

ZARABIAJ JEDNYM OGŁOSZENIEM

UWAGA!

Pierwszy poradnik dotyczący
wykorzystania ogłoszeń internetowych...

<http://tegonieuczawskole.pl/poradniki>

Kilka Słów Wstępu	3
Nieco Historii	7
Błyskawiczne Wyniki	8
Źródło Ruchu I Emaili	8
Budowanie Marki	9
Wykonawca Usługi Publikowania	9
Promowanie Ofert	11
Gmail Z Autoodpowiedzią	12
Dobór Słów W Adresie Email	12
Czego Nie Używać W Emailu	13
Ogólne Zasady Dotyczące Tytułów	14
Przykłady Skutecznych Tytułów	15
Zasady Tworzenia Tytułów	16
Najskuteczniejszy Tytuł	17
Podstawy Dotyczące Ogłoszeń	18
Przykłady Skutecznych Ogłoszeń	18
Najskuteczniejsze Ogłoszenie	19
Ogłoszeniowy Humor	20
Foto Do Ogłoszenia	21
Częstotliwość Publikowania	22
Cofnijmy Się Nieco W Czasie	23
Ustawienie Skrzynki Pocztovej	24
Zawartość Autoodpowiedzi	26
Profesjonalna Autoodpowiedź	27
Elementy Autoodpowiedzi	28
Najskuteczniejsza Autoodpowiedź	29
Podkręcanie Autoodpowiedzi	31
Zgoda Na Przesłanie Oferty	33
Trzy Części Mózgu Człowieka	33
Zlecenie Publikowania Ogłoszeń	35
Zlecenie Publikowania Na Allegro	35
Portale Z Wyszukiwarki Google	35
Grupy Na Facebooku	36
Promocja Ogłoszeń	36
Promowanie Ogłoszenia Na Facebooku	37
Schematy Wykorzystania Ogłoszeń	38
To Już Koniec	39

KILKA SŁÓW WSTĘPU

Publikujesz ogłoszenia internetowe? Jeżeli nie, to koniecznie musisz wiedzieć, że inni już zarabiają, a Ty nie...

Wpisując w wyszukiwarkę Google frazę: darmowe ogłoszenia - wyświetla się ponad 4 miliony wyników. Te dane świadczą o potencjale ogłoszeń! Chcesz zarabiać, sprzedajesz produkt lub usługę, werbujesz do MLM, a może promujesz program partnerski lub budujesz listę mailingową? Ten poradnik jest właśnie dla Ciebie.

Wiem, że Twój czas jest bardzo cenny i podobnie jak Ty lubię konkrety, dlatego napiszę teraz jak moja propozycja wygląda od strony praktycznej. To czego dowiesz się daje możliwość osiągnięcia satysfakcjonujących dochodów przy względnie minimalnym zaangażowaniu bez jakichkolwiek nadzwyczajnych środków i umiejętności.

Poznasz rozwiązania, których nie zna Twoja konkurencja i zwiększysz swój potencjał marketingowy, dzięki któremu możesz osiągnąć niezależność. To sprawdzona wiedza, której nie uczą w szkole! Zobacz krok po kroku jak samodzielnie zorganizować źródło dochodu zarabiające 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu.

Dokładnie pamiętam moment, w którym zabrałem się do rozpracowania tego tematu... Bez większego zastanawiania się napisałem kilkuzdaniowe ogłoszenie i umieściłem je na kilkunastu portalach ogłoszeniowych. To była totalna klapa! Zero odzewu. Rzuciłem ten temat na kilka dni w ką i zacząłem wertować topowe ogłoszenia. Napisałem, ale już tym razem

kilka zestawów ogłoszeń oraz odpowiedzi i ku mojemu zaskoczeniu - zaczęło się. Nie było to jeszcze to, czego oczekiwałem, ale pozwoliło mi dostrzec pierwsze efekty w najprostszym schemacie...

Wnikliwie zbadałem strukturę krótkich komunikatów i na podstawie analizy opracowałem model wyjątkowo skutecznego ogłoszenia internetowego oraz odpowiedzi, której trudno się oprzeć.

Zrobiłem z ogłoszeń mechanizmem promocji nie tylko MLM, ale również poradników, które zawierały linki z programów partnerskich, a jak doskonale wiesz od 1 do 3 osób na każde 100 przejawia skłonność do błyskawicznego zakupu. Kolejne 7% jest skłonnych wejść w interakcję w nieco późniejszej perspektywie. Masowe działanie zrobiło więc swoje i pozwoliło mi osiągnąć efekt finalny, który przerósł moje oczekiwania.

