



8 принципов умного e-мэйл маркетинга

Как увеличить доход от интернет-бизнеса на 100%, 200%, даже 400% (или больше!) при помощи простых e-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 е-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)*.

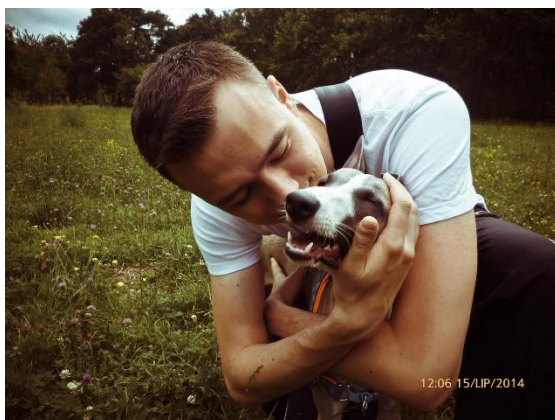
А если ты уже зарабатываешь деньги, то увидишь как делать это больше и комфортнее.

Идёт?

Тогда вперёд.

Но давай сначала познакомимся.

Кто я такой и почему тебе стоит слушать меня?



Меня зовут Алекс Ренд.

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 трафика. 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 разобрать, 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. 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 e-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 продажником.

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-скриптумов". 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 e-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 фигню, 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

Привет, Денис. Я тут написал Алексу о практически финальных результатах тренинга ЯДРО.

Скину это сообщение и тебе, думаю будет полезно.
Кстате там нужно цифру поменять на 540.250

Алекс! Привет. Когда я писал отзыв первый раз, то было начало, всё самое вкусное оказалось впереди.

Итак описываю ситуацию на данный момент. Запуск уже закончился, но продажи еще идут.

Цифры: Продано на 526.250.

Живем уже в Перми. Всё круто. Ходим в супер фитнес клуб. Купили сразу годовой абонемент: тренажерный зал, бассейн, две сауны, массаж, спа, мед. исследования - СКАЗКА!

Прогноз - завтра и после завтра будут до продажи тренинга. Скорее всего будет 600.000 или 630.000.

В процессе получилось продать коучинг за 60000 вообще без лендинга.

Все письма, которые писал в ЯДРЕ использовал.

были письма которые выстреливали, были очень эмоциональные письма.

Сегодня (в последний день выслал 5 писем) итог с одного дня - 128.600

Открываемость в базе была на уровне 22 - 24%

Такие дела.



Александр

Такая категория людей. На показ не пускает свои неудачи, все хотят казаться успешными.

Я кстати, в первую же неделю вашего тренинга окупил его, мне очень помогает ваш стиль. Правда продавал с вебинара, но делал это по Ядру

Артем Меллум:

Дэн, хочу поделиться своими результатами ...

Узнал о тебе от Андрея Цыганкова. Точнее знал тебя давно, еще когда ты занимался "продающей графикой", но это было не то, по сравнению с тем, что ты даешь людям сейчас.

Твои письма перевернули мое представление о e-mail маркетинге. До этого я находился под сильным влиянием всех этих людей, которые пропагандируют видеопродажники, вариативные воронки и прочие сложные маркетинговые трюки.

Я убил год в попытках делать бизнес в Сети по их рецептам. У меня было два запуска по правилам и рекомендациям, которые я почерпнул в их курсах. И оба провалились. Доход с подписчика не превышал 17 рублей.

Когда я обращался к этим людям с вопросом "Почему так?". Мне говорили, что у меня невостребованный продукт. Что не настроен ретаргетинг. Что дизайн моего блога и продажника убивает доверие ко мне.

В начале декабря, когда уже надо было подводить итоги уходящего года, я решил предпринять еще одну попытку запуска (последний раз), но сделать все иначе и отбросить в сторону все эти заезженные трюки из классического инфобизнеса.

Вдохновившись твоим подходом к email маркетингу, я решил попробовать также. Создал 7 писем на 7 дней запуска. Первое мое письмо было общего характера, с целью привлечь больше внимания. А последующие более специфические. Каждое из них было заточено на то, чтобы развеять какое-то одно сомнение клиента по поводу предлагаемого мной курса.

Все эти письма напоминали сериал (как ты и советовал). Одно вытекало из другого.

Я ушел от писем "пустышек", которые не несут никакой пользы, а только извещают клиента о сроках действия предложения и о том, что случится, если не воспользоваться предложением.

В итоге, по результатам запуска, я получил прибыль в 100+ рублей с подписчика. Это в 7 раз больше, чем в прошлые разы.

При этом я не менял дизайн продажника. Не создавал воронки. Не настраивал ретаргетинг. Все, что я сделал, так это создал 7 писем.

Email маркетинг рулит!

Спасибо за вдохновение.

-- Артем Меллум. Проект BlogTactics.ru



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 воркшоп под названием

"Почтальон 2.0"

Это два дня работы над твоим е-мэйл маркетингом.

Над тем, что внедрить ТВОЮ личность в маркетинг.
Над проработкой твоих историй.

Ты получишь 12 наших самых работающих стилей и шаблонов писем.

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://www.marketingheroes.ru/postman>

До встречи!

Алекс Ренд