

Marketing internetowy w praktyce

Jak rozkrecić
dochodowy
biznes w Internecie

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 25.01.2007

Tytuł: Marketing internetowy w praktyce

Autor: Angus McLeod

Tłumaczenie: Piotr Obmiński

Wydanie II

ISBN: 978-83-7521-094-7

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Mateusz Chłodnicki

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>WSTĘP</u>	7
<u>Zapomnij o wszystkim, co dotychczas słyszałeś!</u>	9
<u>Czy nadajesz się na internetowego przedsiębiorcę?</u>	10
<u>Internet - narzędzie w Twoim biznesie</u>	12
<u>Tutaj odpowiedni produkt sam się sprzedaje</u>	13
<u>Elastyczny biznesplan</u>	14
<u>Dlaczego internetowy marketing jest tak skuteczny?</u>	16
1. JAK ROZPOCZAĆ?	19
<u>1.1 Jak uczynić swą witrynę atrakcyjną, interesującą i interaktywną</u>	19
<u>1.2 Nawigacja</u>	23
<u>Cele systemu nawigacji</u>	24
<u>Wskaźniki aktualnej pozycji</u>	24
<u>Nawigacyjne elementy kontrolne</u>	27
<u>1.3 Jak prawidłowo zaplanować swoją witrynę</u>	29
<u>1.3.1 Wartościowa zawartość</u>	29
<u>1.3.2 Łatwość dostępu do informacji</u>	30
<u>1.3.3 Szybkość dostępu do informacji</u>	30
<u>1.3.4 Prosto i przejrzysto skomponowane strony</u>	31
<u>1.3.5 Informacja dotycząca ściągania plików</u>	32
<u>1.3.6 Problemy z wygodą użytkownika witryny</u>	33
<u>1.4 Interaktywność i personalizacja</u>	34
<u>1.5 Grafika</u>	35
<u>1.6 Teksty reklamowe na witrynie</u>	36
<u>1.7 Wybór nazwy domeny</u>	40
<u>1.7.1 Wygasłe domeny mogą Ci zapewnić nieprawdopodobny ruch</u>	43
<u>1.8 Hosting</u>	44
<u>1.9 Testowanie poprawności działania witryny</u>	47
<u>1.9.1 Korzystanie z dostępnych statystyk dotyczących witryny</u>	49
<u>1.9.2 Monitorowanie sprzedaży</u>	53
<u>1.10 Zdobywanie i podtrzymywanie zaufania klientów</u>	54
2. POMYSŁY NA INTERNETOWY BIZNES	57
<u>2.1 Jakie biznesy odnoszą sukces w Internecie?</u>	57
<u>2.2 Co powinieneś sprzedawać - produkt czy usługę?</u>	59
<u>2.3 Znaczenie sprzedaży typu back-end</u>	61
<u>2.4 Cross-selling</u>	64
3. SEKRETY ZDOBYWANIA RUCHU ZA POMOCĄ WYSZUKIWAREK	65
<u>3.1 Jak działają wyszukiwarki?</u>	67
<u>3.2 Najważniejsze obecnie wyszukiwarki</u>	70
<u>3.3 Algorytmy pozycjonowania</u>	74
<u>Google</u>	75
<u>Yahoo</u>	77
<u>Inktomi (MSN Search, AOL Search, Hotbot)</u>	78
<u>AltaVista</u>	79
<u>3.4 Słowa kluczowe i optymalizacja witryny</u>	80
<u>Spytaj konkurentów</u>	80

