

```
window.yaContextCb.push(())=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс. Курс посвящен тому, как разработать и претворить в жизнь собственную стратегию и тактику e-mail-маркетинга. Именно e-mail-маркетинг позволит Вам осваивать золотую жилу не на какие-то жалкие 8 %, а, скажем (будем реалистами!) на процентов 85! Е-mail маркетинг - это не элементарное и простое явление в электронном бизнесе. Это - целая наука, причем довольно сложная, осваивать которую нужно методично, упорно, шаг за шагом. Постоянно пополняя свою голову новыми знаниями и постоянно тестируя каждый свой шаг, каждое мероприятие, каждый подход к работе.

Чему вы сможете научиться из этого

тренинга:

- понимать ошибки, которые губительно сказываются на Вашем проекте и лишают Вас большей части прибыли, если Вы не используете на всю мощь силу e-mail-маркетинга;
- разбираться в сложных терминах маркетинга на основе использования электронной почты (а этих терминов больше десятка и Вы зачастую даже не подозреваете о том, как много они значат для Ваших кошельков);
- осуществлять именно маркетинговую работу, а не СПАМ, познав различия между ними (большинство предпринимателей, не зная этих различий, совершенно незаметно для себя опускаются до СПАМА. Но будьте уверены, клиенты это заметят сразу и Вашему бизнесу тотчас придет конец!);
- правильно знакомиться с подписчиком (а это очень важно, ибо именно от первоначального знакомства зависит успех дальнейшей работы с потенциальным клиентом);
- различать уровни разрешений, предоставляемых подписчиками (необходимо уметь определять эти уровни, чтобы правильно распределять рекламные материалы между

подписчиками для достижения максимального эффекта);

- гарантированно преодолевать все страхи подписчиков, по причине которых они отказываются подписываться на Ваши рассылки (о чем Вы зачастую даже не подозреваете) путем разработки и претворения в жизнь собственной политики приватности;

- использовать на полную мощь преимущества своей почтовой рассылки, которые она имеет перед другими инструментами e-mail-маркетинга (а как показывает мой опыт, об этих преимуществах не знает практически никто, именно поэтому рассылки бизнесменов дают такой слабый эффект);

- как собрать воедино все необходимые компоненты для открытия собственной рассылки и как правильно это сделать;

- каким требованиям должен отвечать контент Вашей рассылки, чтобы быть принятым абсолютным большинством подписчиков (контент рассылок большинства предпринимателей не отвечают и половине этих требований, поэтому рассылки так неэффективны. Мой опыт показывает, что этих требований не знает практически никто, очень печальный факт);

- где брать качественный контент для собственных рассылок, преимущества и недостатки различных источников контента;

- как определить оптимальный объем выпусков рассылки специально для Вашей аудитории подписчиков;

- как определить оптимальную частоту выпуска рассылки специально для Вашей аудитории подписчиков;

- каким образом нужно эффективно управлять собственными подписными листами для получения нужного эффекта и постоянного его увеличения;

- как правильно использовать в собственном бизнесе автореспондеры (почтовые автоответчики) - подробно, во всех деталях, а не "галопом по Европам" как показывают большинство имеющихся обучающих материалов, в том числе и коммерческих;

- недостатки почтовых автоответчиков перед другими инструментами e-mail-маркетинга. Принято считать, что автореспондеры обладают только положительными чертами. Незнание отрицательных черт приводит к тому, что бизнесмен попадает в распространенные ловушки и губит собственные прибыли на корню;

- как правильно форматировать рассылаемые письма, определяя, что нужно именно Вашим подписчикам. Общеизвестные рассказы о форматировании писем представляют собой лишь общие рекомендации, которые далеко не всегда и далеко не всем подходят. Нужно уметь определять те типы и способы форматирования, которые нужны только Вашим подписчикам;

- как правильно составить письмо, несущее в себе коммерческое предложение Вашим подписчикам. Большинство предпринимателей не в состоянии обеспечить хороший отклик на рекламу, потому что не умеют формировать коммерческие предложения для подписчиков;

- способы, благодаря которым можно очень быстро нарастить собственную базу подписчиков и обеспечить просто сумасшедшую и очень продолжительную динамику роста. Этих способов более десяти, а сколько знаете Вы?

- как разработать, проводить и оценивать результаты собственных e-mail-маркетинговых кампаний. Это "святая святых" зарубежного e-mail-маркетинга,

секреты маркетологов, о которых Вам никто никогда не расскажет. Мне рассказали об этом за \$ 293, которые мне пришлось потратить на обучение на Западе. Теперь я расскажу об этом Вам!

Что вошло в курс.

Бизнес-тренинг состоит из 33 уроков. В каждом уроке:

- пояснительная записка. Объяснение целей и задач урока, краткая характеристика материалов;
- лекция по рассматриваемому в уроке вопросу;
- несколько полезных советов по рассмотренной теме;
- список рекомендуемой литературы по вопросу - статьи и книги, не вошедшие в материалы тренинга, но достаточно ценные. Собирать их самостоятельно Вы будете очень долго;
- краткое подведение итогов урока. Основные выводы из изученного на данном уроке материала;
- домашнее задание. Практические мероприятия по внедрению в собственный бизнес.

Бонусы.

- Электронная книга Терри Дина "10 простых и легких способов моментального повышения прибыльности любого коммерческого сайта"
- Специальный отчет Джимми Д. Брауна "Как в течение 72 часов продать на 300% больше, чем за целый месяц"

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса: [Узнать подробности \(перейти на страницу курса\)](#)

** Карточка курса:** * Название: Интенсивный Бизнес-Тренинг По Гаранти
Цена: 15 \$
Способы оплаты: Яндекс.Деньги, WebMoney, RBK money.
Способы доставки: Скачиваемая версия.

*-данные карточки курса могут не соответствовать текущим данным о курсе, подробную информацию смотрите на сайте курса

** Другие курсы автора(ов), издателя:** Ссылки на страницы автора(ов),
издателя: Берестнев Павел

```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })
```