

8 принципов умного емэйл-маркетинга

Как увеличить доход от интернет-бизнеса на 100%,
200%, даже 400% (или больше!) при помощи простых
е-мэйлов, написание которых занимает не более 15-20
минут

Алекс Ренд

Привет!

Добро пожаловать на страницы этого отчёта.

В течение нескольких следующих минут я покажу тебе, как ты можешь легко удвоить продажи в своём нынешнем бизнесе.

То, что ты увидишь здесь позволит увеличить доход от твоего интернет-бизнеса на 100%, 200%, даже 400% *(или больше!)*. При этом всё, что тебе нужно будет делать - это использовать простые e-мэйлы, написание которых займёт не более 15-20 минут.

У тебя в руках будет машина, которая поможет многократно увеличить продажи.

Без покупки дополнительного траффика.

Без поиска новых подписчиков.

Без вкалывания по 60-80 часов в неделю.

При этом ты будешь получать кайф от своего бизнеса и гордиться им. *(Ведь именно за этим мы начинали наш путь в бизнесе, разве не так?)*.

Я покажу тебе самую настоящую денежную машину, которая может приносить тебе деньги постоянно.

Снова и снова.

И НЕ требовать кучу времени взамен.

Ты сможешь настроить её, даже если у тебя совсем ничего нет сейчас *(включая опыта в бизнесе)*.

А если ты уже зарабатываешь деньги, то увидишь как делать это больше и комфортнее.

Идёт?

Тогда вперёд.

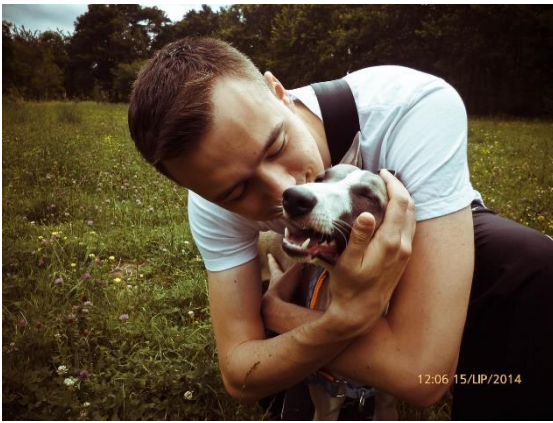
Но давай сначала познакомимся.

Бывший стоматолог, который стал мастером продающих емэйлов?

Меня зовут Алекс Ренд.

И да: я – бывший стоматолог.





Я вполне могу запломбировать дырку в зубе или сделать коронку высшего сорта...

Но этим я больше не занимаюсь.

Что же я делаю?

Иногда бывает трудно объяснить, чем же именно я занимаюсь. Особенно людям вне бизнеса. Гражданским. Простым смертным.

Дело в том, что мой рабочий день занимает

около 10-15 минут в день. Иногда чуть больше. Иногда 0 минут.

Я не хожу на работу в классическом понимании этого слова, где платят деньгами за проведённое время.

При этом у меня всё вполне неплохо с деньгами.

Проще сказать, что я - специалист по e-мэйл маркетингу.

За последние несколько лет я написал буквально тысячи e-мэйлов для клиентов и моих собственных бизнесов, которые принесли более 100,000,000 дополнительной прибыли. И это в самых конкурентных нишах Рунета. Таких, как заработок в интернете, личностный рост, здоровье, MLM и т.д.

Возможно, тебе доводилось где-то меня видеть. Скорее всего, нет. Потому как я не классический гуру бизнес-коуч. Я НЕ пиарюсь активно. Я предпочитаю делать то, чему обучаю, а не только обучать этому. Для себя и для своих клиентов. Это намного прибыльнее и проще.

