

Чеклист: Как рекламировать новый продукт в рунет?

© Азамат Ушанов <http://www.coolwebprofits.com>

«Азамат, мой продукт создан. Что теперь?»

Распечатайте и расположите эти 3 странички где-нибудь рядом со своим монитором.

Перед вами систематичный 20 – шаговый процесс, начав следовать которому вы дадите мощный старт продажам своего нового информационного товара в онлайн. Я научился этому процессу у известного западного профессионала Джимми Брауна. Начните применять эту методику и вы...

Шаг 1. Сразу настройте партнёрку для будущих клиентов

Заранее сделайте так, чтобы сразу же после успешного получения продукта, клиенту тут же делалось предложение присоединиться к партнёрской программе для рекомендации продукта.

Шаг 2. Вкусно преподайте анонс подписчикам своей рассылки

Посвятите полный выпуск рассылки релизу своего нового продукта. Не вписывайте в письмо ничего постороннего. Будьте конкретны. Вышло то-то. Решает проблему такую-то. Обрисуйте проблему аудитории и предложите качественное решение в виде своего предложения.

Будет очень классно, если вы предложите подписчикам дополнительный секретный бонус, если они сделают заказ продукта до какой-то конкретной даты в период релиза.

Шаг 3. Сделайте специальное дисконт – предложение VIP клиентам

Если у вас уже есть клиенты на какой-то более ранний продукт и вы ведёте базу этих клиентов, то обязательно отправьте этим людям письмо с индивидуальным предложением на новый товар.

Предоставьте людям скидку. Но опять же на ограниченный период. Подстегните их к действию.

Шаг 4. Создайте новый файл подписи в почтовой программе

Ежедневно вы ведёте переписку с вашей целевой аудиторией по электронной почте. Добавьте короткий рекламный блок о новом продукте в свой файл подписи в почтовой программе.

О вашем новом релизе должны знать все, кто с вами переписывается по e-mail.

Шаг 5. Устройте внутренний «кросс – промоутинг» нового продукта

Добавьте рекламу нового товара на страницы успешной оплаты других своих товаров.

Добавьте новое письмо с информацией о товаре в серию своих сообщений в умном автоответчике. Разместите плавающие попап – окна с рекламой нового товара на наиболее посещаемых страницах своего сайта. Добавьте текстовый блок с рекламой нового товара на свой блог или форум.

Шаг 6. Проверьте мини-сайт на наличие подписного предложения

Перед наплывом нового целевого траффика, удостоверьтесь, что на мини-сайте с рекламой вашего нового товара есть предложение о подписке на вашу бесплатную рассылку или же мини-курс.

Ибо подписчики – самый ценный актив, который у вас есть. Ваш мини-сайт должен не только продавать, но и делать так, чтобы люди становились читателями ваших бесплатных рассылок.

Шаг 7. Сообщите о партнёрской программе своим подписчикам

5 дней спустя анонса нового продукта в своей рассылке, сообщите своим подписчикам об официальном старте работы вашей партнёрской программы. Дайте возможность вашим подписчикам рекламировать ваш новый продукт за вас и получать хорошие комиссионные.

Шаг 8. Предоставьте креативные условия близким коллегам в сети

Сделайте близким коллегам в своей нише предложение об участии в вашей партнёрской программе, от которого нельзя отказаться. Дайте им уже готовый рекламный материал. Предложите очень высокие комиссионные за продажу. И договоритесь о дате промоутинга.

Шаг 9. Сделайте стратегический пост на любимом форуме по сабжу

Создайте новый топик на довольно посещаемом форуме вашей тематики. Напишите информативный пост с изложением проблемы и поверхностным способом её решить.

В конце же предложите исчерпывающий способ решения проблемы в виде вашего нового продукта и дайте ссылку на свой мини-сайт.

Шаг 10. Познакомьтесь с 5 новыми ведущими рассылками смежных по теме

Зайдите на subscribe.ru, content.mail.ru, maillist.ru и найдите 5 рассылок, которые схожи по тематике с вашей. Напишите письма ведущим только с целью знакомства и обмена опытом.

В будущем же эти знакомства очень сильно вам пригодятся для установления партнёрств.

Шаг 11. Напишите и распространите 3 новых стратегических статьи

Возьмите тематику вашего продукта и разделите её на 10 составляющих. Возьмите 3 из них напишите на эти мини – топики 3 бесплатных отдельных статьи длиной в 500-700 слов.

Сделайте напоминание в блоке «об авторе» в конце статьи, что материал, который только что был прочитан является кусочком большого пирога, коим является ваш продукт. И дайте ссылку на него.