<u>Sprawdź na witrynie typu “płać za kliknięcie”</u>	81
<u>Użyj wyspecjalizowanego narzędzia</u>	82
<u>Meta-tag “title”</u>	83
<u>3.5 Teksty na witrynie a optymalizacja</u>	84
<u>3.6 Rejestrowanie witryny w wyszukiwarkach</u>	85
<u>3.7 Katalogi internetowe</u>	86
<u>3.7.1 Rejestracja w KATALOGACH</u>	86
<u>3.8 Serwisy typu “płać za kliknięcie”</u>	87
<u>3.8.1 Pokaż mi pieniądze!</u>	89
<u>3.8.2 Rejestracja witryny w serwisach typu “płać za kliknięcie”</u>	90
<u>3.8.3 Google AdWords i Premium Advertising</u>	91
<u>3.9 Linki popularności i analiza linków</u>	93
<u>3.9.1 Linki wzajemne i witryny partnerskie</u>	95
<u>3.9.2 Wybór partnera do wymiany linków</u>	96
<u>3.9.3 Analiza linków przychodzących</u>	98
<u>3.10 Optymalizacja witryny ze względu na wyszukiwarki</u>	99
<u>3.11 Monitorowanie statystyk</u>	101
<u>3.12 Na koniec słowo na temat spamu</u>	103
<u>4. KUPOWANIE REKLAMY I UTRZYMYWANIE ISTNIEJĄCYCH KLIENTÓW</u>	105
<u>4.1 Bannery</u>	105
<u>4.1.1 Mały słownik bannerologii</u>	106
<u>4.1.2 Ekonomia bannerów</u>	108
<u>4.2 Linki tekstowe</u>	110
<u>4.3 Serwisy ogłoszeń</u>	111
<u>4.4 Zdobywanie nowych klientów</u>	112
<u>4.5 Nieco o skutecznej reklamie</u>	115
<u>4.6 Zaawansowane monitorowanie skuteczności reklam</u>	117
<u>5. WZBOGAĆ SIĘ NA PROGRAMACH PARTNERSKICH</u>	123
<u>5.1 Jak zostać partnerem</u>	123
<u>5.2 Jak uruchomić własny program partnerski</u>	127
<u>5.3 Jak radzić sobie ze problemem spamu</u>	128
<u>5.4 Jak to robić i jak monitorować swoje wyniki</u>	129
<u>5.5 Ocena wyników</u>	134
<u>5.6 Jak przyciągać partnerów</u>	135
<u>5.6.1 Klasyfikacja partnerów i jaki z tego pożytek</u>	136
<u>5.6.2 Kilka łatwych do uniknięcia błędów</u>	140
<u>5.7 LinkShare - program partnerski, który może dać piękne zyski</u>	144
<u>5.8 System zarządzania programem partnerskim z wbudowaną obsługą płatności - ClickBank</u>	145
<u>6. WULKAN ZYSKÓW Z POMOCĄ EMAIL-MARKETINGU</u>	147
<u>6.1 Jak zdobywać adresy email</u>	148
<u>6.2 Listy mailingowe typu double opt-in</u>	149
<u>6.3 Skoncentruj swe kampanie na zidentyfikowanych już potencjalnych klientach</u>	153
<u>6.4 Wynajęcie albo zakupienie listy</u>	155
<u>6.5 Wyskakujące okienka (pop ups)</u>	157
<u>6.6 Taktyki email-marketingu</u>	162
<u>6.6.1 Jak pisać nagłówki zwracające uwagę i skutecznie sprzedające?</u> 162	