Например, стратегия, которой я хочу с тобой поделиться здесь не так давно сделала ROI (Return of Investment) **4500% за 7 дней**. Иными словами, на каждый вложенный в рекламу рубль обратно вернулось 45. Или она же помогла сделать **два запуска на 579 820 рублей** - без лэндинг-страниц, без вебинаров и без дополнительного траффика. Помогла **увеличить прибыль в 10 раз** меньше, чем за месяц. Или сделать **9% конверсию** в продажи (*оплаченные заказы*) во время после-новогоднего бодуна.

Видишь ли...

Я пришёл в инфобизнес совсем зеленым новичком. Я как губка впитывал всё, что говорили «умные гуру». Старался делать каждое своё письмо максимально полезным. Делал крутой дизайн писем. Набирал больше подписчиков, стараясь это сделать бесплатно или дешево.

Результат?

Я получал какие-то случайные продажи.



Каждый мой запуск выжигал базу. Открываемость была поначалу высокой – а потом падала до 5-10%.

У меня не было бизнеса. У меня были случайные заработки, которые я не мог прогнозировать. Я каждый день боялся, что завтра мои продажи упадут до нуля – и мне придется искать «стабильную» работу.

Я смотрел на других инфобизнесменов, которые хвастались высокими продажами... и мне было стыдно признаться, что я делаю то же самое, выгляжу со стороны таким же успешным бизнесменом – но мои результаты близки к нулю.

Мне казалось, что все вокруг знают какой-то секрет.

Иначе как объяснить, что они зарабатывают миллионы со своих баз? А я, обладая большой базой подписчиков (на тот момент это уже было около 5 тысяч человек) – **каждый день** живу в страхе, что мой инфобизнес развалится?

Это теперь я знаю, что у многих инфобизнесменов не всё так радужно. И что у многих за красивой оболочкой нет ничего внутри.

Но тогда?

Тогда даже моя девушка стала намекать, что пора бы мне найти стабильную и комфортную работу с ежемесячной зарплатой. Ведь надо было чем-то кормить нашу будущую семью...

Я почти был готов сдаться!

Но как это бывает в жизни – часто нам везёт в самые неожиданные моменты.

После посещения всевозможных тренингов и поиска волшебных таблеток - я нашел ЭТО...

Семинар, который изменил мою жизнь

Это была запись оооочень старого семинара по e-мэйл маркетингу.

На этом семинаре было всего 9 человек. Каждый из них заплатил 10,000\$.

Многие из них не могли написать ни строчки. Половина в жизни не написала ни одного письма в рассылку. У всех был страх и трясущиеся руки перед нажатием кнопки "Отправить".

К концу второго дня семинара каждый из них написал несколько очень результативных писем.

Один участник стал писать письма для других бизнесов - и брать 10,000\$ за серию писем. Написание большинства писем занимало у него около 18.

В первый же год он заработал 100,000\$!



Шестеро других стали писать письма для клиентов. Серии писем удваивали или утраивали доход любого бизнеса - легко! Просто потому, что эти стратегии НИКТО не использует.

Один из шестерых стал мультимиллионером в тот же год.

Лишь двое, муж и жена, не стали писать писем, а просто открыли ювелирный магазин.

Но спустя пару лет они всё-таки вернулись к написанию ежедневных писем - и это сделало их магазин одним из самых быстроразвивающихся во всей стране.

И вот мне представилась возможность купить запись этого семинара.

Я не спал несколько дней.

10,000\$!

Тогда мы поговорили с Дэном Киддом, моим тогдашним и нынешним партнёром... И решились. Дэн вложил деньги, за которые собирался покупать новый BMW. Я вложил свою часть.

Записи были в отвратительном качестве.

Из моих ушей практически лилась кровь, когда я пытался разобраться, что говорит тренер.

Но слушай...

Это того стоило!

Уже в первые 2 недели **я заработал в 2 раза больше, чем в самые жирные месяцы до этого.**

И это при том, что я уже был готов забить на инфобизнес.

После этого мы целых 2 года работали с одной базой подписчиков, которая насчитывает не более 15 000 человек.

