

## Прибыльный бизнес под ключ

Схема заработка под ключ, о которой вы сейчас узнаете, относится не к самым лучшим вариантам заработка, которые есть в нашем арсенале таких знаний.

Но это и не самая худшая модель по организации достаточно прибыльного бизнеса.

Сами понимаете, что действительно стоящие способы получения прибыли, бесплатно не получишь, так как с их помощью можно зарабатывать большие деньги, поэтому никто их и не отдает бесплатно.

А если вы ищите Мега крутые схемы для начала прибыльного бизнеса, то **первые 4 инструкции**, которые мы продаем здесь <https://mega-business.ru/12-instrukcij-po-1-cene/>, то что вам нужно.

Но схема заработка, о которой вы сейчас читаете - это все-таки достаточно серьезный способ заработка, с помощью которого, вы начнете зарабатывать каждый месяц суммы с 5 нулями.

А при желании, сможете масштабировать этот бизнес, чтобы зарабатывать ещё больше.

## В чем заключается бизнес, которым мы предлагаем вам заняться

Если кратко, то суть вашего заработка будет заключаться в продаже Исполнителям заявок от Заказчиков.

А для ясности понимания нашей схемы, все организационные моменты ниже, мы рассмотрим на примере Заказчиков, которые ищут Исполнителей для выполнения ремонтно-строительных работ.

Хотя наша схема подходит для продажи заявок на любые виды заказов и услуг.

### В этой схеме бизнеса 3 участника:

1. **Заказчики** – это частные лица, которые ищут частного специалиста или компанию, чтобы заказать им ремонт в своей

квартире, установку пластиковых окон, остекление балкона, поклейку обоев, положить плитку в туалет или в ванную комнату и многие другие виды ремонтных и строительных работ.

2. **Исполнители** – это физические или юридические лица (частники или компании), которые выполняют все виды ремонтных и строительных работ и которые нуждаются в заказах (им вы и будете продавать заказы).
3. **Ваш сайт** – это посредник, который **бесплатно предлагает Заказчикам** размещать на вашем сайте свои заказы (о том, что они ищут специалистов для выполнения тех или иных видов строительно-ремонтных работ) и **продавая Исполнителям доступ к этим самым заказам Заказчиков**, список которых расположен на одной или нескольких страницах на вашем сайте (в каждой из которых находятся заявки от Заказчиков и контактные данные каждого).

## **ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС: Вот что вам нужно сделать**

### **ШАГ №1: Подготовка**

1. **Создать сайт**. Сделать его можно самому, используя наши бесплатные видео инструкции <https://vs-bumerang.ru/sozdat-sajt/> или заказать сайт у нас <https://vs-bumerang.ru/sajt-dlya-zarabotka/> или в другой компании (если заказываете в другой компании, скажите им, что вам нужен сайт на WordPress).
2. **Установить на сайт плагин: Монетизатор**. Плагин Монетизатор позволяет закрывать платным доступом **любую часть (любую часть текста)** статьи на вашем сайте своей ценой (в этой закрытой платным доступом части статьи и будут размещаться заявки от Заказчиков и их контактные данные).

Узнать больше о плагине Монетизатор можно здесь

<https://vs-bumerang.ru/plugin-monetizator-platnyj-dostup-k-skrytomu-kontentu/>

### **ШАГ №2: Наполнение сайта статьями**

## **Напишите продающую рекламную статью на Главную страницу сайта.**

В этой статье вам нужно в свободной форме написать для каких целей создан этот сайт, кому и какие услуги он оказывает.

**Создайте статью: Вопрос-Ответ** – в этой статье напишите все возможные вопросы от Заказчиков и от Исполнителей по работе вашего сайта и напишите ответы на каждый вопрос.

**Создайте статью: Обратная связь** – в этой статье разместите Форму обратной связи с вами.

## **ШАГ №3: Напишите 2 статьи для Заказчиков**

**В первой статье (посадочная страница для привлечения Заказчиков)** напишите небольшой рекламный (и поясняющий в том числе) текст, в котором красиво «распишите» все преимущества поиска Исполнителей именно на вашем сайте.

**Пример что написать:** *напишите, что на вашем сайте Заказчики найдут настоящих профессионалов, быстро выполняющих все виды ремонтно-строительных работ по приемлемым ценам, с надлежащим качеством и не забудете написать, что публикация заявок происходит бесплатно и т.д. и т.пр.*

Такой текст нужен, чтобы мотивировать Заказчиков размещать свои заявки о поиске требуемого специалиста на вашем сайте.

В середине статьи или в конце, разместите форму обратной связи, в которой каждый Заказчик, сможет оставить заявку и свои контактные данные, написав какой вид работ в его помещении (в квартире, доме и т.д.) ему нужно выполнить.

Над формой обратной связи, напишите поясняющий текст, чтобы Заказчики, оставляя заявки знали, какую информацию им нужно написать в форме обратной связи (чтобы вы получили больше информации о заказе каждого заказчика).

**Пример такого пояснительного текста:** *Уважаемые Заказчики, в Форме обратной связи ниже, напишите какие виды ремонтных работ, в каком объеме и в каком помещении вам нужно выполнить,*

*укажите город, в котором нужно выполнить ваш объем работ и срок выполнения работ. Обязательно оставьте контактные данные, чтобы с вами могли быстро связаться Исполнители (специалисты), которых в нашей базе, имеется достаточное кол-во.*

**Во второй статье с данными заказов (первый вариант)** – будете размещать заявки (заказы) от Заказчиков с контактными данными в каждой (эти заказы вам будут приходить через **Форму обратной связи, которая расположена в Первой статье**). Все поступающие заявки от Заказчиков, вы сможете видеть в админ панели своего сайта, скопировать их и опубликовать в этой статье.

**Но в начале этой статьи**, нужно написать краткий поясняющий текст для Исполнителей.

**Пример такого поясняющего текста:** *Уважаемые Исполнители, на этой странице находится 100 заявок от людей, которым нужно выполнить различные виды ремонтных работ (установка пластиковых окон, установка натяжных потолков, остекление балконов и лоджий, ремонт квартир, монтаж труб водяного отопления и т.д.), база данных регулярно пополняется новыми заказами. Заказчики проживают в г.Москва. **Стоимость доступа** ко всей базе заказов – 500 руб. **Срок доступа** – 1 месяц. По прошествии 1 месяца после оплаты, доступ к базе закрывается, чтобы получить его снова, нужно оплатить стоимость доступа.*

**В обязательном порядке**, напишите нам на Email: (здесь, вы как владелец сайта, укажите свой Email адрес) какой номер заявки вы взяли в работу, чтобы нам удалить эту заявку из базы, иначе другие исполнители могут предложить вашему Заказчику более дешевые расценки.

**ПОЯСНЕНИЕ:** текстом из последнего абзаца, вы «заставите» исполнителей (которые оплатили доступ к заказам) сообщать вам номера заказа, которые они взяли в работу, чтобы вы, в свою очередь удалили оформленный заказ из своей базы заказов, поддерживая актуальность базы.

**В итоге, после готовности второй статьи**, в ней будут расположены заявки от Заказчиков по городу Москве (или собирайте заявки от Заказчиков из любого другого города).

**ПОЯСНЕНИЕ:** Стоимость доступа и время доступа, вы можете указать любое. А г.Москва, мы выбрали просто для примера и для ясности понимания всего процесса. Так что вы можете собирать заявки и продавать доступ к ним в любом другом городе (или сразу в нескольких городах, создавая под каждый город отдельную страницу с платным доступом к заявкам), независимо от вашего места проживания.

**Второй вариант статьи с данными заказов** – разместите в статье описания всех заказов пронумеровав их, но без указания контактных данных Заказчиков, а **контактные данные** (предварительно пронумеровав их) закройте платным доступом.

Таким образом, второй вариант будет лучше мотивировать Исполнителей оплачивать доступ к контактным данным Заказчиков, потому что они будут видеть кол-во, содержание заказов, к которым вы продаете доступ и объем работ в каждом заказе.

Как сделать решать вам, а если хотите узнать нашу рекомендацию, то мы предлагаем использовать оба варианта (для каких-то городов используйте первый вариант для других второй).

А через некоторое время, узнаете где лучше оплачивают и примите решение на каком варианте остановиться (выберите тот, в котором лучше оплачивают).

## **Что дальше делать с этой статьей?**

После этого, с помощью возможностей плагина **Монетизатор**, закрываете платным доступом все заявки Заказчиков.

**В итоге, статья будет выглядеть так:**

1. В начале будет поясняющий текст, после которого будет указана цена и срок доступа к заказам.
2. Ниже, расположена кнопка: **Получить доступ** (или с любым другим названием).
3. Под кнопкой текст: *Сразу после оплаты перейдите на эту страницу и для вас будет открыт доступ к заказам сроком на 1 месяц.*

**ПОЯСНЕНИЕ:** заявки от Заказчиков вы можете и дальше собирать, и размещать на этой странице, т.к. они должны регулярно обновляться.

## **ШАГ №4: Напишите статью для Исполнителей**

**В этой статье (посадочная страница)** напишите рекламный (продающий) текст, который должен мотивировать Исполнителей покупать доступ к заявкам и контактам Заказчиков на вашем сайте.

**В этой статье укажите url ссылку на статью вашего сайта (на вторую статью из ШАГа №3)** на которой и будут размещаться все заказы с контактными данными от Заказчиков, доступ к которым вы и будете продавать Исполнителям.

## Что делать дальше

После выполнения всех работ, о которых вы прочитали выше, вам, как владельцу такого сайта, останется только начать привлекать Исполнителей из г.Москва (г.Москва — это условный город для примера, вы можете собирать и продавать заявки в любых городах) на страницу на которой расположены и закрыты платным доступом заказы от Заказчиков из г.Москва.

## Как масштабироваться и зарабатывать больше

А если хотите масштабироваться и зарабатывать еще больше, тогда собирайте заявки от Заказчиков в разных городах и под каждый город создавайте на сайте отдельную статью в которой продавайте Исполнителям заказы Заказчиков из определенного города.

