

Автор Ирина Ботезату

20 Бесплатных способов привлечения Подписчиков

Практическое руководство

[HTTP://IRINABOTEZATU.RU/](http://IRINABOTEZATU.RU/)

2012

Свободное распространение данной книги разрешается и приветствуется!

20 Бесплатных способов привлечения Подписчиков

20 Бесплатных способов привлечения Подписчиков



Неважно, что именно вы продаете или продвигаете, сотрудничаете с какой-то сетевой компанией или занимаетесь инфо- бизнесом - подписчики - это основной инструмент маркетинга.

Начало любого интернет бизнеса начинается со сбора подписной базы.

Список подписчиков создает ваш личный круг общения из сотен или тысяч людей. И этот список позволяет вам легко и прибыльно взаимодействовать с ними ежедневно.

В этой книге мы рассмотрим **20 БЕСПЛАТНЫХ** методов для привлечения подписчиков, причем благодаря некоторым методам вы будете получать читателей буквально на **АВТОПИЛОТЕ!**

Но для начала хочу сказать- перед тем как вы начнете собирать вашу базу подписчиков, Вы должны **создать какую-то бесплатность** по вашей теме, в той нише, в которой вы работаете.

Что это может быть?

1. Электронная книга в PDF формате (10 ошибок по вашей теме+ 10 проблем+ 10 решений) Разместите ссылки внутри книги, обратитесь к читателям с просьбой написать отзыв и рекомендации.
2. Видеокурс (до 5 видео по 5-15 минут- это должны быть последовательные видео в формате MP4 . Это может быть живое видео с Вами в кадре или Вы можете сделать скринкаст с помощью программы camtasia studio).
3. Запись тренинга, вебинара (Запись бесплатного вебинара ИЛИ часть платного тренинга)
4. Программное обеспечение
5. Смешанный вариант (книга+ аудио+ видео)

То есть это самое первое что вы должны сделать- создать бесплатность.

20 Бесплатных способов привлечения Подписчиков

Следующий этап- **Создание системы сбора контактов**

1. Настройка рассылочного сервиса (Я, например пользуюсь **Smartresponder** и на его примере я буду рассказывать).

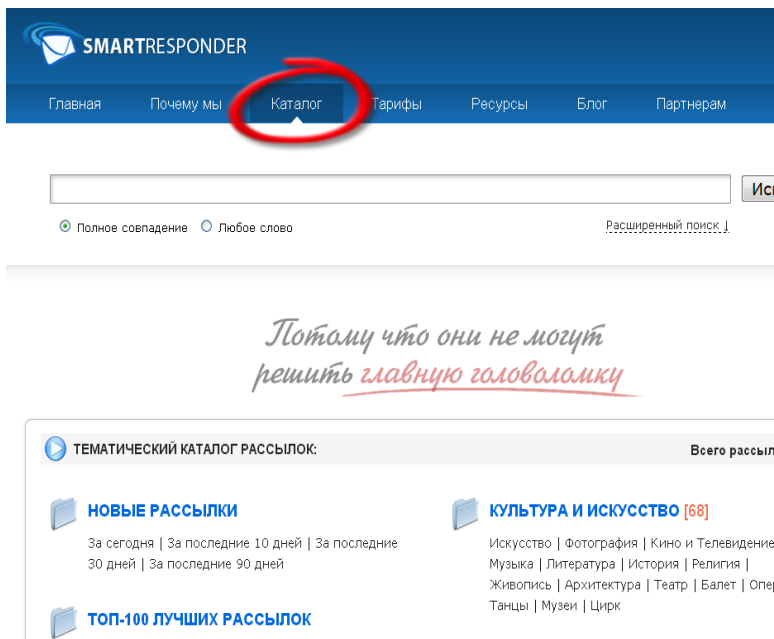
Именно с помощью этого сервиса мы будем общаться с нашими читателями. Вам Необходимо будет загрузить серию последовательных писем, которые будут приходить Вашим подписчикам.

2. Создание страницы захвата (или сайт- воронка)

Вы можете самостоятельно сделать эти страницы в программах Macromedia-Dreamweaver, FrontPage или же воспользоваться другими сервисами (например я пользуюсь сервисом **Artprosoft**).

И только после того, как у вас все настроено, можно набирать подписчиков.

1. Взаимопиар



Итак, первый метод и один из моих любимых- это взаимопиар. Или по другому (обмен рекламами)

Его суть довольно проста - взамен на то, что кто-то размещает свою рекламу в вашей рассылке, человек согласен разместить вашу рекламу в своей.