Базой, которую мы набрали бесплатными методами. Всякими взаимопиарами и бесконечными конференциями.

Это были подписчики очень низкого качества. Халявщики. Любители бесплатного.

Но это работало ВСЁ РАВНО!

Обладать работающей стратегией превращения человека в твоего покупателя особенно важно именно сейчас.

Знаешь, почему?

Потому что тебя ждут самые тяжелые времена в твоём интернет-бизнесе...



Я бы даже сказал...

Тебя поджидает огромная опасность

Этот факт не станет для тебя новостью:

Получить качественного лида сейчас – становится все дороже и дороже.

Инфобизнесмены сейчас вкладывают сотни тысяч в рекламу – реклама вконтакте, яндекс директ, инстаграм. Если их становится слишком много – цена дорожает.

С другой стороны, люди тоже привыкают к рекламе.

Если еще пару лет назад ты мог просто поставить любой заголовок, любую картинку и сляпать на коленке простой одностраничник со стандартными шрифтами – и ждать, что люди к тебе придут, просто потому что ты единственный в нише, то...

Сейчас все изменилось!

Сейчас бизнесмены соревнуются красотой лэндинга, сенсационностью заголовков... Люди уже знают, что такое инфобизнес. Люди наелись вебинарами и конференциями. И люди наелись бесплатной информацией.

Поэтому уже сейчас для многих лид стоит столько, что бизнес становится невыгодным.

И эта ситуация будет ухудшаться. Потому что инфобизнесменов будет становиться все больше. Люди будут становиться все более скептическими. И ценник на рекламу будет все больше расти.

Поэтому крайне важно, чтобы твой бизнес начинал окупаться уже сейчас!

И начинал окупаться сразу. Не через 90 дней. Не через год. А буквально с первых писем.

Самый лучший способ – простые письма.

Видео и вебинары?

Каждый из них занимает много времени, чтобы их настроить.

Можно потратить недели и месяцы, чтобы настроить воронку, запустить трафик – и потерять деньги.

Вообще, это именно то, что угрожает инфобизнесу.

И именно поэтому мы с Дэном начали двигать тему е-мэйл маркетинга.

Именно из-за того, что бизнес не окупается - многие из бизнеса уходят. Ещё пару лет, и вся эта тенденция вообще приведет к тому, что людей в инфобизнесе станет очень мало.



Поэтому мы здесь.

Поэтому мы рассказываем это именно сейчас.

Крайне важно, чтобы ты успел запрыгнуть на уходящий поезд сейчас.

**Потому что потом может
быть СЛИШКОМ поздно!**

Итак, как же заставить e-мэйл маркетинг работать НА тебя и НА твой бизнес?

Основные принципы умного e-мэйл маркетинга

1. Нет жесткому обучению

Долгое время в Рунете господствует миф - "Тебе нужно отдавать самую ценную свою информацию бесплатно. Тогда люди будут чувствовать себя обязанными тебе - и купят твой продукт".

Так ли это?

В теории - может быть.

В практике - так себе.

Расскажу на примере.

Допустим, тебе надо пойти в магазин за сыром. И вот на входе стоит красивая девушка и предлагает тебе пробники. Ты пробуешь пару сортов - и как-то уже глупо уйти без покупки, так?

Так.

А теперь допустим она даёт не маленькие пробники, а по целому килограмму сыра, предлагая купить ещё.

Купишь ли ты?

Вряд ли.

Зачем покупать, если этот сыр раздают тут бесплатно?

То же самое и в e-мэйлах.

Нужно давать полезную информацию, но её должно быть определённое количество.

Иными словами, мы обучаем, но мягко.

Без хардкорных пошаговых инструкций и т.д.

Обучаем через истории, полезные примеры, кейсы и полезные советы.



Видишь ли, найти любые инструкции и хардкорные обучение теперь можно, сделав всего лишь один запрос в Гугле или Яндексe. Появятся тысячи инструкций на разных сайтах, тысячи роликов на Ютубе, десятки тысяч постов Вконтакте...