То есть создайте страницу с заказами от Заказчиков из г.Москвы и продавайте доступ к ним Исполнителям из г.Москвы, создайте страницу с заявками от Заказчиков из г.Санкт-Петербурга и продавайте доступ к ним Исполнителям из г.Санкт-Петербурга, создайте страницу с заявками от Заказчиков из г.Новосибирска и продавайте доступ к ним Исполнителям из г.Новосибирска, создайте страницу с заявками от Заказчиков из г.Нижнего-Новгорода и продавайте доступ к ним Исполнителям из г.Нижнего-Новгорода и т.д.

Кстати, в разных городах вы можете указывать стоимость доступа к заявкам Заказчиков разную, как и срок доступа после оплаты. Плагин Монетизатор это позволяет делать.

**Кстати вот здесь** <https://vs-bumerang.ru/sajt-dlya-zarabotka/> в середине статьи в разделе: **ПОЧЕМУ ВАМ НУЖЕН ИМЕННО ТАКОЙ САЙТ**, есть список вопросов и ответов на них. Найдите там, вопрос: **Какую информацию я смогу продавать?**, нажмите на него и прочитайте 2

вариантов, что таким же образом можно продавать со страниц своего сайта.

## Как привлекать Заказчиков и Исполнителей

**Запустите 2 рекламные компании в Яндекс.Директ:**

**В Первой рекламной компании** – рекламируете услугу поиска Заказчиков из г.Москва. Нужно рекламировать **Первую статью из ШАГа №3**, url адрес которой и будет посадочной страницей в объявлении этой рекламной компании. Если будет больше городов, то для заявок из каждого города создавайте свою страницу и отдельно рекламируйте ее, чтобы собирать заявки (заказы) от Заказчиков.

Таким образом, при нажатии на ваше объявление, пользователи будут переходить на эту статью вашего сайта (**на первую статью из ШАГа №3**) и оставлять свои заявки в Форме обратной связи.

Дальше все поступающие заявки, вы сами будете размещать во **Второй статье из ШАГа №3**, закрывать их платным доступом и продавать доступ к ним Исполнителям, которых начнете привлекать с помощью второй рекламной компании, о которой читайте ниже.

**Во второй рекламной компании** – рекламируете услугу поиска Исполнителей из г.Москва. А в качестве посадочной страницы в объявлениях указываете **Вторую статью из ШАГа №3**.

Исполнители, нажимая на рекламные объявления этой рекламной компании будут переходить на **Вторую статью из ШАГа №3** и часть из них, будут оплачивать платный доступ к заявкам Заказчиков.

А если масштабируетесь и начнете собирать и продавать заявки в других городах, создавайте новые страницы с данными заказчиков и рекламируйте их **создавая по 2 рекламный компании** (для привлечения Заказчиков и Исполнителей) из других городов.

Но наш совет, начните с одного города, а затем, подключая другие города. Хотя решать вам. Можно сразу начать с нескольких городов, чтобы более масштабно стартовать в этом бизнесе и зарабатывать больше.

## Как еще искать заявки от Заказчиков

Вы можете самостоятельно искать объявления Заказчиков на различных сайтах (в том числе и на авито) и добавлять их на свой сайт. И не нужно переживать за это, потому что большинство Исполнителей не мониторят интернет в поисках заказов, большая часть из них, просто дают рекламу в печатных СМИ своего города, редко в интернете и таким вот образом дожидаются заказов.

Вы же всем Исполнителям разных видов услуг, предложите более дешевые (в разы дешевле, чем они тратят на рекламу) вариант получать готовые заказы.

## **Какие статьи должны выводиться в верхнем меню сайта**

**В верхнем меню сайта вам нужно вывести следующие статьи:**

- Главная
- Вторую статью из ШАГа №3
- Вопрос-Ответ
- Обратная связь

Ну а чтобы, рекламироваться в Яндекс.Директ более успешно (привлекать как можно больше Заказчиков и главное Исполнителей), вам понадобится инструкция: «**Как рекламироваться в Яндекс.Директ и в VK дешевле до 20-70%, почти бесплатно или совсем без денег**», о содержании которой можете прочитать здесь <https://vs-bumerang.ru/reklama-v-yandeks-direkt-besplatno/>

## **Почему Исполнителям будет выгодно оплачивать доступ к вашей базе заявок от Заказчиков**

Потому что самостоятельный поиск заказов, требует от каждого из них, значительно большие расходы денег и времени.

## **Сколько можно зарабатывать на таком сайте**

Очень много. Считайте сами, при самой минимальной стоимости в 500 рублей (хотя доступ к заказам можно продавать значительно дороже), 1000 оплат от Исполнителей, принесет вам 500 000 рублей, за минусом расходов на рекламу.

**Дальше, начинается самое интересное:**

Большая часть из ранее привлеченных Исполнителей (на которых вы потратили некоторую часть рекламных денег), которые совершили оплату за доступ к заказам, с огромной долей вероятности, будут оплачивать доступ к базе заказов и на второй и на третий месяц и дальше.

**И будут продолжать это делать** даже после завершения теплого сезона (*хотя по окончании теплого сезона, проблема поиска заказов для всех кто занимается ремонтом, становится более актуальной*), в период которых большинство людей стараются делать все виды ремонтов.

И на это вы ни потратите ни копейки денег. Даже если при самом худшем раскладе, привлеченные с помощью рекламы Яндекс.Директ Исполнители оплатят повторный доступ всего лишь на второй месяц (после завершения оплаченного доступа), вы заработаете несколько сотен тысяч рублей, не потратив на это ни копейки денег.

**А теперь задайтесь вопросом:** «Кто же откажется за 500 – 1000 руб. покупать базу с контактами потенциальных заказчиков?».

Ответ очевиден, никто. Большая часть Исполнителей, которых вы ранее привлекли с помощью рекламы, в последующие месяцы так и будут оплачивать доступ к базе заказов.

Главное вам нужно постоянно пополнять ее, удаляя выполненные заказы.

## **ИНФОРМАЦИЯ ОТ ПАРТНЕРОВ**

В завершении хотим предложить 5 инструкций, которые должны быть у каждого автовладельца.

Подробности здесь <https://spasbit.ru/2-instrukcii-po-1-cene-i-podarok/>

**ПОДАРОК: Как рекламироваться в Яндекс.Директ и в VK дешевле до 30-70%, почти бесплатно или совсем без денег**

Знайте, что в интернете можно продать почти все, но количество продаж и сумма вашего заработка, будут зависеть от умения и навыков привлекать целевую аудиторию с наименьшими затратами.

Схема продаж, о которой пойдет речь далее, позволит вам частично или полностью окупать рекламу в Яндекс.Директ, таргетированную в VK и другие виды рекламы. Эта схема подойдет для продажи цифровых товаров (различные курсы и обучающие инструкции в текстовом или видео форматах), физических товаров и услуг и более успешно рекламировать партнерские товары и услуги, с наименьшими затратами на рекламу.

Читая нашу инструкцию со схемой продаж, вы заметите что некоторые моменты повторяются. Мы сделали это намеренно для лучшего усвоения материала.

И не обращайтесь внимание на ошибки и некорректные речевые обороты, мы ведь не художественное произведение написали, а инструкцию продаж, которая поможет вам больше продавать и меньше тратить на рекламу.

## Как все рекламируются?

Основное кол-во рекламодателей, в качестве посадочной страницы в объявлениях, указывают Каталог своего интернет магазина, либо страницу Прайс листа, либо страницы описания услуг, либо лендинг или какие-то другие посадочные страницы, на которых продается то, что они рекламируют.

### **Дальше процесс перехода пользователей на сайт рекламодателя, происходит следующим образом:**

1. Человек видит рекламное объявление.
2. Нажимает на него, переходит на посадочную страницу.
3. И как правило, большинство из перешедших по вашему объявлению пользователей (до 90% и более), по разным причинам, покидают сайт и только малая часть из них, закажет товар или услугу.
4. В итоге, **за переходы посетителей которые ничего не купили** и покинули сайт, деньги с вашего рекламного баланса в виде стоимости кликов (переходов), списаны и потрачены безвозвратно.

## **А самые распространенные причины этого следующие**

Большая часть посетителей **не готовы сразу купить то**, что рекламирует отдельно взятый рекламодатель.

Большинство из посетителей, просто **перешли по рекламному объявлению из любопытства**, так как их заинтересовал заголовок и текст объявления.

Другие пользователи, **хотят купить то**, что рекламирует отдельно взятый рекламодатель, **но они не доверяют ему как продавцу** (*вдруг их обманут или после оплаты они получают не совсем тот товар, за который оплатили*) и т.д. и т.пр.

Таким образом, рекламные бюджеты расходуются, а от подавляющего кол-ва перешедших по объявлениям пользователей не остается и следа, а заказы и покупки, совершает небольшая часть перешедших по объявлениям рекламодателя пользователей.

Соответственно, стоимость привлечения потенциальных покупателей и заказчиков растет и что часто бывает, у многих рекламодателей (*особенно у тех, которые доверили настройку рекламы непрофессиональным директологам и таргетологам или настроили е своими силами, не имея для этого достаточных знаний*), рекламные расходы превышают доход от продаж.

В итоге, такие владельцы товаров и услуг твердо уверены в том, что реклама в интернете не работает и только расходует рекламные бюджеты, отказываются от этого способа привлечения целевой аудитории, ищут другие способы привлечения покупателей и заказчиков или вовсе закрывают бизнес.

Схема, о которой вы прочитаете ниже, поможет рекламироваться так, чтобы окупать частично или почти полностью расходы на трафик.

## **Построение схемы для продажи ваших товаров и услуг**

Схема касается **подготовки посадочной страницы**, на которую будут переходить пользователи, нажимая на ваше рекламное объявление, **подготовки дополнительных страниц** и проведения ряда мероприятий, которые помогут «убедить» потенциального клиента купить то, что вы рекламируете.

## Для чего нужна эта схема

То, о чем вы прочитаете ниже, поможет плавно вести пользователей к тому что вы рекламируете, шаг за шагом заинтересовывая и убеждая каждого из них в том, что именно ваш товар или услуга им нужна.

