

(adsbygoogle = window.adsbygoogle || []).push({});



Для кого этот курс. Этот курс для вас если у вас, есть свой онлайн бизнес и вы хотите увеличить получаемую от его ведения прибыль. Или если вы только собираетесь этим бизнесом заняться. Если вы новичок в онлайн бизнесе. то у вас очень мало времени. И так много необходимо изучить! А время уходит, и вернуть его невозможно. И чем дольше вы изучаете то, что вам посчастливилось найти, тем больше отдаляется от вас ваш успех. И это не каприз и не прихоть, а диктат неизбежных суровых жизненных условий! Чтобы вырваться из этого порочного круга, необходимо предоставить вам возможность усвоить огромное количество отборной, качественной и исключительно практически-полезной информации... в течение нескольких часов! И при этом сделать так, чтобы вам не нужно было ничего читать!

Что за курс.

Каждый подписчик бесплатной рассылки "Е-commerce-статья недели", заинтересованный в решении для себя описанной выше проблемы, прислал автору волнующий и самый злободневный для себя сугубо практический вопрос, записанный в аудиофайл живым голосом! На каждый вопрос Павел Берестнев дал развернутый ответ собственным голосом, записав свои ответы также в аудиофайлы. Полученная в итоге компиляции вопросов и ответов запись составила 06 часов 12 минут 08 секунд общего времени, за которое удалось охватить огромную массу сугубо практических вопросов домашнего онлайн бизнес! Что вошло в курс. В курс вошли развернутые ответы с подробными комментариями на следующие вопросы подписчиков:

- **Вопрос 1.** Каким минимальным объемом знаний должен обладать новичок для создания работающего бизнеса в INTERNET? Перечислите, пожалуйста, по пунктам. И

еще. В какой последовательности лучше изучать весь имеющийся объем такой разноплановой информации?

- **Вопрос 2.** Скажите, Павел, не кажется ли Вам, что в последнее время эффективность рекламы в почтовых рассылках заметно снижается?

- **Вопрос 3.** Скажите, Павел, как можно защитить себя от стопроцентного манибека? Имеется в виду, что клиент, приобретая цифровой товар, может попросту соврать, заявив, что он недоволен, и на этом основании потребовать возврата денег, а товар оставить себе.

- **Вопрос 4.** Скажите, Павел, какой момент Вы считаете наиболее приемлемым для установки форума на собственном коммерческом сайте?

- **Вопрос 5.** Павел, спасибо Вам за исключительно полезный и содержательный материал курсов! Скажите, как Вы планируете отслеживать результаты своей работы? Вы будете поддерживать связь с Вашими учениками? Вы только надеетесь на появление новых авторов качественных электронных книг, сайтов и рассылок, или уже есть хорошие примеры?

- **Вопрос 6.** Павел, мне кажется, прямое использование западных методик в RuNETe не совсем оправдано. Каждая из них требует модификации, учитывающей психологию российских пользователей. Хотелось бы узнать Ваше мнение по этому вопросу.

- **Вопрос 7.** Павел, какую, по Вашему мнению, роль играют интерфейс и оформление платежной системы, то есть, зависит ли количество пользователей платежной системы от хорошего дизайна? И есть ли разница в предпочтениях между пользователями RuNETa и Запада в выборе дизайна платежной системы?

- **Вопрос 8.** Павел, что правильнее в смысле маркетинговой политики - предлагать в рекламном тексте сайта электронную книгу, описывающую мои продукты здорового питания или предлагать именно продукты, а описание книги вынести на отдельный двухстраничный сайт как самостоятельный продукт?

- **Вопрос 9.** Скажите, Павел, какие виды INTERNET-бизнеса, на Ваш взгляд, будут самыми популярными в RuNETe в ближайшие пять лет?

- **Вопрос 10.** Здравствуйтесь, Павел! Я являлся слушателем Вашего первого тренинга "Построй свой бизнес за три месяца!!!", но только сейчас приступаю к разработке своего проекта. У меня, собственно, не вопрос, а слова благодарности, которую я хотел выразить за Ваш труд, за Ваше желание помочь новичкам разобраться в области электронной коммерции, за Ваши тренинги, статьи, которые размещены на Вашем сайте. Обращаясь ко всем тем, кого интересуют данные вопросы: записывайтесь на тренинги Павла, почаще посещайте его сайты, изучайте материалы, там расположенные! Тогда Вам станет все более доходчиво и понятно, так как это - очень замечательные материалы! Еще раз большое спасибо! Всего доброго!

- **Вопрос 11.** Павел, вопрос такой: как определить стоимость рекламного блока для рассылки? Например, у меня есть раскрученная рассылка, я веду ее давно, установила достаточно доверительные отношения с подписчиками. Мне поступает предложение разместить рекламный блок в моей рассылке. Какова стандартная цена размещения подобной рекламы, и какие показатели стоит при этом учитывать?

- **Вопрос 12.** Скажите, Павел, используете ли Вы в своей практике методы НЛП, например, при составлении рекламы? Если да, то насколько это повышает эффективность?

- **Вопрос 13.** Какую программу лучше всего использовать для оформления рассылки

в HTML? Годится ли то, что предлагает Азамат Ушанов для оформления мини-сайта, при подготовке рассылки? Стоит ли приобретать какой-либо из пакетов программ, которые сейчас активно предлагаются, или лучше выбрать одну, но толковую программу?

- **Вопрос 14.** Вопрос о службах рассылок. Прошла информация о том, что некоторый "Y" отказывается от услуг службы SmartResponder и рекомендует использовать программы самостоятельных рассылок. Появилась реклама "Почтового дятла" Вадима Ласто. Затем господин "X" всем обстоятельно разъяснил, что любая попытка производства рассылки самостоятельно приведет к тому, что корреспонденция будет уничтожаться как СПАМ. Вопрос к Вам, Павел: как Вы относитесь к этому спору? Что выгоднее в плане долгосрочной деятельности?

- **Вопрос 15.** Можно ли предусмотреть такое ведение своего клиента, чтобы фиксировались все его заказы, произведенные покупки, полученные подарки? Я практически всегда сталкиваюсь с тем, что в письмах ко мне обращаются по имени (это приятно!), но постоянно предлагают рекламу того, что я уже имею. Таким образом, эффект присутствия живого человека уничтожается. Было бы здорово, если бы использовалась такая программа, которая бы отслеживала действия клиента. Допустим, я купила книгу, и чтобы в следующих выпусках рассылки автомат вставлял бы не рекламу этой книги, а письмо-благодарность за проявленный интерес. Возможно, такая программа есть, а если нет - это созревшая проблема пользователей. Программисты, ах! Что Вы думаете по этому поводу, Павел?

- **Вопрос 16.** Можно ли разместить вначале свой мини-сайт, используя доменное имя второго уровня, а затем постепенно, по страничке достраивать сайт как нормальный? Должен ли мини-сайт иметь отдельное имя или может размещаться как страничка от основного? Надо ли сразу регистрировать несколько доменных имен?

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

&nbsp;&nbsp; Карточка курса:	* Название:	Е-commerce-статья недели
Автор(ы):	Берестнев Павел	
Формат курса:	Аудио-семинар	
Цена:	25 \$	
Способы оплаты:	Яндекс.Деньги, WebMoney, Оплата через системы денежных переводов.	
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

Рекламный блок: `(adsbygoogle = window.adsbygoogle || []).push({});`