.

Если вам удобнее весь процесс объяснения сделать не в текстовом формате, а в виде скринкаста (запись экрана), то можно использовать программу

Movavi Video Sute. Урок по использованию данной программы записан здесь <http://valerijkoloso.ru/?p=136>

Если вам не совсем удобно скачивать программу и устанавливать на компьютер, то можно воспользоваться бесплатным расширением для

браузера Loom <https://www.loom.com/my-videos>

Особо следует отметить, что бесплатный продукт должен иметь ценность для подписчика, быть востребованным и разрешать какую-то его проблему.

В тоже время бесплатный продукт должен соответствовать по тематике продаваемому для рекомендации подписчикам.

Если вы предпочтете готовое решение в виде комплекта для набора подписчиков, вот отличное решение

<https://vk.cc/aBQzu9>

*Следующим шагом нам надо будет настроить сбор подписчиков через наш бесплатный продукт- привязать его к странице подписки и к сервису E-mail-рассылок.

Здесь необходимо будет создать страницу подписки с помощью плагина, программы, онлайн-конструктора а также выбрать сервис e-mail-рассылок. Например,

бесплатно можно начать вести рассылки на сервисах

Spoonpay <https://vk.cc/aBUaZf>

SendPulse <https://vk.cc/4TEWHF>

Estismail <https://vk.cc/aBUeDI>

В одном из этих сервисов мы создаем группу подписчиков и форму подписки, которая будет нам собирать подписчиков в эту группу. Форму для сбора подписчиков добавляем на страницу подписки.

Далее нам необходимо привязать бесплатность к приложению-рассыльщику Вконтакте.

Здесь нам надо создать сообщество Вконтакте, привязать к нему приложение рассылки Senler <https://vk.cc/aBUkNn>

Затем в приложении создать отдельную группу подписчиков под нашу бесплатность. Вместе с группой создается страница подписки в эту группу.

Далее пишется промо-пост на нашу бесплатность и дается ссылка на подписку через Senler. Пост закрепляется вверху стены нашего сообщества, а также на личной странице VK, чтобы он был на видном месте. Также возможна реклама через платную таргетированную рекламу Вконтакте.

Подписная страница должна предоставлять выбор вариантов подписки (получения бесплатности) через E-mail и Вконтакте. После настройки рекламы это даст подписчикам выбор, где им удобнее получить бесплатность и в дальнейшем получать наши рассылки.

Так при подписке через форму по E-mail, подписчик будет попадать в ваш сервис E-mail-рассылки и далее все письма отправляются подписчикам через него.

Если человек выбирает Вконтакте, то нажимая на кнопку, он сможет подписаться через приложение Senler и получить нашу бесплатность сообщением в личные диалоги. Дальнейшие рассылки Вконтакте подписчику также происходят через Senler.

Пример страницы подписки по E-mail и через Вконтакте можно посмотреть здесь <http://valerijkolosoov.ru/25urokov/>

*Создаем серию писем после подписки и встраиваем партнерские рекомендации.

Итак, когда вы настроили сбор подписной базы через страницу подписки на бесплатность (вашу, либо из готового комплекта) – вам нужно создать цепочку писем для этой группы подписчиков. В первом письме мы отдаем ссылку на обещанную бесплатность (ее можно загрузить в облачное хранилище – Гугл Диск, Яндекс Диск или др.).

Тут же, в постскриптуме первого письма можно сделать подписчикам недорогое платное предложение по партнерской ссылке, которое дополняет или усиливает вашу бесплатность. Недорогое – это стоимостью до 500 р.

Дополнительно в сервисе рассылки можно настроить переадресацию на страничку благодарности за подписку

<https://firsov-vladimir.ru/25urokov/spasibo.php>

На нее человек автоматически попадает после подтверждения своей подписки. Используйте ее не просто, чтобы написать «Спасибо за подписку!», а чтобы сделать дополнительное предложение. Например, в верхней части странички вы даете ссылку на скачивание обещанной бесплатности. Либо, если это видео, то можно встроить его прямо на этой страничке, а ниже сделать дополнительное платное предложение или порекомендовать еще что-то бесплатно, но уже по вашей партнерской ссылке.

Другой вариант, если в качестве бесплатности вы отдаете уроки по какому-то сервису (программе), то под видео размещаете свою партнерскую ссылку на этот сервис.