Если Вы пользуетесь сервисом **SmartResponder**- то в нем есть собственный каталог рассылок. В этом каталоге можно найти список рассылок с контактными данными авторов, которым вы

можете предложить взаимный пиар по подписным листам, если у вас уже есть база подписчиков. Обычно это делают с теми, у кого бизнес в вашей нише или схожей, но не конкурирующей.

Мне очень нравится этот метод- во первых 95 % подписавшихся подтверждают подписку, а во вторых приходят очень активные подписчики.

Но сильно не увлекайтесь этим методом- одного обмена рекламы в неделю или в 2 недели будет достаточно. Иначе Ваши читатели устанут.

Если у вас нет пока подписчиков или их количество менее 100-

Вы можете рекламировать свои продукты в рассылках других авторов по договоренности за деньги. Так, когда вы будете обсуждать вопрос цены, обязательно торгуйтесь, скидывайте цену – обычно люди идут на уступки.

Можно заказать небольшую платную рекламу за 1000-1500 руб.

Здесь я хочу добавить- когда вы будете заказывать платную рекламу, отдавайте предпочтение рассылкам с небольшим количеством подписчиков- от 1000 до 5000. Как практика показывает- это рассылки с более живой аудиторией.

Итак, следующий метод тоже касается [Smartresponder](#).

2. Каталог сервиса Smartresponder

Это фишка, которую вы можете внедрить буквально за 5 минут. Если вы ведете рассылку, используя сервис [Smartresponder](#), то у вас есть возможность легко получать примерно от 2 до 5 подписчиков в день на автопилоте.

Для этого вам необходимо написать письмо в службу поддержки с просьбой добавить вашу рассылку в конкретную рубрику в каталоге.

В течении нескольких дней вашу рассылку одобряют и добавляют в каталог. Хотя могу сказать по своему опыту, что могут в тот же день добавить

За счет каталога [Smartresponder](#) ко мне в рассылку почти каждый день приходят подписчики

Я думаю, вполне неплохо за 5 минут работы :)

И еще один плюс этого метода- если ваша рассылка будет помещена в каталог [Smartresponder](#), то когда в ней будет от 300 подписчиков и выше, то к ВАМ уже будут обращаться другие авторы рассылок, чтобы обменяться рекламой. Согласитесь, что тоже не плохо.

3. Социальные кнопки в Smartresponder

Когда Вы отправляете письма своим читателям- не забываете вставлять в письма кнопки соц.сетей- сервис это предусматривает. Кстати у меня на блоге есть видео как это можно сделать - <http://irinabotezatu.ru/poleznosti/kak-ispolzovat-smartresponder-dlya-privlechenia-podpischikov/>. Если человеку понравится ваша информация, он с удовольствием поделится со своими друзьями, нажав на кнопочки.



Следующий метод предполагает, что у Вас уже есть блог. Если у вас нет пока блога- как можно скорее его заведите. Так Вы быстрее и продуктивнее будете продвигать ваш бренд и ваш бизнес.

4. Наполняйте контентом ваш блог.

Одна из самых важных вещей в увеличении списка подписчиков- это наполнять контентом свой блог.

То есть пишите интересные статьи. Чем больше статей вы размещаете, тем больший трафик создаёте, и больше возможностей появится для увеличения числа подписчиков.

Ваши статьи обязательно будут комментировать Ваши читатели- отвечайте им на каждый комментарий! Им будет очень приятно, что вы цените их!

5. Поместите в вашем блоге форму подписки

Еще один хороший способ привлечь подписчиков - просто разместить форму подписки у себя на блоге. Если людям нравится читать Ваш контент, и они возвращаются на блог снова, они, возможно, решат подписаться на рассылку.

В конце концов, почему бы не подписаться и не получать больше интересующей информации ежедневно?

6. Создание Thank You Page

Это такая страница с подарками, на которую попадает человек, который в первый раз оставил комментарий на вашем блоге.

Человек заходит к вам на блог, комментирует его и после этого сразу попадает на страницу с красивой картинкой и словами благодарности за оставленный первый комментарий.

Например, на моем блоге страница после оставления первого комментария выглядит **так**

Как вы думаете, поднимется ли у человека настроение? Захочется ли ему вернуться на этот блог еще раз? Думаю, что да.

Кроме того, он оставляет свои данные для того, чтобы получить подарки.

Для того, чтобы сделать такую страничку, вам понадобится плагин **Comment Redirect**.

<http://IrinaBotezatu.Ru/>

7. Комментарии на чужих блогах

Найдите в интернете 5-10 топовых блогов в вашей нише с посещаемостью хотя бы 100-200 человек в день.