Люди не хотят видеть ещё одну статью типа "10 способов начать свой инфобизнес".

А вот "10 способов, как Дед Мороз начал бы свой инфобизнес" - это уже интереснее.

2. Пиши так, как говоришь

Если ты не любишь писать, то это будет тебе особенно полезно.

Я тебе больше скажу - большинство людей не любит и не умеет писать. Это нормально.

Но когда речь идёт о е-мэйлах, тебе НЕ нужно писать.

Тебе нужно говорить.

Или "писать так, как ты говоришь".

Если возникают проблемы с написанием, просто расскажи свою историю в диктофон на телефоне. А потом транскрибируй в текст. Просто.

Когда ты пишешь в таком стиле, то начинаешь притягивать людей своей личностью.

Не старайся быть похожим на своего любимого гуру.

Будь собой.

Будь уникальной личностью.

Потому что именно это и работает круто в е-мэйлах - личность.

3. Рассказывай истории

Допустим, теперь ты пишешь, как говоришь. Но теперь задаёшь себе вопрос - "А о чём мне писать?".

Самым беспроблемным вариантом являются истории.

Это могут быть длинные истории. Или короткие. Неважно.

Это самый простой способ написать е-мэйл.

Расскажи историю, сделай из неё какой-то вывод, связанный с твоей темой и в конце прикрепи ссылку на продукт, который позволит им узнать об этом больше.

Людям нравятся истории.

С самого детства мы привыкли слушать истории, сказки и байки. И через истории намного проще донести свою мысль, не выглядя при этом продавцом.

Хочешь пример?



В 1986 году вышел фильм "Top Gun". С Томом Крузом в главной роли.

У нас его переводят и как "Топ Ган". И как "Лучший стрелок". И как "Школа асов".
Короче, как только не переводят.

Этот фильм рассказывал о тренировке пилотов истребителя. Об их буднях. О том, через что им приходится пройти, чтобы стать настоящими асами.

И этот фильм - одно из самых прибыльных продающих писем в истории!

Сразу после того, как фильм вышел на экраны, продажи солнечных очков "Ray-Ban Авиатор" - те, которые носил герой Тома Круза - подскочили на 30%. И затем на порогах лагерей вербовки в пилоты и морпехи стали появляться толпы молодых людей! Каждый из них хотел стать таким же крутым, как герой Тома Круза.

И что самое интересное:

В этом фильме не было никаких призывов к действию! Не было реклам "приходите к нам, мы сделаем из вас пилота". Не было 100% гарантий. Не было "пост-скриптов". Или буллетов. Или любой другой гурино-продажной фигни.

Была всего лишь очень классная продающая история.

Так что правильные истории в е-мэйлах сделают продажи твоего продукта без всех этих типичных продающих тактик, от которых всех тошнит.

4. Вдохновляй!

Один из самых эффективных способов увеличить свои продажи.

Писать таким образом, чтобы человек читал твоё письмо и чувствовал себя мотивированным, вдохновлённым.

Когда ты мотивируешь человека - ты мотивируешь его действовать. Становиться лучше. Делать что-то, чтобы улучшить свою жизнь.

Какое самое простое действие они могут сделать во время такого подъёма?

Правильно: купить твой продукт.

Не пойми меня неправильно, это не какая-то манипулятивная тактика.

Найди что-то, что ты считаешь вдохновляющим или что вдохновляет тебя - и напиши об этом е-мэйл.

5. Пиши каждый день

Самый неоднозначный совет.

Но давай я расскажу тебе о плюсах, когда ты появляешься каждый (!) день в почтовом ящике твоего клиента.



* Это множество способов достучаться. Ведь каждый день ты меняешь свою продажу. Каждый день ты иначе подаёшь свой продукт. Если же у тебя одна воронка – ты не можешь менять её каждый день.