## И вот что вам нужно сделать:

1. Создать несколько бесплатных инструкций с ценной информацией по теме продаваемого товара или услуги (которые будете отдавать бесплатно).
2. Создать 1-3 платные инструкции по теме продаваемого товара или услуги с дополнительной порцией ценной информации в каждой из них, которые вы будете продавать по очень недорогой цене (*позже узнаете зачем они нужны*).
3. **Мотивировать большую часть посетителей**, переходящих с ваших рекламных объявлений на посадочную страницу, **оформить подписку** на Email, в VK и в Tg (*на выбор*), чтобы в ней, с помощью сообщений (*авторассылки с подготовленной серией писем*), «**дожать и заставить**» как можно большее кол-во подписчиков купить то, что рекламируете, а затем, время от времени, отправлять им сообщения с рекламой других своих товаров или услуг.

## Бесплатные инструкции нужны, чтобы:

- Отдавать их привлекаемым пользователям на разных этапах пути взаимодействия с ними, **укрепляя информацией в них, доверие к себе как к продавцу** товара или услуги. Поэтому в Бесплатных инструкциях, должна находиться качественная информация.
- Отдавать взамен за подписку на вашу рассылку. В последующем в любое время, вы станете отправлять всем подписчикам письма с **приглашением посетить ваш сайт, где предлагаете новый товар или услугу, дополнительные скидки на товар или услугу** информировать об Акциях и распродажах.
- Для того чтобы продавать некоторые инструкции с ценной информацией (с небольшой порцией такой информации) по теме рекламируемого товара или услуги, но по **недорогой цене**, чтобы этими Недорогими инструкциями, полностью или частично окупать затраты на рекламу и укрепляя доверие к вам как продавцу товаров или услуг.

Когда пользователи прочитают информацию в ваших Бесплатных инструкциях и убедятся, что информация о которой они узнали в них, интересная и вам стоит доверять как эксперту, то часть из прочитавших ваши инструкции пользователей, купит или закажет то самое основное, что вы рекламируете (ваши текстовые или видео курсы, обучающие материалы, физические или цифровые товары или услуги, в том числе и партнёрские, все виды офферов).

В итоге, эта схема продаж, за счет передачи посетителям Бесплатных **и продажи платных, но недорогих инструкций\***, позволит частично или почти полностью **окупать затраты на рекламу**, вкладывать в рекламу еще больше денег (**масштабируя процесс привлечения целевой аудитории**), привлекать с ее помощью еще больше посетителей и получать еще больше продаж.

А часть из привлекаемых с помощью рекламы посетителей не пропадут бесследно, потому что попадут в вашу базу подписчиков, которым вы в любое время, станете отправлять ваши рекламные предложения, рекламируя другие товары или услуги, уведомлять о скидках и распродажах.

**ПРИМЕЧАНИЕ\*** Инструкции — это текстовая информация по теме рекламируемого физического или цифрового товара (*или группы товаров и услуг*), которая создается в pdf или Word формате (файле) или в видео формате.

Инструкции бывают **Бесплатными**, которые получают посетители за какое-то действия, например, **взамен за подписку на рассылку и Платными**, которые продают, но **по Недорогой цене**, чтобы частично или полностью окупить затраты на рекламу.

Основное предназначение обоих видов инструкций, заключается в построении доверия пользователей (*посетителей и подписчиков*) к вам как к продавцу.

Под словом «товары» подразумеваются любые виды товаров, к которым относятся физические товары и услуги, все виды офферов, файлы, обучающие видео и текстовые инструкции, курсы, кейсы, скрипты и компьютерные программы, плагины и тд., которые вы продаете.

## **Пошаговый план схемы продаж**

## **ШАГ № 1: Настройка и запуск рекламы в Яндекс.Директ и таргетированной в VK**

Чтобы продавать ваши физические или цифровые товары или услуги, создайте рекламные компании в Яндекс.Директ и в ВКонтакте.

**В этом вам помогут бесплатные видео инструкции:**

1. Настроить и запустить рекламную компанию в Яндекс.Директ, вам помогут Бесплатные видео, которые находятся здесь <https://vs-bumerang.ru/nastrojka-yandeks-direkt/>
2. Настроить и запустить рекламную компанию в ВКонтакте вам помогут Бесплатные обучающие видео на этом сайте <https://vs-bumerang.ru/nastroit-reklamu-vkontakte/>

## **ШАГ № 2: Настройте Email подписку с серией писем (авторассылка) и авторассылку в VK и в Tg**

Зачем это нужно читайте в конце описания этого шага.

### **Действие 1**

Для реализации этой схемы, **на посадочной странице** вам нужно разместить форму сбора подписчиков, предложив посетителям **на выбор 3 варианта подписки**: с помощью Email, в VK и в Tg (чтобы у пользователей был выбор и сократить тем самым, кол-во отказавшихся подписываться именно на Email). Сервисов Email рассылок для реализации авторассылки много, вот 2 из них <https://unisender.com> или <https://autoweboffice.com>.

А если вы рекламируете различные обучающие инструкции, товары или услуги, партнерские товары, то желательно (*а лучше обязательно*) нужно создать собственный сайт, потому что на собственном сайте, **данная схема реализуется более удобно, удачно и выгодно**.

Если у вас лендинг, то и на него вы можете добавить форму подписки. Для этого на хостинге, вам нужно добавить в код страницы html код формы подписки и необходимый пояснительный текст над и под формой подписки.

При создании рассылки на сервисах рассылок, ссылки на которые я дал выше, весь процесс подписки и получения бесплатных инструкций

взамен за подписку настраивается быстро, а все инструкции как это делать имеются в наличии на этих сервисах.

А процесс получения бесплатной инструкции, в VK и в Tg происходит не так как процесс подписки на Email, вы указываете url ссылку отдельно на чат бота в VK и отдельно в Tg, посетитель, выбирает вариант получения Бесплатной инструкции, переходит по ссылке в ваш чат бот, соглашается получать от вас уведомления (*сообщения*), первые из которых, с «дожимом» купить или заказать ваш основной товар или услугу, подписчики будут получать из автоматической серии писем (*сообщений*), которые вы предварительно настроите на сервисе рассылок. **Подробнее об этом, читайте в ШАГе №6.**

## Действие 2

Дальше, создаете на выбранном сервисе Email рассылок форму сбора подписчиков и авторассылку (*на каждом сервисе, особенно на втором, есть обучающие видео-инструкции как это сделать*).

Форму сбора подписчиков, как я уже написал выше, размещаете на посадочной странице (на странице с товаром или услугой, которые рекламируете в рекламных объявлениях), вначале и в конце страницы.

Или создайте на сайте отдельную страницу с формой подписки и пояснительным текстом, **а на посадочной странице**, сделайте url ссылку на созданную страницу с формой подписки.

Выше в тексте, я написал, чтобы вы указали пояснительный текст над и под формой подписки. Теперь поясню, что это за текст должен быть.

Над формой подписки или под формой подписки, разместите короткий поясняющий текст из 2-3 предложений, в котором напишите про Подарок, который получит каждый подписчик после оформления подписки.

В качестве Подарка будет **Бесплатная инструкция\*** с текстовой информацией по теме рекламируемого товара или услуги, которую вам нужно создать (Подарки хорошо мотивируют пользователей подписываться на рассылку).

## Что должно быть в Бесплатных и Недорогих инструкциях

**Бесплатные инструкции и платные, которые будете продавать по Недорогой цене**, которые предназначены, чтобы частично или почти полностью окупать рекламные расходы, **о которых пойдет речь**

**ниже** это важный элемент всей цепочки продаж, которые необходимы для организации всей схемы продаж, о которой узнаете ниже.

Текстовая (или видео) инструкция должна содержать небольшую часть ценной информации по теме рекламируемых товаров или услуг.

Не нужно ее делать объемной, пусть будет немного информации (2000 – 5000 символов с учетом пробелов), главное, чтобы информация была интересной и по теме рекламируемого товара или услуги.

Подумайте, что это может быть и сделайте из этой информации текстовую инструкцию (формат: pdf или Word) или видео-инструкцию.

Можете конечно ничего не предлагать, но если предложить получить что-то бесплатное взамен за оформление подписки (взамен за оставление email адреса или подписки на чат ботов в VK и в Tg), то увеличите конверсию подписчиков в разы.

**Бесплатные и недорогие текстовые и видео инструкции призваны убедить потенциальных покупателей и заказчиков в вашей экспертизе** и дать понять, что именно у вас, они получат товар по более выгодной цене, с гарантией, последующими консультациями и т.д., а заказав услугу, которую рекламируете, заказчики получают ее в самом лучшем качестве, дешевле чем у конкурентов и с дополнительными полезностями.

**ПОЯСНЕНИЕ** Процесс подписки пользователей в VK и Tg, не похож на процедуру подписки на Email, поэтому пользователи охотно подписываются на получение сообщений в этих рекламных сетях.

А вообще, не нужно в пояснительных текстах предлагать оформить подписку, напишите, что получить Бесплатную инструкцию они могут оставить свой Email в форме подписки, на который после ее подтверждения сразу придет Бесплатная инструкция или получить ее в VK и Tg.

## **Как создать инструкцию**

Чтобы создать Бесплатные или платные по Недорогой цене, соберите **необходимую и полезную информацию** в интернете на других сайтах по теме рекламируемых товаров или услуг, отредактируйте текст, красиво оформите его (добавьте нумерованные и маркированные списки, заголовки и подзаголовки), в начале каждой Бесплатной и Платной недорогой инструкции, в середине и в конце,

добавьте тематические изображения и url ссылки на разные страницы своего сайта (сайтов, интернет магазинов), на которых вы еще что-либо продаете или рекламируете) и **на страницу с подписками на Email, в VK и в Tg.**

Если требуется создать несколько инструкций, то информацию, которую готовы бесплатно отдать (и по недорогой цене), **разделите на кол-во требуемых инструкций**, но так, чтобы в каждой была интересная информация.

Повторю еще раз, что в вашей инструкции должна быть **интересная и ценная для потенциального покупателя информация** по теме того, что вы рекламируете.

И знайте, что к любому цифровому или физическому товару и услуге, можно придумать и найти в интернете такую информацию из которой сделать несколько бесплатных и Недорогих инструкций.

## Пример

Подумайте, какая информация может заинтересовать ваших потенциальных покупателей.

Например, если вы рекламируете платную инструкцию в которой находятся рецепты крема от морщин (или продаете крема и другую косметику), предложите инструкцию (в Word, pdf или в видео формате) с бесплатной информацией на эту же тему.