6.6.2 Jak powiększać swą listę adresów email.....	169
6.6.3 Zwyczajny tekst czy HTML?.....	174
6.7 Prowadzenie kampanii email-marketingowych.....	176
6.7.1 Personalizacja w email-marketingu.....	176
6.7.2 Inteligentny podział odbiorców na grupy.....	178
6.7.3 Jak często i kiedy powinienś wysyłać emaile?.....	179
6.7.4 Żadnego spamowania!.....	182
6.8 Analiza kampanii mailingowych.....	183
6.8.2 Jak zwiększyć skuteczność kampanii.....	187
6.9 Autorespondery.....	191
6.10 Wezwanie do działania, czyli jak sfinalizować transakcję.....	195
7. NEWSLETTERY INFORMUJĄ I SPRZEDAJĄ.....	202
7.1 Zalety newslettera jako narzędzia w marketingu.....	204
7.2 Jak stworzyć skuteczny Newsletter?.....	206
7.3 Skuteczna kampania za pomocą newslettera krok po kroku.....	211
7.4 Zdobywanie subskrybentów do newslettera.....	213
7.5 Reklama w newsletterach.....	216
7.6 Promowanie programu partnerskiego za pomocą newsletterów.....	217
7.7 Blogi.....	219
7.8 Jeszcze parę rzeczy wartych umieszczenia w newsletterze/ blogu.....	223
7.9 Eziny i Joint Ventures.....	224
7.10 Jak rozsyłać swój newsletter do czytelników?.....	225
Podsumowanie.....	226
8. JOINT VENTURES – PARTNERSTWO DLA SUKCESU.....	227
8.1. Dobór partnerów.....	227
8.2 Połączone subskrypcje.....	230
8.3 Exit pop-ups.....	230
8.4 Dołącz ofertę partnera.....	232
8.5 Jak wzmacniać swoje Joint Ventures.....	232
8.6 Monitoruj rezultaty swoich joint ventures.....	233
8.7 Utrzymuj swych obecnych klientów.....	234
9. JAK SPRZEDAWAĆ PRODUKTY INFORMACYJNE W INTERNECIE?.....	237
9.1 Jak znaleźć pisarza?.....	238
9.2 O czym mógłbyś napisać?.....	240
9.2.1 Książki czytane dla przyjemności.....	240
9.2.2 Książki dające inspirację.....	240
9.2.3 Książki edukacyjne dla uczniów i studentów.....	241
9.2.4 Książki typu “jak to zrobić”?.....	241
9.2.5 Wybór dobrego tematu.....	243
10. KOMUNIKATY DLA PRASY.....	248
10.1 Jak napisać skuteczny komunikat dla prasy?.....	249
10.2 Dystrybucja komunikatów dla prasy.....	254
10.3 Kiedy powinno się publikować komunikaty dla prasy?.....	256
11. MARKETING WIRUSOWY.....	257
11.1 Marketing wirusowy to nie piramida!.....	258
11.2 Wirusowy marketing za pomocą ebooków.....	259
11.3 Wirusowy marketing za pomocą poczty email.....	263

<u>11.4 Wirusowy marketing a programy partnerskie.....</u>	<u>267</u>
<u>11.5 Wirusowy marketing w Internecie.....</u>	<u>271</u>
<u>11.7 Monitorowanie wirusowego efektu i jego skuteczności.....</u>	<u>272</u>
<u>12. JAK TWORZYĆ BOMBOWE OPROGRAMOWANIE NIE UCZĄC SIĘ</u>	
<u>PROGRAMOWANIA.....</u>	<u>274</u>
<u>12.1 Tworzenie zarysu projektu</u>	<u>275</u>
<u>12.1.1 Lista funkcji.....</u>	<u>275</u>
<u>12.1.2 “Opowieści użytkownika”.....</u>	<u>276</u>
<u>12.1.3 Przetwarzanie danych.....</u>	<u>277</u>
<u>12.2 Przystudiuj konkurencję.....</u>	<u>277</u>
<u>12.3 Zdecyduj jaka ma być cena.....</u>	<u>278</u>
<u>12.4 Wybór programisty.....</u>	<u>279</u>
<u>12.5 Co będzie potrafił robić mój program?.....</u>	<u>282</u>
<u>12.6 Spisanie umowy.....</u>	<u>282</u>
<u>12.7 Należyte opakowanie.....</u>	<u>285</u>
<u>12.8 Obsługa klienta.....</u>	<u>286</u>
<u>13. JAK PROWADZIĆ NORMALNE ŻYCIE PRACUJĄC W DOMU.....</u>	<u>289</u>
<u>13.1 Równowaga między biznesem a rodziną.....</u>	<u>290</u>
<u>13.2 Kiedy powiedzieć “nie”.....</u>	<u>291</u>
<u>13.3 Weź sobie wolny dzień przynajmniej raz na miesiąc.....</u>	<u>292</u>
<u>13.4 Naucz się sztuki kompromisów.....</u>	<u>292</u>
<u>13.5 Utrzymywanie pozytywnego nastawienia pomaga w biznesie....</u>	<u>293</u>

WSTĘP

Internet to Eldorado 21-go wieku.

Bill Gates

Nazywam się Angus McLeod i parę lat temu odkryłem sekret zarabiania w Internecie. Teraz mam zamiar podzielić się nim z Tobą.

Kiedy zacząłem pracować w sieci, nie śniło mi się nawet o tym, bym mógł w niej zarabiać tyle pieniędzy, ile teraz zarabiam. Szczerze powiem, że nawet nie było to moim celem. Na początku chciałem tylko trochę sobie dorobić, uzupełnić moją comiesięczną pensję, jeśli się uda, to może jeszcze odłożyć nieco na przyszłość. Jednak wyniki zaskoczyły mnie. W ciągu pierwszych kilku miesięcy mój mały internetowy biznes zaczął zarabiać całkiem niezłe sumki. Szybko zacząłem w dwa miesiące zarabiać w sieci więcej, niż przez rok siedzenia za biurkiem (czym się wciąż jeszcze przez większą część dnia zajmowałem).