* Это самый быстрый способ показать экспертность. Каждый может себе написать кучу регалий на сайте – всем уже давно пофиг. А когда ты каждый день даешь совет, то люди начинают видеть, что ты не просто ещё один гурёнок, который прочитал 3 книги по теме. Они видят, что ты знаешь, о чём говоришь.

* Люди начинают на тебя подсаживаться. Если ты следуешь всем остальным принципам, то люди начинают ждать от тебя писем. Ведь каждый день ты рассказываешь что-то интересное. Каждый день даёшь полезный совет. Каждый день делаешь их день ярче.

* Растет доставляемость. Из-за того, что люди теперь ждут от тебя писем... Они начинают их постоянно читать! И ждать. И если они случайно попадают в спам - то они идут в эту папку и вручную вынимают их оттуда.

Теперь важный и популярный вопрос:

Не будет ли больше отписок или жалоб на спам?

Поначалу - будет.

Но посмотри на это с такой стороны:

Если ты каждый день пишешь что-то интересное и полезное, помогая человеку решить проблему, за решением которой он изначально пришёл...

... а он отписывается.

О чём это говорит?

О том, что решение этой проблемы ему просто не нужно!

Что ему эта тема в принципе неинтересна.

А значит он бы всё равно у тебя не купил.

Пиши ты хоть раз в неделю, хоть раз в год...

6. Используй теорию контраста

Этот принцип работает, как в мелких вещах - таких, как темы писем. Так и в крупных.

Суть в чём:

Ты никогда не повторяешься.

Иными словами...

Ты никогда не пишешь темы писем в одном и том же стиле.



Ты никогда не пишешь сами письма по одному и тому же шаблону и стилю.

Ты никогда не пишешь об одном и том же всё время.

Ты меняешься.

Сегодня пишешь такой заголовок, а завтра другой.

Сегодня в письме вдохновляешь, а завтра открываешь людям глаза на какую-нибудь фигию, которая творится в их нише.

Я тебе даже больше скажу...

Твои абзацы должны отличаться по длине!

Очень хорошо чередовать длинные абзацы с короткими.

Так твой текст и твоё письмо читаются очень хорошо, а ведь именно к этому мы стремимся, верно?

7. В каждом письме должен быть призыв к действию

Здесь всё просто.

Не пиши письма «просто так».

Для разогрева там или ещё чего...

В каждом письме должна быть ссылка или какой-то призыв.

Перейти по ссылке и купить продукт, подписаться куда-то, даже просто посмотреть какое-то видео на ютубе...

Но призыв должен быть **обязательно**.

Именно эти принципы помогли нам и нашим клиентам построить прибыльный бизнес.



Вот лишь несколько примеров:



Иван 7:49

Привет Дэн! Наконец известны окончательные итоги запуска. 76 оплаченных заказов.

Позитивный опыт по рассрочке платежа и по работе в CRM системе. Если нужно поподробней опишу.

О другом...

Мы с женой любим игры... я регулярно смотрю стримы, прохождения и т.д. И вот что заметил, если мне нужно развлекаться я смотрю одного, двух стримеров. которые дают развлечение.

Если мне нужно обучение. смотрю других ютуберов. Фокус в другом. Тех кто развлекает я смотрю регулярно и знаю их. А тех кто обучается, даже на запоминаю. Просто посмотрел, что нужно и забыл.

Это работает везде. Те кто развлекают и делают шоу у руля. Их слушают. Они лидеры мнений. Те кто обучают... ну они скучные. Им говорят спасибо и уходят к тем, кто делает шоу.



Денис 22:23

Привет, в итоге 759 240 рублей? Я правильно понимаю?



Людмила Шарова

У нас сбылась мечта: мы купили дом! Большой, 3-х этажный дом, с какой-то просто чудовой площадью.

И не было бы этого дома, если бы не ЯДРО и не Денис и Алекс, которые познакомили меня с принципом ведения рассылки по-новому.