После этого каждый день оставляйте минимум по 1 комментарию на каждом этом блоге. Вы должны оставлять минимум 5 комментариев в день. Это не займет много времени, зато может принести очень хороший результат.

Когда вы оставляете комментарий, можно указать адрес своего сайта. Но не в самом комментарии, а в вашем имени. Обратите внимание, друзья- в самих комментариях ни в коем случае нельзя оставлять никаких ссылок- автор это расценит как спам.

То есть, если кто-то заинтересовался вашим комментарием, решил узнать кто же его написал, он нажимает на ваше имя и попадает на указанный вами сайт.

Это может быть либо ссылка на ваш блог или на сайт-воронку.

Для того, чтобы максимально засветиться на чужих блогах, устраивайте различные дискуссии, задавайте вопросы, отвечайте на комментарии других.

Другими словами, будьте как можно заметнее.

Пишите действительно толковые комментарии, а не просто "Да, интересная статья". Часто такие комментарии вообще не проходят модерацию. Пишите комментарии регулярно, только в этом случае вы получите хороший результат.

8. Видео маркетинг

Еще один из вариантов быстро заявить о себе и собрать большую базу подписчиков является видео маркетинг.

Записать сейчас видео может абсолютно каждый. Сделать это можно на обычную камеру, на веб камеру или же записать то, что у вас происходит сейчас на экране Вашего монитора (скринкаст, сделать можно с помощью программы Camtasia Studio

Также вы можете записывать и выкладывать в интернет записи семинаров, тренингов, мастер-классов, которые вы проводите.

В каждом видео вы можете указывать описание и ссылки на ваши сайты, где уже люди будут подписываться на рассылки.

Это делается очень просто, при выводе видео в файл в программе Camtasia Studio или других программах-редакторах. Плюс сразу под видео поставьте ссылку на ваш сайт!

Этот способ также абсолютно бесплатен.

Начинайте вести свой видео канал и регулярно выкладывайте новые видеоролики.

Ниже вы можете видеть сервисы, на которых можно выложить своё видео. Сделайте так, чтобы вы в интернете были на каждом шагу :)

И тогда шансы, что о вас узнают и подпишутся на вашу рассылку, существенно возрастут!

Наиболее популярные сервисы для размещения видеороликов в интернете:

- 1) Youtube
- 2) Vimeo
- 3) Вконтакте
- 4) Одноклассники
- 5) Мой Мир
- 6) Facebook
- 7) Rutube
- 8) Яндекс
- 9) Google

9. Проводите вебинары

Вебинары - ещё один замечательный способ увеличения числа подписчиков. Всё, что вам нужно сделать- это выбрать дату для конференции по вашей сфере бизнеса (лучшее время- вечер, когда люди свободны).

Сначала это может выглядеть пугающе, но после того, как вы проделаете это Несколько раз, все будет получаться естественно.

10. Бесплатные электронные книги

Часто привлечь подписчиков легко, правильно их мотивируя. Если вы просто предложите людям подписаться на вашу рассылку, потому что информация очень интересная, они не будут знать, верить вам или нет.

А если вы подарите им электронную книгу, после того, как они подпишутся, они сделают это с большей охотой. Сейчас вы, возможно, думаете: «А почему бы им тогда просто не отписаться от рассылки после подарка?». И в действительности, многие так и сделают. Но вы должны сконцентрироваться на привлечении внимания людей, показать им ваш контент, и затем попытаться добавить их в список.

11. Вирусный маркетинг

Что же это такое?

Это такой способ распространения информации, при котором ее распространителями становятся сами получатели информации. Другими словами, это продвижение продукта или услуги самими пользователями, без вашего участия.

На самом деле однажды запустив вирус вы можете получать отклик в течении целого года и даже больше.

Используйте вирусные электронные книги.

Создать вирусные электронные книги - хороший способ привлечь подписчиков, используя их в дальнейшем для продвижения вашего сайта.

Как Вы можете это сделать?

1. Составьте набросок подходящей книги. Убедитесь, что содержание содержит новые идеи в вашей работе, которых нигде не найти.

2. Вставьте ссылки в книгу, которые приведут на вашу рассылку.

К тому же, включите ссылки на бесплатные товары на вашем сайте, которые связаны с материалом, так что вы сможете направлять людей по многим местам, где они смогут подписаться на вашу рассылку.

3. Создайте книге такие права, которые обеспечат ей наибольший охват аудитории. Вы можете это сделать, подарив книгу, и затем, разрешив кому угодно тоже дарить её. Также можете дать кому-то право перепродать её, что даст человеку ещё больший стимул циркулировать книгу.