Dzisiaj wiem jakie popełniłem wtedy błędy i jakie błędy popełnia większość osób publikujących ogłoszenia! Oto niektóre z nich... Zniechęcenie brakiem efektów - nie ma nic gorszego, gdy nikt nie odpowiada na ogłoszenie. Następny, to brak wiedzy z zakresu budowania marki w kilku zdaniach, a przecież niechętnie kupujemy od obcych. Zły tytuł ogłoszenia, powoduje, że nikt nie czyta ogłoszenia, więc nie dochodzi do kolejnego etapu. Źle skonstruowana odpowiedź, to brak możliwości dokonania tej najbardziej oczekiwanej akcji. Niewłaściwy schemat postępowania, a porażka jest gwarantowana - zero efektów i strata czasu.

Co zyskasz poznając tę praktyczną wiedzę?... Otrzymujesz instrukcję zarabiania od zaraz - żadnego ryzyka, gotowe rozwiązanie! To dopięta na ostatni guzik propozycja, tak by błyskawicznie wystartować i natychmiast

czerpać korzyści - gotowce, gotowce i jeszcze raz gotowce. Pamiętaj! Niby publikowanie ogłoszeń jest banalnie proste, ale uwierz mi - świat ogłoszeń rządzi się swoimi prawami.

A więc zaczynamy...

Po co publikować ogłoszenia? Krótka i na temat dla osób nieprzekonanych w temacie publikowania darmowych ogłoszeń internetowych - budowanie bazy potencjalnych kontaktów wśród osób zainteresowanych Twoją ofertą. Tanio, szybko i skutecznie!

Na czym zarabiać publikując ogłoszenia? Dwa przykłady już poznałeś! Współpraca w ramach MLM i promowanie linków do programów partnerskich, ale to nie wszystko - dochodzą usługi m. in. finansowe, fizyczne produkty, pozycjonowanie stron oraz zarabianie na publikowaniu ogłoszeń dla innych osób.

Na początek zasadnicze pytanie - jaki adres email wybrać? Adres email, to jak gra wstępna - od niego wszystko się zaczyna. Buduje Twoją markę, a skrzynka pocztowa z autoodpowiedzią jest bezpłatnym pracownikiem działu obsługi klienta wykonującym w Twoim imieniu czarną robotę 24/7.

Przygotowałem również dla Ciebie gotowe szablony tytułów ogłoszeń, tak byś mógł je szybko wdrożyć. Oszczędzi Ci to sporo czasu i nerwów na mozolne testowanie, które ja przerobiłem.

Następnie porozmawiamy o tym - jak napisać skuteczne ogłoszenie? Musisz wiedzieć, że bez tego elementu nikt do Ciebie nie napisze, a jeżeli

nie napisze, to nie będzie okazji do zarabiania pieniędzy. To kluczowy element tej układanki - skłonić czytelnika do napisania tak ważnego zdania: „Proszę przesłać mi więcej informacji na ten temat...”. Przygotowałem kilka wzorów plus najskuteczniejszy schemat ogłoszenia - bezcenne...

Tytuł ogłoszenia, treść ogłoszenia i odpowiedź łącznie tworzą ofertę. Czytelnik zachęcony tytułem, otwiera ogłoszenie, czyta je i odpowiada, a autoodpowiedź przesyła mu propozycję wraz z linkiem. Koniecznie musisz poznać wiedzę dotyczącą pisania odpowiedzi, by nie tracić już nigdy więcej potencjalnych klientów...

Podnoszenie skuteczności odpowiedzi - poznasz jeden prosty trik, a liczba wejść na Twój link docelowy wzrośnie o 100%. Uśmiejesz się jak go poznasz, a może nawet znasz go, ale nie stosujesz. Nic straconego - jeszcze nie jest za późno!

Gdzie publikować ogłoszenia, skąd wziąć portale ogłoszeniowe, komu zlecić publikowanie ogłoszeń i na co uważać by nie zaliczyć wtopy. Ponadto otrzymasz konkretne wskazówki, dzięki którym błyskawicznie wystartujesz.

Portale ogłoszeniowe, to jedna bajka, a promowanie ogłoszeń - druga. Nie musisz korzystać z tej części poradnika, ale jeżeli planujesz efektywnie działać na bazie ogłoszeń warto posiadać tę wiedzę. Jest to generalnie część bonusowa...