Писать интересно,
Развлекать,
Продавать в каждом письме! (не обязательно продукт. продавать подписку, следующее письмо, видео. хоть что.)

спасибо огромное!
Очень рада, что ВАС встретила!

11 мая в 7:06 Ответить

❤️ 6



Марина

★ 10.02.19

Накопилось столько отличных новостей, что просто распирает от чувства благодарности Дену и Алексу! Вы для меня главные тренеры по инфобизнесу! И круто изменили мою жизнь и мой бизнес в интернете. Теперь мне кажется, что всё что было до вас, это была мышиная возня.

Только с вами я познала настоящий Дзен инфобизнеса. Каждая ваша Движуха была новым осознанием и новой ступенью в бизнесе.

Программа "Голливуд" Дена помогла мне создать свой уникальный проект со своей стратегией и отстройкой от конкурентов. То, что я в муках искала в других тренингах и не находила, нашла именно у Дена.

А главное, я нашла у Дена и Алекса то, чего к сожалению нет у раскрученных гуру. Качественную обратную связь! Сопровождение и поддержку без понтов.

Ваше "Ядро" - это уникальный тренинг, который не просто учит копирайтингу, а раскрывает способности, веру в себя. И понимание своего бизнеса. Что делать, для чего и зачем, чтобы реально зарабатывать.

Ну а теперь про деньги! С тех пор, как я начала обучаться у Дена и Алекса, мой доход увеличился в 4 раза! Было 100 тыс и не стабильно. Теперь 400 тыс и это стабильно. Уверена, что эта цифра будет расти и дальше.

Мой ROI на сегодня 1500%. То есть на каждый вложенный рубль в рекламу я получаю 15 рублей. И понятно, что есть куда еще расти.

В этом опять же вижу возможности у Дена и Алекса. Потому что теперь покупаю у них все возможные курсы. Вот сейчас я в Большом куше. Сама себе завидую, какое удовольствие от него я получу и прибыль в придачу. Ребята - вы крутые! Благодарю вас! (ред.)



13:48

Дэн, привет!

Я прошел Ядро 4.0 и Большой Куш 2.0 и у меня наконец-то дошли руки написать отзыв.

Начнем с Ядра.

Хотел вписаться еще в 3.0, но созрел только к 4.0 и проходил его дооолго, почти пол года. То у меня загрузка большая, то домашка неделю не проверялась из за болезни.

Но в итоге я доволен. Это было хорошо. Несколько раз удивился, что темы, которые я собирал по разным курсам как в анекдоте "пройди 20 тренингов и собери запуск" тут разложены просто и по пунктам. Может не на 100%, может не все нюансы, но они есть! Дотошным изучением Ядра можно было бы сэкономить 2-3 других программы, причем хороших, я не учусь у кого попало.

Кроме самого контента нашел кучу отсылок к западным источникам и стоящих книг. За это отдельное спасибо.

Касательно результатов.

За время тренинга я не отправил ни одного письма :) Да, в тренинге рассылкам я не сделал ни одной рассылки. За все 6 месяцев. Ученик 80-уровня.

Но все равно окупил тренинг почти в 14 раз.

Посмотрел на портрет ЦА, триггеры, смоделировал одно из ваших писем, и написал для одного из своих проектов огромный продажник.

7 страниц текста с фотками Черного Властелина и Сальмы Хайек.

Результат: 300 тысяч на предзаказах и 290 на самом запуске. И это не выходя из ВК и не отправив ни единого письма.

А потом я начал смотреть Большой Куш 2.0, переделывать продажники согласно материалу и внедрять рассылки в 2 своих проекта.

Спустя 3 месяца ведения рассылок:

Результат 1: под новый год решили сделать клуб закрытым и устроили набор. + 30 человек на продукт с помесечным платежом и ровно 100.000 в кассе. Тютелька в тютельку, как в гарантии, мы еще шутили, что теперь возврат нельзя затребовать)

Результат 2: Первая платная лекция в писательском проекте - 160 участников из рассылки.