Wkrótce jednak zdecydowałem się na rzucenie posadki, by zająć się na full internetowym biznesem. Podejrzewam, że Ty w mojej ówczesnej sytuacji zrobiłbyś to samo. Teraz, po kilku latach od tamtej wiekopomnej decyzji, mam niemal całkowicie zautomatyzowany system marketingu w Internecie. Każdego tygodnia poświęcam kilka godzin na sprawdzenie, czy wszystko działa jak należy, a poza tym moja praca to głównie inkasowanie czeków i zastanawianie się, na co wydać pieniądze. W tej chwili naprawdę jest to dziecinnie łatwe!

WSTĘP

Jednak, choć pieniądze są super, najlepszą sprawą w internetowym biznesie jest wolność. Ja nie tylko zarabiam więcej, niż niedawno potrafiłbym sobie wyobrazić, ale mam także czas, by się tym cieszyć. Z tego co wiem, mało innych wysokodochodowych biznesów taki luksus zapewnia.

Może Cię to zaskoczy, ale nie osiągnąłem tego wszystkiego zdobywając doktorat z marketingu, z informatyki też nie. Nie chodziłem też przez dwadzieścia lat krok w krok za Billem Gatesem, żeby podpatrywać jego sekretne metody robienia milionów. Kiedy stworzyłem swoją pierwszą witrynę www, o komputerze wiedziałem niewiele ponad to, jak go włączyć (teraz wiem już także jak go wyłączyć). Nadal nie wiem prawie nic o programowaniu, a o technologii jeszcze chyba mniej. Nie potrafiłbym Ci powiedzieć, z jaką szybkością chodzi mój własny komputer, nie wiedziałbym nawet jak to można sprawdzić.

Do zarabiania pieniędzy w Internecie potrzeba tylko kilku prostych narzędzi i woli, by się zabrać do roboty i zrobić to, co zrobić należy. Tutaj nie inteligencja decyduje, wykształcenie też nie, w odróżnieniu od większości innych biznesów nie to nawet, kogo znasz... Wszystko zależy od tego, czy jesteś zdeterminowany poświęcić czas i energię na wprowadzenie całego systemu w życie, a potem danie mu szansy, by się rozwinął.

Taka determinacja i książka, którą masz w tej chwili przed sobą, to wszystko, co potrzebne, byś wkrótce mógł rzucić dotychczasową pracę i zaczął zarabiać prawdziwe pieniądze w Internecie. W piżamie i bamboszach, jeśli masz na to ochotę.

Zapomnij o wszystkim, co dotychczas słyszałeś!

Zapomnij o wszystkim, co dotychczas słyszałeś!

W tej książce nie zamierzam karmić Cię zgrabnymi teoriami na temat tego, co powinno działać... To byłyby takie samo teoretyzowanie, jakie możesz znaleźć w tysiącach książek o marketingu stojących na półkach wszystkich księgarni. Mam spore wątpliwości, czy autorzy tych książek sprzedali coś kiedykolwiek w sieci, oczywiście poza swymi książkami na www.amazon.com.

Oto moja pierwsza rada: nie słuchaj rad nikogo, kto własnym, ciężko zdobytym doświadczeniem nie zdobył sobie prawa mówienia o tych sprawach. I nie tylko chodzi mi o różne piramidy i inne chore pomysły na zrobienie milionów szybko, za darmo i bez wysiłku. W istocie tego w sieci nie brakuje i pewnie nigdy nie zabraknie, bo ludzie to z dziwnym zapalem kupują. Na to mam nadzieję masz za wiele rozumu. Chodzi mi jednak o coś innego - Internet zmienia się niemal codziennie. Jeśli ktoś, na co dzień aktywnie nie zajmuje się internetowym biznesem, to najprawdopodobniej zanim Ci cokolwiek zdoła wytłumaczyć na ten temat, sytuacja będzie już diametralnie inna.