Это могут быть, например, рецепты домашних кремов (такую информацию можно найти в интернете в свободном доступе), соберите ее с нескольких сайтов, удалите все ненужное, оставив основную суть, дополнив изображениями по теме. Но желательно конечно переписать текст своими словами, чтобы не нарушить авторские права сайтов на которых позаимствовали такую информацию.

Таким образом в основной платной инструкции (*основной товар, которую продаете*), у вас будут самые ценные рецепты избавления от морщин, а в одной или нескольких Бесплатных и платных (*по Недорогой цене*), размещены 4-5 других рецептов, **которые вам не жалко отдать бесплатно и по недорогой цене для привлечения потенциальных покупателей** на страницу с основной инструкцией, которую продаете за деньги.

Бесплатные и Недорогие инструкции можно сделать для любых физических товаров и услуг. Например, для компании по установке пластиковых окон, можно написать инструкции о том, как выбрать оконную компанию, на какие части процесса установки пластиковых окон обратить внимание во время их монтажа, как ухаживать за окнами. Подготовить к зиме и т.д.

В сфере строительства и ремонта, нужно так же найти "боли" (**частые вопросы потребителей**) потенциальных потребителей и ответить на них в нескольких инструкциях и т.д.

**P.S.** Во всех инструкциях **ОБЯЗАТЕЛЬНО** разместите url ссылки на одну или несколько страниц вашего сайта, на которых вы рекламируете другие обучающие инструкции, товары, услуги, чтобы все, кто скачает эти бесплатные инструкции, в любое время могли по ссылкам переходить на ваши посадочные страницы, на которых вы продаете свои товары или услугу (или обучающие текстовые или видео инструкции).

**Все то, о чем прочитали выше, необходимо сделать в обязательном порядке!**

## **Что еще предложить взамен за подписку**

Чтобы мотивировать пользователя подписаться на вашу Email рассылку, предложите ему, вместо или вместе с Бесплатной инструкцией что-то бесплатное, взамен за подписку, например, скидку в размере от 3 до 5% на общий заказ, дополнительные скидки как первым покупателям на новинки и т.д.

## **Действие 3**

На сервисе рассылок, настройте подписку так, чтобы, подписавшись на вашу рассылку (на Email, в Vk или в Tg), **посетители после ее подтверждения (получив письмо от вас на Email)**, переходили по ссылке в письме на новую url страницу вашего сайта (**которую нужно создать**) на которой он смог бы получить ваш Подарок т.е. скачать вашу Бесплатную инструкцию.

**На этой же странице** (на которую попадают подписчики после подтверждения подписки на которой получают бесплатную инструкцию), укажите ссылку на вашу посадочную страницу, которая указана в качестве посадочной в объявлениях (**ту на которую посетитель попадает при клике по-вашему объявлению, где в начале и в конце страницы расположена форма подписки**), чтобы

получив (скача Бесплатную инструкцию), посетитель мог снова вернуться на посадочную страницу, на которой рекламируете ваш основной товар, товары, услугу или услуги.

Если сайта нет, то создайте такую страницу [на сервисе по созданию посадочных страниц](#) или на любом конструкторе сайтов.

Еще раз рекомендую создать собственный сайт, на страницах которого, вы можете рекламировать любые виды товаров и услуг, партнерские товары и услуги, правильно настроить и запустить всю схему продаж про которую узнаете в этой главе.

А если закажите его здесь <https://vs-bumerang.ru/sajt-dlya-zarabotka/>, то получите сайт со всеми необходимыми инструментами (плагином Монетизатор), который поможет более удачно реализовать данную схему продаж **и в автоматическом режиме, продавать ваши недорогие ИНСТРУКЦИИ**, которые частично или почти полностью, будут окупать рекламные затраты.

## **Для чего нужна форма подписки на посадочной странице**

**Посетителей**, которые будут переходить на страницу с товаром (*физические или цифровые товары, все виде офферов, SP офферы и др.*) или услугой, которые вы рекламируете, **нужно направить в воронку продаж**, которая запускается именно с подписки на эту самую воронку продаж, которая именуется авторассылкой, суть которой заключается в автоматической отправки писем на Email (если выбрали этот способ получения Бесплатной инструкции) или получение сообщений в VK и в Tg, если выбрали способ получить Бесплатную инструкцию в VK и в Tg.

Настроить воронку продаж (авторассылку), вы можете на сервисе рассылок <https://unisender.com> или <https://autoweboffice.com> или на любом другом, которых много.

Когда авторассылка с заранее подготовленными текстами сообщений и ссылками на страницы вашего сайта, на которых можно скачать бесплатные инструкции и купить инструкции по недорогой цене на сервисе будут готовы, то все, кто будет переходить на вашу посадочную страницу с рекламных объявлений будут видеть на ней форму подписки и краткий текст рассказывающий какой Подарок (Бесплатную инструкцию) получит посетитель, оформив подписку.

Таким образом, часть из переходящих на вашу посадочную страницу пользователей, которые не готовы совершить покупку или заказ прямо сейчас, вы с помощью бесплатной инструкции, будете привлекать в свой подписной лист, чтобы после подписки все они в автоматическом режиме начали получать ваши сообщения авторассылки, в которых вы будете дожимать их до покупки (заказа).

А если кто-то из них все равно не купит или не закажет то, что вы рекламируете, **вы в любое время и без затрат на рекламу**, всего лишь 1 письмом рассылки, сможете приглашать их всех посетить ваш сайт, чтобы предложить скидку, пригласить на распродажу или прорекламировать другой товар или услугу.

Таким образом, пусть **подписчики** и не купят то, что вы рекламируете, но деньги с вашего рекламного бюджета не будут потрачены зря, **ведь эти пользователи (подписчики), попадут в ваш подписной лист** подписавшись на рассылку и в последующем в любое время, вы можете всем им отправлять письма (указывая в них и url ссылки на страницы, на которых вы рекламируете товары, услуги, все виды офферов и т.д.) со своими новыми предложениями что-либо купить у вас, часть из подписчиков будут переходить по ссылкам и покупать то что вы рекламируете, **а денег тратить на это вам не потребуется**.

Таким образом, вы сможете частично или почти полностью, окупать ранее потраченные рекламные бюджеты.

## Что такое воронка продаж

Воронка продаж — это путь клиента от вашего предложения до покупки. Воронка продаж это авторассылка, состоящая из заранее подготовленной серии писем для подписчиков, которые выбрали способ получения Бесплатной инструкции на Email и серии сообщений, если выбран способ получения Бесплатной инструкции в Vk или в Tg.

### Что представляют из себя письма и сообщения авторассылки

1. Представьте, что к вам пришел или вам позвонил потенциальный покупатель, который готов купить или заказать то, что вы рекламируете, но у него есть ряд сомнений и вопросов, на каждый из которых, вы при личном общении или по телефону, **ему даете пояснения** и как только ответите на все

вопросы сомневающегося покупателя, его готовность совершить покупку или заказ возросла в разы.

2. **Осталось только убедить его в том, что ваш товар качественный** (если он заказывает услугу, то вы лучше ее выполняете и делаете вы больше в рамках оказываемой услуги и т.д.) и **предоставить скидку**.

**А теперь если перенести пример выше в формат авторассылки (воронки продаж), то на все 3 пункта сомнений и хотелок потенциального покупателя, которые отмечены в нумерованном списке выше красным цветом, вам нужно дать ответ в письмах и сообщениях своей авторассылки.**

Этим ответом будет предоставление в письмах рассылки и в сообщениях **части интересной информации**, которую продаете или **дополнительной информации** по теме товара (физического или цифрового) или услуги.

А также скидки на товар или услугу. **Сделать это можно так:** на посадочной странице у вас указана основная цена, которая не подходит для потенциального покупателя (который подписался в авторассылку), создаете на сайте новую страницу на которой дублируете посадочную на которой продается ваш товар или услуга, но стоимость товара или услуги на этой странице указываете со скидкой.

И ссылку на эту новую посадочную страницу указываете в одном из писем или сообщении авторассылки.

Каждое письмо и сообщение авторассылки (автоматической серии писем, которые предварительно настроите на сервисе рассылок), должно содержать интересную информацию и анонс следующего письма (сообщения), чтобы заинтересовать подписчиков ждать новые письма и сообщения вашей авторассылки.

Получатели автоматической серии писем будут охотнее ждать и читать новые письма (сообщения) если в некоторых из них, будут новые Бесплатные инструкции по теме рекламируемого товара или услуги.

Отправку каждого письма или сообщения авторассылки, вы можете настроить по расписанию (например, через 24 часа, сразу или через другой промежуток времени).

**ОЧЕНЬ ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ, О КОТОРОМ НУЖНО ЗНАТЬ** Таким образом на каждый физический или цифровой товар, у

вас должны быть 1-3 инструкции по теме, которые будете отдавать бесплатно взамен за подписки и 2-5 платные, которые будете продавать, но по недорогой стоимости, которые частично или почти полностью, будут окупать затраты на рекламу.

## Пояснение по этому способу:

- С помощью формы подписки, авторассылки, бесплатных и Недорогих инструкций, вы станете собирать подписной лист из качественной аудитории, не переживая о стоимости покупаемого трафика. Часть пользователей при переходе с объявлений на вашу посадочную страницу с физическим или цифровым товаром или услугой, будут сразу покупать то, что вы продаете, часть посетителей будут подписываться на вашу рассылку и часть из них, будут покупать другие ваши товары или услуги в последующем.
- Но всем, кто перейдет на посадочную страницу с формой подписки и подпишется, в первом письме, вам нужно отдать Бесплатную инструкцию (взамен за подписку) и предложить купить Инструкцию по недорогой цене (с ценной информацией по теме продаваемых вами товаров и услуг), стоимость которой нужно сделать от 50 до 300 рублей.
- **А лучше** эти недорогие текстовые или видео инструкции сделать в 3 пакетах, продавая в первом пакете 1 инструкцию, например, по цене в 50 руб., во втором пакете продавать 2 инструкции, например, по цене 150 руб, а в третьем – продавать все ваши недорогие инструкции (из двух предыдущих пакетов и 1 дополнительную), например, по цене в 200 руб.
- Для пользователей будет выгодно купить все ваши недорогие инструкции в 3-м пакете, чем покупать часть из них в первом и во втором пакетах.
- А авторассылка из серии писем (например, из 3-5 писем), будет сама отправлять заранее подготовленные вами письма с интересной информацией (нужно будет придумать такую информацию для каждого письма и сообщения) по теме продаваемых товаров или услуг. В последнем письме (или во всех) серии авторассылки, укажите ссылки на одну или несколько страниц вашего сайта (онлайн-магазина или лендинга) с вашим основным предложением (проводимыми Акциями, большими скидками, распродажами и пр.).