После создания такой книги нужно распространить ее в интернете всеми доступными способами:

- поставить на видное место на блог,
- делать периодический анонс в соц.сетях,
- добавить запись в тематические группы в Субскрайб,
- дать своим подписчикам и сказать, что они могут эту книгу предлагать скачивать уже их читателям, посетителям, подписчикам,
- закинуть книгу на различные сайты – электронные библиотеки,
- и т.д.

20 Бесплатных способов привлечения Подписчиков

Следующий метод вирусного маркетинга- это

Вирусная открытка.

Это может быть открытка к любому празднику- **Новый год**, **8 Марта**, День рождения и т. д.

В «**Вирусной Открытке**» можно так грамотно разместить ссылки на ваш блог, на какие либо товары или услуги, что никто и не поймет, что это реклама!

Распространять такие открытки можно на тематических площадках, в социальных сетях, форумах, на порталах, блогах. Поздравляйте Ваших друзей в социальных сетях.

Можете вставить в открытки интересные, популярные и очень захватывающие **видеоролики**, над которым расположены **кнопки социальных сетей**, для того, чтобы можно было **поделиться** со своими **друзьями** и **знакомыми**.

12. Социальные сети

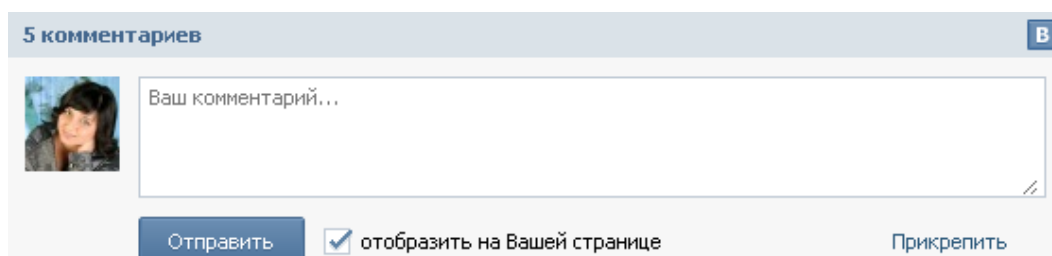
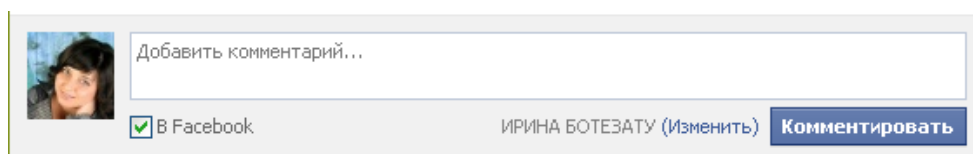
Следующий способ - социальные сети. Социальные сети на сегодняшний день быстро набирают обороты и являются одним из самых популярных способов времяпрепровождения в сети. Существует возможность рекламироваться как платно, так и бесплатно.

Существует очень большое количество сообществ и групп, в которых вы можете бесплатно публиковать свои посты, указывая ссылку на свой сайт. Размещая статьи в активных группах можно привлечь неплохой активный трафик.

Но также хочу и здесь обратить ваше внимание- ни в коем случае на стене человека не оставляйте свои ссылки!

Также Вы можете использовать социальные кнопки в форме комментариев на блоге от соц.сетей ВКонтакте и Фэйсбук. Т.е. люди, читающие ваш блог, оставляют комментарии не в стандартной локальной форме, а с помощью специальных виджетов от соц.сетей. И часть этих комментариев появляется в ленте новостей пользователей, которые их оставляли.

И уже дальше, друзья того, кто кликнул на кнопку, могут тоже заинтересоваться темой и перейти на страницу. И тоже кликнуть по соц.кнопке и так дальше. Этим самым также достигается вирусный эффект.



13. SUBSCRIBE



Это также очень хороший метод привлечения подписчиков.

После того как вы опубликуете какую-то статью на вашем блоге, зайдите в каталог **SUBSCRIBE**. Найдите группы, тематика которых вам близка и вступите в них. После этого у вас появится возможность писать в группе целую статью или анонс статьи с переходом на ваш блог. Правда во многих группах статья должна пройти модерацию сначала. Но если нет никаких нарушений, то модераторы статью пропускают.

В этих группах как правило по несколько тысяч читателей – так что представьте сколько человек перейдут на блог и прочитают Вашу статью. Я вам гарантирую, что найдутся люди, которым понравится ваша информация и они подпишутся на вашу рассылку. Обычно, добавляя анонс статьи на **SUBSCRIBE**, я также анонсирую статьи в группах в Фейсбуке, В Контакте, мой мир, твиттер.