Jak już powiedziałem, z początku chodziło mi tylko o zarobienie kilkuset dolarów miesięcznie, by mieć nieco finansowego luzu. Ale jak w przypadku każdego odnoszącego sukcesy biznesmena, miałem dość rozsądku, by obserwować swoje własne działania i ich wyniki, przestawać robić to, co się nie sprawdzało, a robić więcej tego, co się sprawdzało. Zaś kiedy ujrzałem gdziekolwiek coś, co mogłoby mi przynieść dodatkowe zyski, tworzyłem sobie na ten temat witrynkę i próbowałem jak się uda.

Najważniejsze było może to, że tak mało kosztowało spróbować - nawet gdyby się nie udało, nie straciłbym wiele. Miałem niemal wszystko do

Zapomnij o wszystkim, co dotychczas słyszałeś!

wygrania, nic do przegrania, więc dlaczego nie? Szybko nauczyłem się, jak znajdować odpowiednie produkty i prezentować je odpowiednim ludziom w taki sposób, by je z zapamiętaniem kupowali. Wciąż sądzę, że to jest wszystko, o co tutaj chodzi, cała tajemnica sukcesu w biznesie (nie tylko zresztą internetowym).

Mam nadzieję, że Cię nie rozczaruję mówiąc Ci, że nie znajdziesz w tej książce wyrafinowanych teorii, ani super-naukowych wywodów. Po prostu powiem Ci dokładnie, co sam robiłem - i co nadal robię! Po to, byś sam mógł dokładnie to samo zrobić.

Oczywiście nie mogę Ci zagwarantować, że osiągniesz dokładnie te same rezultaty. Cóż, gdybym dzisiaj zaczynał od nowa, prawdopodobnie sam osiągnąłbym inne wyniki. Być może nawet lepsze... Wszystko, co zrobię, to powiem Ci co robiłem, tłumacząc dlaczego tak to robiłem. Dla mnie mój system działa bez zarzutu, nie potrafię sobie wyobrazić żadnego sensownego powodu, by i dla Ciebie nie miał działać.

Czy nadajesz się na internetowego przedsiębiorcę?

Zanim jeszcze w ogóle włączysz komputer, powinieneś sobie odpowiedzieć na pytanie o to, czy w ogóle nadajesz się do tego typu roboty. Tworzenie własnego, prowadzonego z domu biznesu nie jest bowiem dla każdego. Są ludzie lubiący dojeżdżać co dzień do pracy. Cieszy ich też to, że mają szefa, mówiącego im, co mają w danej chwili robić. Lubią pracę w stałych godzinach, choć czasem trzeba zostać dłużej, odpowiada im stała comiesięczna płaca, mniejsza o to, że kończy się przeważnie dobrze przed pierwszym... Cóż, są różne gusta, a o gustach się podobno nie dyskutuje. Więc nie powiem, że dla mnie ci ludzie są stuknięci.

Czy nadajesz się na internetowego przedsiębiorcę?

Więcej zdrowego rozsądku dostrzegam w ludziach niepokojących się ryzykiem, jakie niesie ze sobą każdy nowy biznes. Nie są oni pewni, czy zainwestowane w to przedsięwzięcie czas i pieniądze się kiedyś zwróca, przeraża ich odpowiedzialność łącząca się w nieunikniony sposób z prowadzeniem własnej firmy. Wszystko to powoduje, że ci ludzie woleliby znaleźć jakiś inny sposób na wyrwanie się z codziennego “wyścigu szczurów”.

Osobiście nie mam wątpliwości - taki inny sposób istnieje. Nie jest całkiem niemożliwe, byś wygrał milion na loterii... Ciocia Betty może w końcu przenieść się na łono Abrahama i zostawić Ci swój wspaniały dom, sprzedasz go i... A może usiądziesz któregoś dnia z kartką papieru i długopisem, a po godzinie lub dwóch na tej kartce powstanie szczegółowy projekt Następnej Wielkiej Rzeczy... Skutkiem czego ludzkość stanie się wyraźnie szczęśliwsza, a Ty, niejako mimochodem, zostaniesz multimilionerem... Nic nie jest przecież całkiem niemożliwe, prawda?