Только весь этот процесс нужно будет настроить применительно к вашим товарам или услугам, чтобы «заставить» посетителей подписываться на вашу рассылку, покупать Недорогие инструкции, которые помогут окупать часть рекламных затрат и даже

зарабатывать, продавая недорогие инструкции по теме рекламируемых товаров или услуг.

## **За счет этой схемы вы реализуете сразу несколько стратегически важных целей:**

1. Собираете подписчиков, email которых остаются у вас, которым вы в любой момент, можете отправить какое-либо предложение о проводимых акциях, распродажах и т.д. И часть из них будут покупать (и не единожды) то, что вы рекламируете.
2. Денег на привлечение подписчиков (которые уже подписались на вашу рассылку) вам тратить не придется, ведь они (их email) уже в вашей базе от предыдущих рекламных компаний.
3. Окупаете затраты на их привлечение.
4. Несколькими письмами авторассылки, вы «прогреваете» (возрождаете доверие к вам) аудиторию (подписчиков), которые пока не готовы купить или заказать то, что вы рекламируете и продаете.
5. Продаете ваши товары и услуги в авторассылке или в последующих рассылках (в любое время отправляя письмо с предложением купить или заказать что-либо) по всей базе подписчиков.

Помните о том, что постоянная база подписчиков позволяет удерживаться на плаву и получать прибыль даже в период острого кризиса (время от времени, рассылая своим подписчикам приглашения посетить ваш сайт, интернет магазин или лендинг на проводимые распродажи или Акции). Тем более, поддержка постоянных абонентов обходится в разы дешевле, чем привлечение новых в условиях гиперконкуренции.

## **ШАГ № 3: Подготовка посадочной страницы**

Теперь я еще раз и более подробно расскажу, что нужно сделать на сайте.

На посадочной странице в самом начале (после первых 2-3 предложений) вам нужно разместить **Первую Бесплатную инструкцию**, которую посетители смогут прямо здесь **сразу же скачать** безо всяких условий.

Ниже разместите форму подписки на рассылку, взамен за это предложите **Вторую Бесплатную инструкцию**, которую подписчики получат сразу после подписки.

**Или создайте отдельную статью на сайте**, на которой разместите форму подписки, поясняющий текст предлагающим всем подписчикам **Вторую Бесплатную инструкцию**, которую они получают сразу после оформления подписки. Обязательно напишите какая ценная информация находится в вашей бесплатной инструкции.

Затем, укажите url ссылку на эту страницу (*с формой подписки*) на посадочной странице, на которую будут переходить посетители с рекламных объявлений, на которой они будут скачивать **Первую бесплатную инструкцию** и переходить по ссылке на страницу с подпиской, чтобы после оформления подписки, получить **Вторую Бесплатную инструкцию**.

**В обеих Бесплатных инструкциях** должны быть url ссылки на посадочную страницу и на страницу с формой подписки (если вы создали ее на отдельной странице).

## **Лайфхак, как увеличить кол-во подписчиков и конверсии посадочной страницы**

Чтобы заинтересовать как можно большее кол-во посетителей, подписываться в вашу автоорассылку (*в воронку продаж*), вам необходимо записать короткое видео обращение длительностью не более 30-50 сек., в котором кратко перечислить самые веские доводы зачем посетителям нужно обязательно подписаться на вашу рассылку и что такое ценное подписчики узнают в бесплатной инструкции, которую получают после подписки.

Когда каждый посетитель увидит владельца сайта, на который он перешел, который в коротком видео еще раз прорекламирует свою бесплатную инструкцию, которую каждый подписчик получит сразу после оформления рассылки, то кол-во подписывавшихся будет значительно больше, потому что они знают, кто стоит за сайтом, на котором им предлагают что-то купить и подписаться на рассылку.

Такое же короткое видео нужно записать и разместить на каждой посадочной странице. Такие видео будут «успокаивать» и «убирать» недоверие у потенциальных покупателей и заказчиков, потому что с посетителями будет взаимодействовать уже не неодушевленный сайт, а его владелец. Видео «уберет» некоторую долю недоверия и будет больше мотивировать к покупке или заказу.

А если вы продаете несколько разных по направлению товаров или услуг, то желательно к каждому товарному направлению и к каждой отдельной услуге, нужно записать свое 30-50 секундное видео, в виде

вашего обращения к потенциальным покупателям и заказчикам, проговорив в видео свое важное мега крутое обращение расхваливающее ваш товар или услугу.

**А чтобы повысить конверсию подписчиков** (чтобы посетители охотнее подписывались на вашу рассылку), на странице с формой подписки, предложите не 1, а 2-3 Бесплатные инструкции, которые подписчики получат в разных письмах и сообщениях авторассылки.

Обязательно напишите краткий анонс к каждой инструкции, чтобы подписчики знали какая информация, находится в каждой бесплатной инструкции

## **ЭТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО**

В обязательном порядке, на посадочной странице над или под формой подписки, разместите ссылку, нажав на которую посетители смогут сразу скачать вашу **Первую Бесплатную инструкцию**, сразу и безо всяких условий.

**Да, да это одна из ваших бесплатных инструкций, которая нужна для того, чтобы ее сразу и безо всяких условий, могли скачать пользователи, которые будут переходить на вашу посадочную страницу из рекламных объявлений и которые:**

1. Не захотят покупать или заказывать то, что вы рекламируете
2. Не захотят подписываться на все ваши рассылки
3. Не захотят переходить по другим url ссылкам на страницы с вашими Недорогими инструкциями.

А если они не захотят это сделать, значит они готовы уйти с вашего сайта и рекламные деньги будут потрачены на их привлечения впустую.

И, чтобы как-то удержать таких пользователей, **нужно сразу и безо всяких условий**, дать им небольшую порцию информации, которую вы приготовили им в **первой Бесплатной инструкции** в которой должна быть интересная информация по теме того что вы рекламируете.

Заинтересовавшись полученной информацией **Первой Бесплатной Инструкцией**, часть из них, решат остаться на вашем сайте, чтобы подписаться на вашу рассылку и получить **Вторую Бесплатную инструкцию**, которую вы предлагаете после оформления подписки.

Это вам и нужно. Именно эту задачу помогает решить Первая Бесплатная Инструкция, которую вам и нужно отдавать на посадочной странице безо всяких условий.

А вот уже после подписки, в заранее подготовленных письмах и сообщениях авторассылки, вы шаг за шагом, будете убеждать подписчиков в ценности и необходимости для них, всего того, что вы рекламируете, в т.ч. рекламируя и ваши Недорогие инструкции (вам же нужно частично или почти полностью купать затраты на рекламу).

Именно для этого и нужна ваша **Первая Бесплатная текстовая или видео инструкция (Вторая Бесплатная инструкция и ваши Недорогие инструкции)**, содержание которых должно быть интересным и по теме товаров или услуг, которые вы рекламируете.

В **Первой и Второй инструкциях**, обязательно укажите url ссылки на статью вашего сайта, на которой продаются две и более инструкций по Недорогой стоимости, а еще укажите url ссылки на одну или несколько посадочных страниц с другими товарами или услугами.

Много ссылок не нужно, 1 в начале, 1 в середине и 1-3 в конце каждой Бесплатной инструкции, будет достаточно.

Таким образом, после того как посетители прочитают вашу **Первую Бесплатную инструкцию**, часть из них, могут подписаться на рассылку, чтобы получить и **Вторую бесплатную инструкцию**, и какая-то часть из них, купят и комплект Недорогих инструкций или купят то, что вы рекламируете.

В итоге, рекламные деньги потрачены не зря, вы увеличиваете подписную базу, продаете недорогие инструкции, полностью или частично окупая часть рекламных расходов и получаете возможность бесплатно рекламировать подписчикам ваши новые товары или услуги.

## **ШАГ № 4: Инструкции, которые помогут окупить рекламные затраты (ОТО\*)**

На странице вашего сайта (о ней я написал в **ШАГе №2, Действие 3 и в ШАГе3**), на которую будут попадать подписчики, которые оформят подписку на вашу рассылку, вам нужно дополнительно разместить url ссылку на **страницу вашего сайта с Недорогими инструкциями**.

Повторюсь, что и на посадочной странице, предложите посетителям купить **ПО НЕДОРОГОЙ ЦЕНЕ** одну или несколько текстовых

инструкций или видео инструкций с интересной информацией по теме рекламируемого товара или услуги, **мотивируя это тем, чтобы после покупки одной или нескольких Недорогих инструкций**, посетитель убедится в качестве информации, которую вы продаете (*а в случае если вы продаете физические или цифровые товары или услуги у него сформируется мнение о вас как от ответственного продавце и у вас лучшие цены*) и поймет, что и ваш основной продукт (товар или услуга) содержит такую же качественную информацию. А чтобы недорогие инструкции покупали более охотно, сделайте цену на них от 50 до 300 руб.

## **Что должно быть на странице с недорогими инструкциями?**

### **Первое**

**На этой странице будут продаваться 1-4 инструкции с информацией по теме рекламируемого товара (по теме оффера или любого другого вашего или партнерского товара или услуги, либо по теме физического товара или услуги), НО ПО ОЧЕНЬ ДЕШЕВОЙ ЦЕНЕ.**

**Для этого создайте 1-4 дополнительные текстовые или видео инструкции (которые будете продавать по недорогой цене), которые будете рекомендовать купить пользователям за небольшую стоимость.**

Продавать эти инструкции (и многие другие), вы сможете разными способами (можете по запросу в обратном письме, после оплаты, отправлять эти инструкции или любыми другими способами), но лучше с помощью плагина Монетизатор, который будет установлен на вашем сайте.

Вот здесь

<https://vs-bumerang.ru/plugin-monetizator-platnyj-dostup-k-skrytomu-kontentu/>

прочитайте и посмотрите видео как он работает.