В следующих письмах серии вы чередуете полезный контент с партнерскими рекомендациями. Таким образом, вы можете рекомендовать разные продукты, главное, чтобы они были в тему той бесплатности, на которую вы собираете подписчиков. Помимо писем с прямыми партнерскими рекомендациями не забывайте публиковать полезные статьи, видео, делать обзоры, в которых также можете рекомендовать что-то по своим партнерским ссылкам. Это контентный подход, когда вы даете полезность, не навязываете, а просто рекомендуете.

Такие цепочки писем вы создаете, как в email-рассылке, так и в рассылке Вконтакте через Senler. Также не забывайте про периодические рассылки – когда у вас появляется новый контент, свежая рекомендация (идет какой-то партнерский запуск), готовьте под него письмо и отправляйте вашим подписчикам.

***Привлекаем трафик. Ставим на поток.**

Итак, когда вы настроили получение вашей бесплатности, привязали рассылку с серией писем – самое время привлекать на вашу страницу подписки целевую аудиторию и собирать свою подписную базу. Какие способы продвижения можно использовать?

- Заказать рекламный выпуск в чужой рассылке. Для этого есть специальные биржи, типа Vazaaremail, Infooz, Spoonraу и др., где можно подобрать базу по теме, рейтингу, кликабельности, цене, отзывам, выбрать оплату за переход из письма, либо за выпуск рассылки. Здесь вы можете давать рекламу на свою подписную страницу – человек будет подписываться, попадать к вам в базу, получать бесплатность и ваши дальнейшие письма.

- Использовать таргетированную рекламу в соцсетях. Например, если вы собираете подписчиков в рассылку Вконтакте, то один из эффективных способов – продвигать промо-пост с бесплатностью через таргет Вконтакте (формат – универсальная запись в ленте новостей).

Здесь важно предварительно поработать над сбором аудитории для рекламы – например, собрать целевых людей из сообществ ваших коллег и конкурентов, сообществ по вашей теме. Для автоматизации процесса используют так называемый сервис парсинга (поиска нужной аудитории). К примеру, я использую Target Hunter.

- Использовать баннерную рекламу (например, на сервисах Hunterlead, 7booster, баннерную рекламу в Яндекс.Директ).

- Использовать контекстную рекламу, в частности в рекламной сети Яндекса и в Google Ads.

- Использовать собственные ресурсы и контентный подход – блог, Ютуб-канал, группы и профили в соцсетях (Вконтакте, Фейсбук, Инстаграм и др.).

- Использовать бесплатные блог-платформы – Fromblogger, Яндекс.Дзен. Здесь принцип такой же, как и на своих ресурсах – вы пишете посты и в них встраиваете ссылку на вашу страницу подписки.

*Как происходит монетизация подписчиков?

-Монетизация может происходить уже в самой бесплатности, которую вы отдаете за подписку. Так как, в свой контент вы можете встраивать партнерские рекомендации по теме. Допустим, вы делитесь своим опытом первого заработка в интернете. По тексту будет уместно упомянуть обучающие материалы, которые вам помогли (тренинги, книги, курсы, что вы проходили), или какие-то сервисы, инструменты, которые вы используете в работе. Дать на них свои партнерские ссылки, чтобы ваши подписчики тоже могли ими воспользоваться.

Ну а если вы делаете инструкцию по какому-либо сервису, программе и т.п., конечно, будет уместно дать на него свою партнерскую ссылку в этой инструкции.

- Монетизация серией писем. То, о чем я рассказывала выше. Когда в автоматической цепочке писем мы чередуем полезный контент с прямыми партнерскими

рекомендациями. И, кстати, через полезный контент - статьи и посты в блоге, в соцсетях, через видео на Ютуб вы тоже можете рекомендовать партнерки.

- Регулярное взаимодействие с вашей подписной базой – периодические рассылки. Когда партнеры делают новые запуски, когда у вас выходит новый контент, когда вы сами прошли какой-то новый курс или тренинг, записали обзор – все это по факту можно рекомендовать своим подписчикам. Таким образом, вы выстраиваете долговременные отношения с аудиторией и зарабатываете не единоразово, а на постоянной основе от разных продуктов.

Благодарю за внимание и желаю вам успехов!

С уважением, Валерий Колосов.

МОИ КОНТАКТЫ:

Блог: <http://valerijkoloso.ru/>

Почта: navig@valerijkoloso.ru

Профиль ВК: <https://vk.com/kolosov50>

Ютуб-канал: <https://vk.cc/awFhPP>