Dla mnie takim szczęśliwym wydarzeniem było stworzenie skutecznego, działającego teraz już niemal automatycznie i bez nadzoru, systemu internetowego marketingu. Nie przyszło mi to bez sporego wysiłku. Wymagało poza tym pewnego początkowego wkładu - czasu i pieniędzy. Nawet teraz, kiedy mój biznes działa praktycznie na autopilocie, muszę sam zadbać o to, by moje zeznania podatkowe były prawidłowo wypełnione, a jest jeszcze nieco innej papierkowej roboty, z którą każdy przedsiębiorca musi jakoś się uporać.

Ale udało się. Jestem moim własnym szefem. Pracuję kiedy sam chcę, nie wychodząc z domu. Jeśli mam ochotę, to w piżamie, i nikt mi nie powie złego słowa. I jeśli Ty jesteś gotów poświęcić swojemu własnemu wirtualnemu biznesowi niezbędny czas, energię, oraz nieco pieniędzy,

Czy nadajesz się na internetowego przedsiębiorcę?

stworzyć go, a potem zadbać by się rozwinął i wzmocnił... Wtedy i Tobie powinno się udać.

Internet - narzędzie w Twoim biznesie

Mój system oparty jest na trzech podstawach: Internecie, marketingu, i produkcji.

Przyjrzymy się bliżej każdemu z nich po kolei, jednak szczególnie wiele czasu poświęcimy marketingowi, jest on bowiem tym, do czego Internet nadaje się najlepiej.

Wyjaśnijmy sobie na początek, dlaczego Internet jest największą szansą biznesu od czasu powstania kolei.

Internet wystartował w roku 1969 jako ARPANET. Był to system zaprojektowany dla amerykańskiego Departamentu Obrony, mający umożliwić przesyłanie plików po ewentualnym ataku nuklearnym. Od kilku wysoce tajnych komputerów, system ten urósł do 10 milionów hostów i wielu milionów domen. I nadal rośnie - wedle niedawno przeprowadzonego studium ocenia się, że w ciągu następnych pięciu lat ruch w Internecie będzie się co roku podwajał. Przewiduje się też, że konsumenci będą odpowiedzialni za 60 procent internetowego ruchu w tym okresie, a niemal cała reszta będzie w jakiś sposób związana z biznesem.

Co to oznacza dla Ciebie? Oznacza klientów - całe miliony!

Żadne inne narzędzie nie potrafi tak łatwo przedstawić Twojej oferty, czy Twojego produktu tak wielu ludziom. Internet nie ma praktycznie pod tym względem konkurencji.

Mówimy o potencjalnym rynku liczącym 340 milionów ludzi na całym świecie, mogących kupować Twoje produkty 24 godziny na dobę, przez 365 dni w roku. Gdybyś otworzył sklep przy głównej ulicy miasta, ilu ludzi przechodziłoby przed Twą wystawą w ciągu miesiąca? Jeśli mieszkasz na Manhattanie, to pewnie kilka tysięcy. Jeśli w Los Olivos, Kalifornia, to może kilkuset. W Internecie, niezależnie od tego gdzie mieszkasz, nie ma pod tym względem żadnych ograniczeń.

Taka właśnie jest potęga Internetu. Dlatego też mój internetowy biznes przynosi... tyle, ile przynosi, każdego dnia. Po prostu docieram do wielkiej ilości potencjalnych klientów, i sprzedaję dużą ilość towarów.

Tutaj odpowiedni produkt sam się sprzedaje

W wielu spośród moich internetowych biznesów najważniejszym towarem są w istocie moi klienci. Taka sytuacja jest bardzo typowa w całym marketingu. ("My nie sprzedajemy mydła, my kupujemy klientów!") Dobrym przykładem może być działanie partnera w programie partnerskim: kupuje on od innych witryn ruch, i skierowuje go na witryny programu partnerskiego, z czego czerpie zyski. Jeśli koszt tego ruchu jest niższy od zysków uzyskiwanych dzięki niemu, to taka transakcja jest opłacalna. Z tej książki dowiesz się między innymi, jak zarabiać w programach partnerskich. Nauczę Cię jak tworzyć takie programy, jak dobierać partnerów, i jak zamieniać internetowy ruch w pieniądze.

Ale ruch to tylko jeden z towarów, którym obraca się w Internecie. Innym jest informacja, stanowiąca najwspanialszą maszynę do robienia pieniędzy w sieci. Zaś produkt informacyjny może zostać stworzony przez dosłownie każdego.