**Или можете продавать ваши Недорогие инструкции, [с помощью вот этого интернет сервиса](#) или этого <https://justclick.ru> и других подобных.**

### **Второе**

На этой странице вам нужно написать краткий рекламный текст (продающий текст), рекламирующий каждую инструкцию, которые продаете по недорогой цене и мотивирующий к их покупке.

В этом тексте расскажите, о чем узнает каждый купивший каждую недорогую инструкцию, почему каждая из них нужна ему и какие проблемы полученная в ваших недорогих инструкциях информация поможет ему решить.

К составлению продающего текста к каждой инструкции, относитесь с особым усердием, так как чем привлекательнее будет написан этот текст (как и содержание в каждой Недорогой инструкции), тем больше продаж недорогих инструкций получите и продаж вашего основного предложения (товара или услуги).

И помните, что недорогие инструкции, должны быть по теме рекламируемого товара или услуги.

## Третье

А еще, на странице с вашими платными и недорогими инструкциями, на которую попадут все купившие их покупатели, укажите ссылку на другую страницу вашего сайта, которую нужно создать.

**На этой странице предложите Допродажу.** То есть предложите купить еще 1-3 другие текстовые или видео инструкции (по теме рекламируемых товаров и услуг), которые предложите купить оптом по 1 цене и недорого, ну, например, за 199 - 499 руб.

**ПРИМЕЧАНИЕ** Название ваших инструкций и тексты их описаний, на страницах где они продаются должны привлекать внимание так, чтобы у посетителей возникало желание их купить. Потенциальные покупатели этих инструкций, должны четко понимать, о чем узнают в них и чем полученная информация им поможет

А сама информация в этих инструкциях, должна соответствовать описанию и иметь реальную ценность.

Помните, что обманывать покупателей не нужно, так как получив **Первую и/или Вторую бесплатные инструкции** и удостоверившись в том, что информация о которой они узнали в каждой из них, действительно имеет ценность, то они с большой долей вероятности, купят ваши Недорогие инструкции (*чтобы получить дополнительные порции интересной и необходимой информации по теме того что вы рекламируете*), содержание которых им так же должно понравиться и после того, как они оценят то, о чем узнали в ваших Недорогих

инструкциях, то они будут готовы купить или заказать ваш основной товар или услугу.

Информацией бесплатных и недорогих инструкций, вы вызовете доверие пользователей к себе, и они будут более охотно покупать то, что вы рекламируете (в том числе и оформлять подписки в SP офферах), которые вы рекламируете.

**ПОЯСНЕНИЕ\***: ОТО (one time offer) – Одноразовое предложение (недорогие инструкции). Элемент, который отвечает за окупаемость рекламы и который продается недорого (чтобы покупателям не жалко было заплатить за него).

Это такой товар, который покупается импульсно, на эмоциях и он очень ценный, очень недорогой и очень ограниченный по времени.

В приходящем трафике всегда будет небольшой процент тех, кто готов купить что-то недорогое сразу.

Это (**одноразовое недорогое предложение**) поможет увеличить средний чек (сумму вашего заработка), окупаемость рекламы и укрепит в потенциальных покупателях уверенность в том, что вы эксперт в этом деле, ответственный продавец и если в ваших Бесплатных и недорогих инструкциях содержится ценная информация, то вам можно доверять и смело покупать или заказывать то что вы рекламируете.

## Рекомендации по ОТО

### Первое:

- Предоставьте посетителю примеры и способы выполнения и решения той или иной задачи (по теме рекламируемых товаров и услуг)
- Дайте быстрое решение маленькой, но очень важной задачи для ваших потенциальных клиентов

**Важно:** ОТО не должно конкурировать с вашим основным товаром (товарами и услугами), а лишь дополнять их.

В результате запуска этой схемы, ваши рекламные расходы будут компенсироваться продажами недорогих текстовых или видео инструкций, которые станут покупать часть тех пользователей, которых будете привлекать с помощью рекламы на страницы ваших товаров и услуг.

Таким образом, ваш рекламный бюджет частично или почти полностью, будет окупаться за счет продаж недорогих инструкций с текстовой или видео информацией. Вы результате, вы сможете не только увеличить размер рекламного бюджета, кол-во кликов, приток новых подписчиков, заказов и продаж ваших основных товаров и услуг, но и даже зарабатывать на продажах ваших Недорогих инструкций.

## Второе

Процесс продажи и получения Недорогой инструкции можно организовать разными способами.

Можно предложить подписчикам купить ваш платный Недорогой продукт таким образом: написав вам на E-mail, в обратном письме вы отправите номер своей карты, а после оплаты, вы отправите покупателю файл с платной инструкцией (книгой, видео-инструкцией).

Можете организовать процесс оплаты и получения товара [с помощью вот этого интернет сервиса](#) или этого <https://justclick.ru>.

Кстати второй сервис, позволит организовать подписку на рассылку, автоворонку и процесс покупки (оплаты) и получения вашего товара.

Еще рекомендую этот сервис <https://autoweboffice.com> на котором, вы можете воспользоваться инструментами создания авторассылок, чтобы создать автоворонку продаж и настроить процесс оформления подписки на Email рассылку, ВКонтакте и в Телеграмм с последующей отправки писем и сообщений подписчикам.

После оформления подписок пользователи, которые будут переходить с ваших объявлений на ваш сайт, интернет магазин или лендинг для вас **не будут потерянны** (и деньги на их привлечение не пропадут даром), ведь их email будут в вашей базе на сервисе рассылок, начнут получать авторассылку сразу после подписки, а далее, вы можете в любой момент отправлять подписчикам письма с предложениями о скидках, распродажах и других Акциях, которые проводите на своем сайте, интернет магазине, лендинге.

Но если хотите более удачно использовать схему о которой читаете в данной инструкции или запустить собственный интернет бизнес, то собственный сайт для бизнеса, который вы можете заказать здесь <https://vs-bumerang.ru/sajt-dlya-zarabotka/>, лучшее решение, чтобы более удобно, выгодно и прибыльно использовать схему привлечения потенциальных покупателей о которой мы написали в этой инструкции

для продажи ваших товаров ли услуг или запустить собственный бизнес с помощью сайта для бизнеса.

## **ШАГ № 5: Реклама в бесплатных книгах других посадочных страниц, ссылки на формы Email подписки и подписки ВКонтакте и в Телеграмм**

**В этом шаге я еще раз расскажу, что должно быть в ваших текстовых или в видео инструкциях:**

1. В ваших Бесплатных текстовых инструкциях, разместите url ссылки на одну или несколько посадочных страниц, на которых вы рекламируете цифровые или физические товары или услуги (или все виды офферов) и на страницу, на которой вы продаете инструкции по недорогой цене.
2. В инструкциях, которые продаете по недорогой стоимости (ОТО), разместите url ссылки на посадочную страницу, на которой рекламируете товар или услугу (или все виды офферов) и на страницу, на которой вы продаете инструкции по недорогой цене. Эти url ссылки нужно указать т.к. ваши инструкции могут распространять в интернете пользователи, которые их получили бесплатно или купили, чтобы все, кто их будет читать могли по ссылкам переходить на страницы вашего сайта. Подписываться на рассылки и покупать то что рекламируете.
3. Во всех ваших инструкциях с текстовой информацией разместите url ссылки на страницы подписки ВКонтакте и в Телеграмм (зачем это сделать, читайте ниже).

## **ШАГ № 6: Настройка авторассылки ВКонтакте и в Телеграмм**

Создайте странички и группы ВКонтакте и в Телеграмм, наполните их 5-10 постами по теме рекламируемых товаров или услуг.

Далее, **создайте в ВКонтакте и в Телеграмм авторассылки (несколько автоматических сообщений, которые приходят в назначенное вами время).**

Сделать это можно с помощью специальных сервисов и чат ботов, создание которых предлагают многочисленные интернет сервисы (задайте запрос: **Создать чат бота в VK (или в Tg)** в строке поиска

Яндекса, и вы найдете такие сервисы, например вот здесь <https://autoweboffice.com>

**В конце страницы с подпиской на Email, VK и в Tg на сайте,** укажите url ссылки на чат ботов в ваших группах ВКонтакте и в Телеграмм, предлагая посетителям получить **Вторую Бесплатную инструкцию** по теме рекламируемых товаров.

**Настройте чат бота в каждой соц сети так, чтобы пользователь мог нажать на ссылку и перейти на страницу выбранной соц сети, запустить чат бота и получить серию заранее подготовленных вами сообщений.**

## Как это работает?

Посетитель, перейдя по ссылке в вашего чат бота ВКонтакте или в Телеграмм, увидит небольшой рекламный текст, в котором вы предлагаете прямо сейчас получить Вторую Бесплатную книгу, в которой он узнает еще одну порцию интересной информации по теме рекламируемых и продаваемых вами товаров или услуг.

Нажав на кнопку: **Подписаться** (кнопка может иметь другое название), посетитель подпишется на получение от вас сообщений (авторассылки).

Сразу после нажатия на эту кнопку, в работу включится чат бот, который в автоматическом режиме покажет посетителю ваше Первое сообщение (все сообщения, вы заранее создаете вот здесь <https://autoweboffice.com>).

В этом сообщении, вам нужно написать небольшой рекламный текст и указать url ссылку на страницу вашего сайта, **которую нужно предварительно создать**, перейдя на которую, подписчик **на ней скачает** обещанную вами за подписку текстовую инструкцию.

На этой же странице, вам нужно указать url ссылку на страницу Допродаж (помните выше я написал об этом), которую вам то же нужно предварительно создать, на которой подписчик увидит **2 ваши Недорогие инструкции** (или больше), которые вы продаете по 1 цене (в 2-х пакетах, помните выше об этом писал и приводил пример. Как это сделать) и url ссылки на одну или несколько ваших посадочных страниц на которых вы продаете свои товары или услуги и ссылки на другие страницы вашего или сторонних сайтов, лендингов, интернет магазинов, на которых вы рекламируете свои или партнерские физические или цифровые товары и услуги.

## Авторассылка (воронка продаж)

Авторассылка это последовательная серия писем, отправляемых на Email или сообщений, отправляемых в Vk и в Tg, по-другому это называется воронка продаж.