14. Бесплатные доски объявлений

Информацию о своем сайте можно написать в часто посещаемые доски объявлений.

Однако их использование на данный момент теряет свою эффективность. Происходит это за счет того, что объявления стали размещаться автоматически, появились доски, на которых размещается много спама, в результате посетители перестали их читать, соответственно эффективность таких размещений низкая.

Кроме того, в связи с ежедневным пополнением новыми объявлениями, необходимо постоянно обновлять свою информацию, что, конечно же, отнимает много времени и нецелесообразно в связи с их низкой эффективностью.

НО! Когда я тестировала этот метод, мне он все-таки принес подписчиков и даже клиентов. Поэтому я бы не сбрасывала со счетов этот метод.

15. Продвигайте вашу рассылку на форумах

Еще одним способом продвижения вашего списка подписчиком являются регулярные посты на форумах. Начните с поиска большого количества форумов, связанных с вашей конкретной сферой. Поищите нужные форумы в поисковиках .

Когда найдёте, составьте список их адресов и основных тем обсуждений. Также учитывайте, сколько трафика и подписчиков есть у каждого из этих форумов. Вашей конечной целью является выбор форумов с высоким трафиком, с большим числом активных подписчиков. Затем вы станете завсегдатаем этих форумов и будете постить в них всегда, когда представится возможность.

Вы должны демонстрировать свои знания, где только возможно, и быть полезным.

16. Сервисы раскрутки от ходуна- Hodun.ru Hodun.biz Clickobmen.ru

В этих сервисах есть раздел «Реклама пользователей». Туда размещают свою рекламу зарегистрированные пользователи. Это самый посещаемый раздел данных сервисов, поскольку за просмотр сайтов пользователи получают кредиты. При этом я заметила, что пользователи не просматривают все подряд, а кликают на те объявления, которые им интересны. Но это то, что нам нужно.

Этот метод также мне приносит по несколько подписчиков ежедневно.

17. Дешевая реклама в сервисах - RotaPost, RotaBan, Blogun

С помощью данных сервисов Вы можете очень эффективно рекламироваться. К примеру- очень много человек зарегистрированы в этих сервисах как авторы большого количества читателей- например у них допустим в Твиттере по 15 000, 50 000 или по 100 000 читателей. И за определенную плату они могут запустить Вашу рекламу на своем аккаунте . И ваш рекламный твит или постовой увидят все его читатели. Стоимость там на самом деле разная- от 3 рублей и выше. В среднем это стоит 15 рублей за твит.

Да, это не бесплатный метод, но он настолько дешевый, что я не могла о нем не написать.

18. Сервис Инвайтмастер www.invitemaster.ru

Вам нужно всего лишь разместить кнопку



и посетители будут сами приглашать на ваш сайт своих друзей. В свою очередь Вы должны будете подарить им какую-то книгу или курс за рекомендацию.

19. Акции и Конкурсы

Суть этого метода такая. Вы устраиваете какую-то акцию или конкурс, где за определенные действия читатели получают какой-то подарок, приз, денежное вознаграждение и т.д.

На странице с описанием акции вы сообщаете, например- **Разместите 3 ссылки на страницу в социальных сетях с таким-то текстом, напишите эти ссылки в форму для комментариев и после проверки вы получите ссылку на подарок или доступ к чему-то** (здесь уже на ваше усмотрение)

Т.е. полностью ручной и очень трудоемкий вариант, однако имеющий полное право на жизнь.

Вы наверняка видели такой способ в действии. И конечно же, вы спокойно можете его использовать на своих страницах для увеличения числа посетителей, часть из которых будут подписываться на вашу рассылку.

20. Неожиданно награждайте подписчиков



Приобретая подписчиков с внешних ресурсов, нужно продолжать увеличивать ваш список, но не забывайте вдохновлять уже существующих Ваших читателей, и давая им повод продвигать вас.

Один из способов достижения этого - неожиданно наградить подписчиков.

Получив услугу или товар, который они не ожидали, они будут приятно удивлены и простимулированы, чтобы расширять ваш список (хотя бы даже для того, чтобы их друзья тоже смогли извлечь выгоду).

Подводя итог, хочу отметить, что все вышеуказанные способы привлечения подписчиков принесли и приносят мне хорошие результаты каждый день.

Если вы хотите также получать результаты, увеличивая ежедневно количество ваших подписчиков, то начинайте внедрять полученные знания уже сегодня...смысла откладывать на завтра я не вижу.