Tutaj odpowiedni produkt sam się sprzedaje

Rozważny następujący przykład: Powiedzmy, że świetnie potrafisz konstruować półki na książki. W każdym razie wiesz o tym bez porównania więcej niż ja (w końcu moja wiedza na temat drewna kończy się na znajomości faktu, że świetnie wygląda ono w moim kominku). I jest całkiem możliwe, że, powiedzmy, jedna osoba na tysiąc naprawdę chciałaby się dowiedzieć, jak może wykonać taką półkę, jaką ty zrobić potrafisz. Mógłbyś więc o tym napisać książkę, zgoda?

Faktycznie mógłbyś. Tyle, że niezależnie od tego, jak dobry w tym jesteś, jeśli nie jesteś znanym stolarzem, albo w ogóle kimś sławnym, żadne wydawnictwo nie pomyśli nawet o tym, by dać Ci taką szansę. Po prostu nie opłaca im się marketing Twojej ewentualnej książki. W sieci to całkiem coś innego - tutaj jedna zainteresowana osoba na tysiąc daje potencjalnie 340 tysięcy klientów.

Jeśli więc napiszesz tę książkę, i będziesz ją sprzedawał, powiedzmy po 10 dolarów, możesz zarobić nawet i 3.400.000 dolarów. Jak? Będziesz po prostu musiał w swojej książce powiedzieć ludziom to, co sam wiesz. A potem Twoim zadaniem będzie poinformowanie ich, że ta wiedza jest dostępna, i gdzie. Nic więcej nie musisz robić żeby zarobić trzy miliony dolarów!

Elastyczny biznesplan

Kluczem do takich ogromnych zysków jest oczywiście komunikacja. Im większą ilość ludzi doprowadzisz do swoich stron internetowych, tym więcej zarobisz.

Możesz mieć najwspanialszy na świecie produkt i sprzedawać go z najpiękniej zaprojektowanej witryny w całej sieci - jeśli nikt nie wie, gdzie ona jest, to po prostu marnujesz pieniądze. W końcu hosting

kosztuje Cię pewną, choć zapewne niezbyt wielką, roczną, czy miesięczną sumkę, prawda?

Istnieją dziesiątki różnych sposobów na doprowadzenie ludzi do Twojej witryny. W tej książce skoncentrujemy się na tych najbardziej efektywnych. Z pewnością istnieją i inne sposoby. Na pewno będziesz spotykał ludzi przysięgających, że dany serwis jest wspaniały, albo że dana metoda zapewnia niebywale wyniki. Mogą mieć rację, i nic nie przeszkadza, byś sam to wypróbował. Mogę Cię w każdym razie zapewnić, że sam wypróbowałem wiele różnych metod, tutaj zaś będę Ci mówił tylko o tych, które dla mnie okazały się najlepsze. Co niestety nie oznacza automatycznie, że i dla Ciebie będą one skuteczne.

Jeśli z tej książki miałbyś nauczyć się na temat internetowego marketingu tylko jednej rzeczy, to naucz się tego: marketing musi być elastyczny. Jak już mówiłem, wypróbowałem dziesiątki różnych metod. I gdybym stale ich nie testował, nie zarzucał tych, które nie dawały zadowalających rezultatów, i nie ponawiał sukcesu z tymi, które zarabiały mi pieniądze... Cóż, wtedy z pewnością siedziałbym nadal od poniedziałku do piątku przy biurku, w ciasnym krawacie, starając się pilnie robić, co mi szef nakáže, a do tego udawać, że mi to wszystko sprawia dziką przyjemność.

Powiem Ci dokładnie, jakie metody okazywały się w moim przypadku stale i konsekwentnie skuteczne. Gdyby się okazało, że dla Twojego produktu nie działają, daj im trochę czasu, ale potem zastosuj inną metodę.

W pierwszym rozdziale wytłumaczę Ci dokładnie, co musisz zrobić, żeby stworzyć sobie odpowiednią witrynę www. Dowiesz się wszystkiego, co potrzebujesz o tym wiedzieć - od wyboru odpowiedniego hostingu, przez wybór domeny, po projekt i wykonanie samej witryny.