Результат 3: Бесплатный марафон - 1340 человек только из рассылки, т.е. не вложив ни копейки в трафик. (При этом рекорд был 1700 человек). Посмотрим как пойдет, но пока цифры радуют.

Результат 4: Запуск в январе на 1.100.000 рублей при затратах 30к на рекламу. Иностраный язык. На скрине чуть меньше, там доплаты еще были

Результат 5: Попросили написать продажник для одного проекта по похудению, у них тоже запуск в январе был. Конечные результаты я не видел, но в первый день продаж было за 300.000.

Я не могу на 100% сказать, что пользуюсь только вашими материалами, я по прежнему очень много учусь и собираю лучшее, до чего могу дотянуться, но после внедрения Ядра и БК 2.0 определенно произошел рост.

Самое приятное во всем этом - ты был прав. Я отправляю письмо и получаю несколько продаж. Каждым письмом, каждый день. Я даже не думал, что это буквально может работать вот так, но это работает. Приятное чувство.

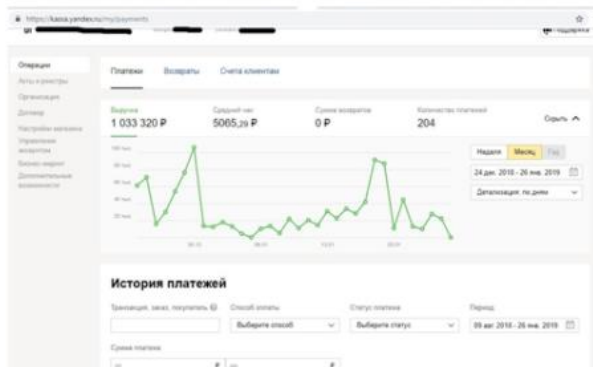
И да, со временем я скуплю все ваши продукты. Гады. Люблю вас.



Ну и надеюсь, что это считается за кейс для доступа в закрытую часть клуба.

PS

Если будешь использовать отзыв - не называй мое имя, пожалуйста, я предпочитаю работать с проектами инкогнито.



17:45

Привет, помнишь меня?

Я пришел положить вишенку на торт отзыва)

Сегодня отписалась девочка, которой я продажник в тему похудения писал. Итоговый результат 2.107.000

Говорит, что это пока рекорд для них)

При этом, я считаю, что есть недоработки в ЦА и болях на прогреве, и зря внесли правки в уже готовый текст.

Можно было легко выжать 3+



Марина

Накопилось столько отличной новостей, что просто распирает от чувства благодарности Дену и Алексу! Вы для меня главные тренеры по инфобизнесу! И круто изменили мою жизнь и мой бизнес в интернете. Теперь мне кажется, что всё что было до вас, это была мышиная возня.

Только с вами я познала настоящий Дзен инфобизнеса. Каждая ваша Движуха была новым осознанием и новой ступенью в бизнесе.

Программа "Голливуд" Дена помогла мне создать свой уникальный проект со своей стратегией и отстройкой от конкурентов. То, что я в муках искала в других тренингах и не находила, нашла именно у Дена.

А главное, я нашла у Дена и Алекса то, чего к сожалению нет у раскрученных гуру. Качественную обратную связь! Сопровождение и поддержку без понтов.

Ваше "Ядро" - это уникальный тренинг, который не просто учит копирайтингу, а раскрывает способности, веру в себя. И понимание своего бизнеса. Что делать, для чего и зачем, чтобы реально зарабатывать.

Ну а теперь про деньги! С тех пор, как я начала обучаться у Дена и Алекса, мой доход увеличился в 4 раза! Было 100 тыс и не стабильно. Теперь 400 тыс и это стабильно. Уверена, что эта цифра будет расти и дальше.

Мой ROI на сегодня 1500%. То есть на каждый вложенный рубль в рекламу я получаю 15 рублей. И понятно, что есть куда еще расти.