Ваша задача мотивировать посетителя подписаться на вашу рассылку, а после подписки, он попадает в вашу воронку продаж (на авторассылку) и сервис сам в назначенное время, отправляет каждому подписчику, заранее подготовленную вами серию писем (сообщений).

В этом сервисе <https://autoweboffice.com> или в любом другом, вам нужно настроить авторассылку (воронку продаж) с помощью Email, VK и в Tg.

В последовательной серии писем, вы рекламируете все что угодно, но применительно к нашей схеме, вы рекламируете ваш основной товар или услугу **перед продажей (или заказом услуги)** которого, отправляете подписчикам бесплатные материалы (информацию) по теме рекламируемых товаров или услуг, отдавая бесплатно и недорого (в Бесплатных и Недорогих инструкциях) ценную информацию, **показывая подписчикам, что вы эксперт в своем деле и вам можно доверять.**

А на завершающем этапе воронки продаж (авторассылки), предлагаете еще раз ваш основной товар или услугу (или партнерские товары, указав url ссылки на страницы где они продаются или рекламируются), предлагаете новые бесплатные и недорогие инструкции, плавно ведя подписчика к покупке основного товара или услуги.

В письмах последующих рассылок (отправляя одиночные письма по всей базе подписчиков), вы можете приглашать подписчиков посетить страницы вашего сайта, на которых, предварительно написать текст с интересной информацией на тему рекламируемых вами товаров или услуг, на которых дополнительно указать еще и url ссылки на сайты или страницы с основными товарами и услугами и на страницы Акций и распродаж.

Авторассылки (воронки продаж) необходимы, чтобы бесплатной порцией интересной информации, еще больше закрепить у подписчиков положительное мнение о вас, как о хорошем и грамотном эксперте или продавце (если продаете физически товары или услуги).

Это уберет некоторую часть сомнений у подписчиков, которые пока не верят вам и в то, что вы рекламируете.

Таким образом, письмами авторассылки и информацией в них, вы будете укреплять у подписчиков веру в себя как в эксперта и мотивировать подписчиков купить то, что вы рекламируете.

Рекомендую сделать серию из 5-7 писем, каждое из которых отправлять подписчикам через 1 – 2 дня.

**НУЖНО ЗНАТЬ** Бесплатная информация в текстовых или видео инструкциях и в письмах подписки, позволит сформировать у подписчиков мнение о вас как о человеке, который хорошо разбирается в теме. После этого шансы, что подписчики купят то, что вы рекламируете, значительно возрастут. Именно для этого и нужны бесплатные инструкции и те, которые вы продаете по недорогой стоимости и письма рассылок с бесплатной информацией по теме рекламируемых товаров или услуг.

## **ШАГ № 7: Письма в Email рассылках и письма ВКонтакте и в Телеграмм**

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ МАТЕРИАЛА**

Независимо от того, что вы продаете и рекламируете, всегда можно найти немного ценной информации, которую можно продавать в pdf или в Word формате, можно сделать ее в виде видео инструкций. Но лучше в pdf формате, так как там можно указать url ссылки на разные статьи своего сайта, онлайн магазина, лендинга.

Например, компания по установке пластиковых металлоконструкций, может сделать инструкцию как ухаживать за окнами, чтобы они прослужили в 2-3 раза дольше.

А юристы, могут сделать инструкцию с бесплатной информацией в виде ответов на наиболее часто задаваемые вопросы жителей России.

Для этого нужно собрать 20-30 частых вопросов клиентов о ЖКХ, пенсиях, избавления от кредитов и т.д. и дать исчерпывающие ответы на каждый вопрос.

Любой интернет магазин, может составить инструкцию как правильно выбрать товар, на что обратить внимание при покупке, что нужно

проверить в товаре, написать причины, по которым покупатель может вернуть товар, указать статьи закона, позволяющие это сделать, дать список правил, когда покупать товары с большими скидками и т.д.

То есть на любой товар или услугу, можно составить несколько небольших текстовых или видео-инструкций с ценной информацией, которая может быть интересной потенциальным покупателям и заказчикам, часть из них отдавать бесплатно, а другую часть продавать недорого за небольшие деньги, не дороже 50 - 300 руб.

Бесплатные и недорогие текстовые и видео инструкции призваны убедить потенциальных покупателей и заказчиков в вашей экспертности и дать понять, что у вас, они получают товар по более выгодной цене, с гарантией, последующими консультациями и т.д., а заказав услугу, которую рекламируете, заказчики получают ее в самом лучшем качестве, дешевле чем у конкурентов и с дополнительными полезностями (бесплатные инструкции по теме услуги с важными знаниями по теме заказываемой услуги), консультации и т.д.

## **Ценность автоворонок и базы подписчиков**

**В долгосрочной перспективе база подписчиков это готовая аудитория, на привлечение которой не нужно тратить деньги, а еще:**

1. Это многократные повторные покупки (продажи всего того, что рекламируете подписчикам).
2. Снижение зависимости от рекламы.

Даже если подписчики, которые через вашу автоворонку попали в вашу базу, сиюминутно ничего не купят, то в другой раз (в любое время) вы можете продать им что-то другое, подготовив письмо с рекламой нового товара или услуги, которое отправить по всей базе подписчиков.

**Как осуществляются такие продажи:**

- через регулярные письма с анонсами новых товаров и услуг
- через приглашения на новые вебинары и мастер-классы

На своей базе подписчиков, вы получите возможность получать прибыль в любое время и без затрат на рекламу. Достаточно будет

отправить письмо с Анонсом того что продаете, пообещав скидку, ограниченную по времени.

## Вот как это делаем мы

Чтобы продать наши видео инструкции: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, часть из всего объема ценной информации на тему **настройки контекстной рекламы в Яндекс.Директ**, мы разделили на несколько бесплатных видео и текстовых инструкций, которые нам помогут продать платную инструкцию: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, в которой находится особо ценная информация на эту тему, без которой максимального успеха в деле настройки рекламы в Яндекс.Директ, только с бесплатными видео и текстовыми инструкциями достичь не удастся.

Дальше, мы привлекаем целевую аудиторию **на посадочную страницу** с нашим бесплатным видео курсом: **«Видео-уроки по настройке рекламы в Яндекс Директ своими силами»**, на которой размещены несколько бесплатных видео уроков по настройке рекламы в Яндекс.Директ.

Этими бесплатными видео уроками, мы даем понять потенциальным покупателям, что мы знаем, как это делать (и это, так и есть на самом деле) и с помощью информации, которую они узнают в наших видео инструкциях, предлагаем им самим настроить рекламу в Яндексе.

То есть мы предлагаем посетителям «порцию» бесплатной информации, которая поможет им самостоятельно настроить рекламу в Яндексе.

В самом начале **этой посадочной станицы**, предлагаем сразу же скачать бесплатную книгу (на тему нашего основного продукта): **"Секреты рекламы в Яндекс.директ"**, в которой находится несколько абзацев интересной информации с секретами по настройке контекстной рекламы в Яндекс.директ, о которых в бесплатных видео инструкциях мы не рассказывали.

А чтобы получить эту бесплатную инструкцию, здесь же указываем url ссылку перейдя по которой, посетители попадают на другую страницу нашего сайта, на которой они смогут получить эту бесплатную инструкцию, но **только для этого, им нужно выбрать способ получения, которых 3:**

1. получить на Email
2. получить в VK
3. получить в Tg.

**Пояснение:** Эту бесплатную инструкцию, каждый новый подписчик скачает сразу после оформления подписки, выбрав способ, который его больше всего устраивает. Только предлагая бесплатную инструкцию, мы не пишем фразу: «подписаться на рассылку», а закомуфлировали этот процесс, предложив просто получить бесплатную инструкцию, предоставив 3 способа ее получения на Email, в VK, в Tg.

Таким образом, в действительности получения бесплатной инструкции на Email, в VK, в Tg это процесс оформления подписки на авторассылку.

**После Email подписки**, подписчику приходит письмо на указанный e-mail адрес, в котором указана ссылка на страницу нашего сайта, перейдя по которой из письма, каждый подписчик попадает на эту самую страницу нашего сайта на которой скачает Бесплатную инструкцию "**Секреты рекламы в Яндекс.директ**".

На этой же странице расположен текст со ссылкой, рекламирующий другую нашу видео инструкцию (или несколько инструкций) на эту же тему, которую мы продаем в другой статье (в трех пакетах, помните выше об этом я написал), но по недорогой цене за 199 руб. (вы можете любую цену указывать на Недорогие инструкции).

**А выбрав способы получения инструкции:** "**Секреты рекламы в Яндекс.директ**" в VK или в Tg (ВКонтакте или в Телеграмм), подписчики переходят по ссылкам в VK или в Tg, в каждом из которых чат бот (который настроен нами), после того как каждый подписчик нажмет на кнопку: **Получить инструкцию** (или с другим названием), здесь же и сразу же получает заранее подготовленное нами и отправляемое чат ботом сообщение с примерно таким текстом (текст пишите любой): *Благодарю вас за то, что решили получить нашу инструкцию. Ниже расположена ссылка, нажмите на нее и на странице нашего сайта скачайте инструкцию: "**Секреты рекламы в Яндекс.директ**".*

Таким образом независимо от выбранного способа получения бесплатной инструкции: "**Секреты рекламы в Яндекс.директ**", каждый желающий ее получить, **во-первых:** Становятся нашими подписчиками на Email рассылку и на серию сообщений в VK и Tg, **во вторых:** все эти подписчики начинают получать авторассылку на Email и сообщения в VK и Tg (в зависимости от того, какой способ

выбрали для получения бесплатной инструкции: "**Секреты рекламы в Яндекс.директ**") с заранее созданными и настроенными сообщениями в первом из которых, мы отдаем обещанную бесплатную инструкцию и рекламируем (предлагаем) наш основной курс: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, а в других сообщениях, предлагаем подписчикам, которые по каким то причинам, не купили этот курс, этот же курс, но со скидкой, которая действует определенное кол-во времени (в днях и часах).