A kiedy już Twoja witryna będzie gotowa, będziesz musiał zapewnić jej wystarczający ruch. Tym zajmiemy się w kolejnym rozdziale. Ujawnię przed Tobą tajemnice skutecznej optymalizacji ze względu na wyszukiwarki, nauczę jak kupować reklamę, która zarabia, oraz jak najlepiej wykorzystać tysiące programów partnerskich, gotowych płacić Ci najprawdziwsze pieniądze za klientów, których nigdy nie spotkałeś i nie spotkasz.

Przeegzaminuję też różne produkty, które mógłbyś stworzyć i sprzedawać w sieci. Na koniec zaś pokażę Ci, jak połączyć to wszystko w całość, tak by powstał naprawdę zintegrowany system biznesu, przynoszący realne zyski - godzina po godzinie, dzień po dniu, bez chwili przerwy...

Dorobienie się w sieci jest całkiem łatwe. Po prostu przeczytaj tę książkę i zastosuj opisane przeze mnie metody. Wiem, że one działają, bo sam to wszystko zrobiłem. I tylko od Ciebie zależy, czy Ty też będziesz chciał to zrobić.

Dlaczego internetowy marketing jest tak skuteczny?

Internet to jedyne medium, które może być używane w każdym kraju, w każdej miejscowości, i w każdym zakątku globu. Oznacza to, że internetowe biznesy nie muszą koncentrować się na lokalnych rynkach - dla nich już nic nie jest niemożliwe. Jeśli Twój biznes ma własną witrynę internetową, to mogą z jego usług korzystać zarówno ludzie mieszkający tuż obok, jak i ci mieszkający po drugiej stronie kuli ziemskiej. Ten wyjątkowy aspekt internetowego biznesu powinni jak najlepiej wykorzystywać ci, którzy w nim pragną odnosić sukcesy.

Dlaczego internetowy marketing jest tak skuteczny?

Poza tym Internet jest bardzo efektywny ze względu na koszty, nie tylko dla nowych biznesów, ale i dla już istniejących. Oferuje on potencjalnym klientom ogromną wygodę. Dodatkową zaletą posiadania przez firmę witryny jest to, że dzięki niej może łowić klientów 24 godziny na dobę, 365 dni w roku.

Jedyną realną możliwością dla małego, albo średniego biznesu na reklamę swoich produktów zarówno lokalnie, jak i globalnie, jest Internet. Żadne inne środki reklamy - prasa, radio, czy lokalne kampanie promocyjne - nie dają szansy dotarcia do równie wielu potencjalnych klientów spoza najbliższego otoczenia. W dwudziestym pierwszym wieku to nowe, super-potężne narzędzie marketingowe nie może już być ignorowane przez żaden szanujący się biznes. Powinno ono być przez każdy taki biznes intensywnie stosowane do reklamowania, promowania, sprzedawania, oraz w *Public Relations*.

Obecnie, kiedy walka o utrzymanie przez klientów wierności marce stała się trudniejsza, niż kiedykolwiek, firmy ignorujące znaczenie, jakie ma obecność danej marki w Internecie, szczególnie dla młodszych klientów - ryzykują utratę pozycji rynkowej w całkiem niedalekiej przyszłości.

Marketing Internetowy to sekwencja określonych kroków, służących do zidentyfikowania potencjalnego klienta za pomocą potężnych środków oferowanych przez Internet. Aby stworzyć swojemu biznesowi taką obecność w Internecie, która będzie stanowiła jego najefektywniejsze narzędzie sprzedaży i medium dla usług konsultingowych w jednym, konieczne jest racjonalne zainwestowanie w marketing internetowy - w takie jego gałęzie, jak: optymalizacja ze względu na wyszukiwarki (SEO, od *Search Engine Optimization*), kampanie reklamowe za pomocą poczty email, *webcasts*, *press releases*, monitorowanie zwrotu z inwestycji (ROI, od *Return On Investment*), itd. O każdej z tych rzeczy

Dlaczego internetowy marketing jest tak skuteczny?

powinieneś coś wiedzieć, o niektórych powinieneś wiedzieć naprawdę sporo. Nie jest to wiedza wymagająca mózgu super-geniusza, ale bez pewnego wysiłku, nic nie zdołasz osiągnąć. Na początek włóż więc pewien wysiłek w uważne przestudiowanie tego tekstu. To może być Twoja najlepsza w życiu inwestycja.