В этом опять же вижу возможности у Дена и Алекса. Потому что теперь покупаю у них все возможные курсы. Вот сейчас я в Большом куше. Сама себе завидую, какое удовольствие от него я получу и прибыль в придачу. Ребята - вы крутые! Благодарю вас! (ред.)

10.02.19



Так что эти принципы работают.

Они работают, если ты хочешь делать всё в бизнесе сам (как мы). Или если хочешь построить реально большую империю.

Неважно.

Тебе всё равно нужны продажи.

Теперь...

Как это всё внедрить?

Я рекомендую тебе пойти и прямо сейчас начать внедрять все эти принципы сразу.

Прямо с первого своего письма.

И посмотри, как поменяется твой банковский счёт.

Но если ты хочешь реально это всё внедрить очень круто и получить прямо очень сильные результаты, то у меня есть для тебя ещё кое-что.

У нас есть курс под названием

"ГЕРОЙ РАССЫЛОК"

Мы оформили его в PDF.

Это 200+ страниц стратегий, методик и примеров того, что работает в рассылках прямо сейчас.

Ты получишь 12 наших самых работающих стилей и шаблонов писем.

Ты получишь все наши фишечки и тактики.

Короче, под нашим присмотром ты учишься писать крутые письма, которые людям нравится читать и через которые нравится покупать.

(Если у тебя есть хоть какая-то база - даже очень маленькая - то ты окупишь участие в тренинге уже в первые дни)

Вот что внутри тренинга (и это только начало!):

– **Скрытый способ писать е-мэйлы, которые ВЫГЛЯДЯТ как контент и обучение... но являются лишь продажей. (Такие письма выглядят как самые полезные в почтовом ящике твоего подписчика, но при этом продают намного лучше, чем прямая продажа.)**

– **Один заголовок, который гарантирует, что твоё письмо откроет множество людей. (Даже если эти люди никогда не открывали твоих писем!)**



- Сколько **точно** отправить писем прежде, чем предложить что-то купить. *(Это результат многих и многих тестов).*
- Абсолютно ненаучный (но на 100% **точный**) способ протестировать свои письма без какого-либо софта или специальных ссылок.
- **Нейрологическое открытие, которое позволяет даже полным новичкам писать письма, которые читают, на которые кликают и благодаря которым покупают.**
- 21 пример того, как превратить даже самые обычные и "скучные" события в десятки прибыльных писем. *(Мы даже получали продажи с письма, в котором описали, как моя собака делает кучки во время прогулок. Научись этому - и сможешь превратить ЛЮБОЕ событие в своей жизни в продажи и живые деньги.)*
- **Что именно написать в первом письме после подписки. Ты получишь шаблон, который: 1) Привяжет нового подписчика к тебе как к лучшему другу. 2) Построит доверие к тебе 3) Убедит новых подписчиков купить любой продукт уже с первого письма.**
- Как продавать свои продукты или услуги в КАЖДОМ письме... при этом не впаривая и не отталкивая людей от себя. *(По сути, люди будут ещё больше привязываться к тебе, а не отписываться, считая тебя очередным продажником-впаривателем.)*
- **Конкретные шаблоны писем, которые позволят продать дорогой коучинг с первого раза. *(Одним этим письмом наша клиентка заработала 272 000 рублей... с базы в 71 человек!)***
- Как использовать чужой контент в твоих письмах и зарабатывать на этом. *(Без копирования и проблем с авторскими правами).*
- Как делать запуски на миллионы только при помощи писем. *(Больше не нужно делать качественные видео или вести продающие вебинары. Можно отправить простые письма - и уделать большинство крутых гуру с их профессиональными видео).*

И главное...

**Как строить своё письмо,
чтобы его было невозможно
перестать читать!**

Интересно?

Тогда зайти по этой ссылке за всеми подробностями:

<https://alexrend.ru/club/>