Опубликуйте эти статьи с интервалом в 1 неделю в своей рассылке. Договоритесь и опубликуйте эти статьи на выгодных условиях так же в тематических рассылках ваших коллег. Предоставьте статьи в качестве очередного рекламного материала участникам своей партнёрской программы.

Шаг 12. Купите места для текстового рекламного блока на 3 сайтах

Зайдите на Яндекс, введите свою самую популярную общую ключевую фразу в форму поиска. Познакомьтесь с вебмастерами 10 первых сайтов, которые выдаст Яндекс. Договоритесь с 3 вебмастерами о рекламе вашего продукта с их партнёрской ссылкой на главных страницах сайта. Это может быть простой, но эффектный текстовый блок. Предложите хороший % комиссионных.

Шаг 13. Откройте рекламную компанию продукта на «Яндекс Директ»

Зарегистрируйтесь на direct.yandex.ru и запустите компанию контекстной рекламы, направленную на рекламу вашего мини-сайта. Для лёгкого получения списка ключевых слов используйте очень удобную бесплатную программу под названием «директ диггер» [ТУТ](#).

Если вы ещё вообще ни разу в жизни не слышали о контекстной рекламе и в частности о «Яндекс Директе», то вот бесплатный видео – урок моего коллеги Юсуфа Губайдуллина об этом сервисе. Посмотрите [урок](#) и откройте свою первую рекламную компанию.

Шаг 14. Создайте и распространите 1 спец – отчёт с ребрендингом

Напишите ценный бесплатный 7 – 10 страничный отчёт на тематику, тесно соприкасающуюся с тематикой вашего продукта. Вставьте рекламу продукта в конец отчёта. Опубликуйте отчёт в рассылке. Отошлите отчёт для ребрендинга участникам своей партнёрской программы.

Создайте специальные копии отчёта для коллег с их рекламой внутри. Их выгода первым делом.

Шаг 15. Создайте и распространите 1 бесплатное flash – видео

Запишите полезное powerpoint FLASH видео в программе [Camtasia Studio](#). И опять же, сделайте так, чтобы видео выглядело как небольшой кусочек по сравнению с целым пирогом – вашим продуктом. Опубликуйте видео в своей рассылке. Дайте участникам партнёрки для использования.

Создайте специальные копии видео для коллег с их рекламой внутри. Их выгода первым делом.

Шаг 16. Устройте соревнование между участниками своей партнёрки

Спустя 3 недели с момента релиза, предложите участникам своей партнёрской программы конкурс. Приготовьте ценный цифровой приз в подарок. Сообщите условие: тот, кто сделает хотя бы одну продажу за ближайшие 2 недели в добавок к \$ получит от вас этот приз. Это подстегнёт даже самых неактивных партнёров начать рекламную кампанию по продвижению вашего продукта.

Шаг 17. Проработайте поисковую оптимизацию нового мини-сайта

Подкорректируйте внутреннюю оптимизацию страниц на вашем мини-сайте. Начните работать над привлечением качественных внешних ссылок на ваш мини-сайт с других сайтов в рунет.

Шаг 18. Еженедельно уделяйте внимание поиску новых партнёров

Каждую неделю выделяйте минимум 3 часа времени на поиск потенциальных партнёров в сети: вебмастеров тематических сайтов, блогов, форумов, ведущих рассылок. Знакомьтесь с ними, обменивайтесь опытом, переписывайтесь, общайтесь. В процессе – договаривайтесь о взаимовыгодном сотрудничестве. Предоставляйте уже готовые материалы для промо.

Шаг 19. Раз в две недели создавайте очередной рекламный материал

Постоянно производите контент. Статьи, аудио подкасты, видео уроки. Все эти материалы являются отличными инструментами для участников вашей партнёрской программы по доставлению всё новых и новых целевых посетителей на ваш продающий мини-сайт.

Шаг 20. Регулярно напоминайте о своём новом продукте подписчикам

Регулярно отсылайте стратегические письма своим подписчикам. Преподносите свой продукт снова и снова с «разных сторон» как минимум раз в две недели. Не делайте ошибку большинства предпринимателей – сообщил однажды и в конец заглох. Напоминайте о продукте пусть косвенно, но регулярно. В период праздников и особых дат делайте специальные предложения подписчикам.

Ссылки на коммерческие мультимедийные курсы, которые помогут вам:

[Как открыть и профессионально вести свою личную брендовую рассылку в интернет](#)

[Как получать много трафика на свои мини-сайты, благодаря личной партнёрской программе](#)

[Как продвинуть свои мини-сайты на первые позиции в российских поисковых машинах](#)