А для того, чтобы убедить недоверчивых покупателей что мы продаем ценную и необходимую им информацию по настройке рекламы в Яндекс.директ, на странице с нашим основным курсом: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, мы написали примерно такой текст: *Если вы сомневаетесь в качестве информации, которую мы продаем, перейдите по ссылке (указываем ссылку на страницу с недорогими инструкциями – с ОТО), на которой мы приготовили для вас инструкции по недорогой цене, которые убедят вас в нашей экспертности. И указываем url ссылку на страницу с Недорогими инструкциями, с ОТО (то же на тему нашего основного курса).*

## Как мы продаем Недорогие инструкции (ОТО)

*Эти недорогие инструкции, позволяют не только частично или даже полностью окупать затраты на рекламу, но и зарабатывать, помимо продажи нашего основного курса.*

Итак, на странице с недорогими инструкциями, мы продаем **не 1 инструкцию по низкой цене, а целых 4 инструкции, сделав 3 пакета:**

1. В первом пакете продаем 1 инструкцию по 199 рублей.
2. Во втором пакете продаем первую инструкцию и еще 1 инструкцию (то есть 2) по 299 рублей.
3. А в третьем пакете продаем 4 инструкции из первого и второго пакета, за 399 рублей.

Такая схема продаж делает для покупателей третье предложение самым выгодным, а если они снова пожалуют денег, то смогут купить 1 инструкцию из первого пакета за 199 рублей (можете установить цену ниже или выше). То есть даже здесь для особо недоверчивых и скупых подписчиков, мы предлагаем выбор.

После того, как недоверчивые пользователи купят наши недорогие инструкции (ОТО), мы уже заработали и частично или полностью окупили затраты на рекламу.

А так как наши недорогие инструкции содержат ценную информацию, то большая часть из купивших их пользователей, покупают и наш основной курс: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**.

Дальше, всем, кто покупает наши недорогие инструкции (ОТО), мы предлагаем **Допродажу** по условиям которой, предлагаем дополнительно купить другие 2 наших инструкции (**в которых находится еще одна порция информации по настройке Яндекс.директ**), которые продаем за 299 руб. за обе инструкции.

**А Допродажу организовали так:** В файлах недорогих инструкций, которые купили пользователи, мы указали url ссылку на другую страницу нашего сайта, в которой продаются эти 2 видео инструкции **по Допродаже** (заранее создав и опубликовав их на нашем сайте на новой странице).

В итоге, от продажи недорогих инструкций и инструкций по допродаже, мы уже зарабатываем, а если кто-то и не купит наш основной курс: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, то в любом случае, продажей Недорогих инструкций, мы не только окупаем часть затрат на рекламу, но и зарабатываем.

А подписчикам, которые купили наш основной курс: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, мы предлагаем наши другие платные курсы.

Весь этот процесс реализуется с помощью формы подписки на авторассылку с помощью Email, VK или в Tg, которые можно создать на сервисах рассылок, ссылки на которые я вам дал выше или здесь <https://autoweboffice.com>.

Вот и весь процесс который и вы можете организовать для продажи ваших цифровых и физических товаров.

**\*ПОЯСНЕНИЕ:** Продажа недорогих инструкций и Допродажа - очень сильная штука, которая поможет получить дополнительную монетизацию с входящего трафика СРАЗУ. Подойдет всем и особенно для тех, у кого уже есть какая-то линейка продуктов (своих или чужих, в т.ч. и которые рекламируете по партнерским ссылкам).

Идея Недорогих инструкций состоит в том, чтобы собрать комплект из нескольких инфопродуктов или инструкций (это может быть информация в видео или в текстовых форматах, которую можно собрать для любого цифрового или физического товара или услуги), объединить в комплект и предложить приобрести по самой выгодной и недорогой цене.

Данные продукты могут отлично дополнить мини-курс, а допродажа делается по тем, кто купил ОТО (одну или несколько ваших инструкций по Недорогой цене).

### **Вот еще раз пошаговая серия писем и сообщений для нашего курса: «Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»:**

1. Посетитель перешедший из рекламы на посадочную страницу, **получает Первую Бесплатную инструкцию**, подписывается на рассылку.
2. Сразу после подписки на Email, в VK или в Tg, получает Вторую Бесплатную книгу (взамен за подписку).
3. **Если не подписывается на рассылку**, то посетитель перешедший из рекламы на посадочную страницу, безо всяких подписок **получает Первую нашу Бесплатную инструкцию** по теме рекламируемого товара, часть из таких посетителей, все-таки подписываются на авторассылку, **чтобы получить Вторую Бесплатную инструкцию**, т.к. то, о чем они узнали в первой Бесплатной инструкции их заинтересовало.
4. Часть из подписчиков, покупают инструкции по недорогой цене (ОТО).
5. **Часть тех, кто не подписался на рассылку**, но получил Первую Бесплатную книгу по url ссылке в ней, переходят на страницу с недорогими инструкциями и **покупают один из Трех пакетов**.
6. Дальше, подписчикам отправляем 5 писем и сообщений (если получали вторую инструкцию в VK или в Tg) со ссылками на страницы нашего сайта, в которых знакомим подписчиков с интересной информацией по теме продаваемых видео уроков по настройке Яндекс Директ своими силами (предлагаем очередную и небольшую порцию информации по теме основного курса).
7. В следующем письме автоворонки (в третьем письме) предлагаем перейти на страницу нашего сайта, в которой знакомим с еще 1 порцией бесплатной информацией по теме нашего основного продукта и в конце сообщения указываем ссылку на страницу нашего сайта на которой предлагаем купить

- наш основной товар: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**.
8. В следующем письме авторассылки спрашиваем подписчиков купили ли они инструкцию: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**
  9. В следующем письма авторассылки, которое отправляем всем, кто не купил инструкцию: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»** предлагаем купить ее с большой скидкой, которая действует 24 часа. В конце этой странице, даем ссылку на другую статью нашего сайта, в которой продаем еще один комплект состоящий из нескольких инструкций по Недорогой цене, которые мы продаем оптом по 1 цене (мы сделали 2 страницы с недорогими инструкциями, по которым распределили часть информации на тему основного курса, которую мы отдаем бесплатно и по недорогой стоимости).
  10. В следующем письме, даем ссылку на страницу, на которой мы продаем видео инструкцию: **«Как настроит рекламу ВКонтакте»**.

Ознакомившись с информацией из наших бесплатных инструкций (которую каждый подписчик получает взамен за подписку на нашу рассылку на Email, VK или в Tg) и в наших недорогих текстовых и видео инструкциях и информацией из рассылок, мы убедили подписчиков в том, что мы даем ему интересную информацию по теме основного курса (в результате полученных ценных знаний, у них резко поднимается уровень доверия к нам), они понимают, что нам можно доверять, то они покупают наш основной видео курс: **«Секреты настройки Яндекс.Директ — 6 видео инструкций»**, и часть из покупателей покупают еще и курс: **«Как настроить рекламу ВКонтакте»**, который мы им рекламируем в авторассылке по той же схеме продаж, о которой вы сейчас прочитали.

В итоге, вся эта автоматическая серия писем на Email и сообщений в VK и в Tg, по-другому называемая воронкой продаж, позволяет укреплять доверие к нам, «дожимать» до продажи подписчиков, продавать Недорогие инструкции, тем самым окупая расходы на рекламу и формировать подписную базу пользователей, которым в последующем продавать другие товары и услуги.

И всем нашим подписчикам мы продаем наши новые курсы, товары и услуги, без затрат на рекламу т.к. они уже находятся в нашей базе. То есть на привлечение каждого подписчика, мы 1 раз потратили деньги, а дальше, будем предлагать им наши рекламные предложения бесплатно.

## Вывод

Таким образом эта схема продаж, позволяет с помощью Бесплатных инструкций, которые предлагаются сразу всем перешедшим на посадочную страницу и за подписку, задержать посетителя на сайте, сделать из него подписчика, а Недорогие инструкции, позволяют не только окупать затраты на рекламу, но еще и зарабатывать.

В результате запуска этой схемы, вы частично или полностью окупаете расходы на рекламу и получаете не только продажи и прибыль, но и постоянно наращиваете базу подписчиков, продавая им в последующем другие свои товары или рекламируя партнерские товары, в том числе и более успешно зарабатывая на арбитраже трафика.

В последующем, продавая новые товары и услуги всем своим подписчикам, рекламные затраты, которые вы ранее потратили на их привлечение и на тех, кто покинул ваш сайт, ничего не получив и не купив, окупятся новыми продажами, которые будут регулярно совершать ваши подписчики.

Эту схему продаж, можно использовать практически для любых физических или цифровых товаров и услуг, независимо от того, какие товары и услуги вы рекламируете.

Главное хорошенько подумать, провести мозговой штурм и придумать какая информация может заинтересовать ваших потенциальных покупателей и заказчиков по теме вашего основного товара или услуги, собрать ее, разделить на Бесплатные и недорогие инструкции и продавать по цене от 50 - 300 руб.

Эти деньги будут частично или почти полностью окупать все ваши рекламные расходы, либо окупать большую часть рекламных расходов. А процент окупаемости зависит от того, насколько грамотно и привлекательно вы напишите продающий текст, который будет рекламировать ваш недорогой продукт (инструкции) и ценности и актуальности информации в платных и недорогих инструкциях.

**ПРИМЕЧАНИЕ** Схему о которой прочитали выше, нужно создавать для каждого рекламируемого вами товара или услуги. А если продаете товары одного класса, как например товары для женщин (способы похудения, крема от морщин, крема от целлюлита и т.д.), у которых одна аудитория, то достаточно будет создать инструкции и схему продаж для основного товара или услуги. А ссылки на страницы с

другими товарами, добавлять во все ваши бесплатные и недорогие инструкции.

## **ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ПАРТНЕРОВ**

**5 инструкций**, которые должны быть у каждого автовладельца  
<https://spasbit.ru/2-instrukcii-po-1-cene-i-podarok/>

**15 инструкций для всех (особенно первые 4 из списка)** и отдельно для мужчин и женщин <https://mega-business.ru/12-instrukcij-po-1-cene/>

## **Хотите получить еще 1 Подарок?**

Отправьте прямо сейчас на наш Email: [vs-bumerang@mail.ru](mailto:vs-bumerang@mail.ru)  
письмо с текстом:

Здравствуйте, я купил ваш курс (вместо текста в скобках, **обязательно укажите url адрес страницы нашего сайта на которой купили курс или несколько курсов**), жду Подарок.

**В обратном письме**, мы отправим вам Подарок, который многим из вас ооочень пригодится.