Na koniec podsumowanie - zestawienie w pigułce, czyli jakie schematy oparte na bazie ogłoszeń sprawdzają się. Najprostszy już poznałeś! Ogłoszenie - autoodpowiedź - oferta, ale są też bardziej rozbudowane. Dzięki ogłoszeniom można również budować listę mailingową, generować wejścia na bloga itp.

Podsumowując!

Jeżeli jesteś osobą w 100% przekonaną, że chcesz uzyskać dostęp do pełnego zakresu wiedzy podnosząc swoje umiejętności na dużo wyższy poziom - wyprzedzając konkurencję - usiądź wygodnie i zapoznaj się z treścią tego poradnika. Jedyne co pozostanie Ci wtedy do zrobienia, to zastosować tę wiedzę w praktyce i osiągnąć sukces na poziomie jaki zaplanujesz...

NIECO HISTORII

Kilka lat temu ogłoszenia zapychały drukowane gazety - dzisiaj królują internetowe serwisy ogłoszeniowe. Ogłoszenia gazetowe zawierały adres skrytki pocztowej, sieciowe - adres email. Po wysłaniu koperty zwrotnej ze znaczkiem otrzymywaliśmy ksero poradnika - dzisiaj link lub pdf.

Zastanawiasz się teraz, czy wykorzystując ogłoszenia można zbudować biznes, sprzedać dowolną ofertę i rozpocząć współpracę z kilkusetosobową grupą?...

Tak na marginesie! Oferta nie ma tutaj znaczenia - zasady procesu ogłoszeniowego zawsze są dokładnie takie same, dlatego będziemy

używać słowa OFERTA, pod którym kryje się produkt fizyczny, cyfrowy, usługa, mlm, program partnerski itd.

Jak doskonale wiesz sprzedaż czegokolwiek odbywa się za pomocą oferty. Musi więc być tytuł (tytuł ogłoszenia) zwracający uwagę czytelnika, krótkie wprowadzenie zachęcające do przeczytania Twojej propozycji (ogłoszenie) i meritum (treść autoodpowiedzi - tekst kierowany do osoby zainteresowanej ogłoszeniem).

BŁYSKAWICZNE WYNIKI

Ogłoszenia to szybki start w marketingu internetowym, ponieważ pierwsze rezultaty widać już w ciągu kilku dni. Dla porównania - efekty z SEO są dostrzegalne po kilku tygodniach, a raczej miesiącach. Płatne reklamy, to nakłady finansowe idące w setki, a najczęściej tysiące złotych - występuje więc element ryzyka inwestycyjnego. Tutaj możesz prześlizgnąć się bez strony www, bez pozycjonowania, bez bazy mailingowej i bez renomy popartej nazwiskiem.

ŹRÓDŁO RUCHU I EMAILI

Ogłoszenia pośrednio lub bezpośrednio mogą prowadzić do strony przechwytyjącej adres email. Bezpośrednio, gdy zawierają link, a pośrednio gdy taki link jest przesłany w odpowiedzi na ogłoszenie.

W przypadku wklejenia linka w treści ogłoszenia jest to dodatkowe źródło ruchu skierowane do określonego przez Ciebie miejsca. Ten ruch jest

niewymuszony, a więc to unikalne wejścia osób zainteresowanych określonym tematem i dlatego są one bardzo wartościowe.

BUDOWANIE MARKI

Kolejnym aspektem publikowania ogłoszeń jest możliwość zaistnienia w sieci i prezentowania znajomości tematu, przełamanie bariery nieśmiałości w kontaktach bezpośrednich, a w efekcie budowanie relacji biznesowych.

Ogłoszenia to świetny poligon doświadczalny dla osób, które startują w sprzedaży online z dwóch prostych powodów - nic Cię to nie kosztuje na starcie i masz moje doświadczenie, które pomoże Ci przejść ten proces od A do Z.

WYKONAWCA USŁUGI PUBLIKOWANIA

Jeżeli chodzi o zarabianie w ramach ogłoszeń zaczniemy od podstawowego zagadnienia, czyli osiągania dochodów z ich publikowania na zlecenie - stajesz się wykonawcą usługi.

Wpisując na allegro: dodawanie ogłoszeń - wyświetlisz kilka propozycji... Zanim zaczniesz zarabiać na zleceniach warto jednak przetestować cały proces samodzielnie. Poznasz portale i ich specyfikę, określisz czas jaki zajmuje Ci przeprowadzenie takiej akcji, a co najważniejsze, gdy ktoś napisze do Ciebie będziesz potrafił odpowiedzieć oraz wycenić swoją pracę.

Gdzie reklamować taki biznes? Oczywiście ogłoszenia, allegro, facebook grupy ogłoszeniowe, instagram, youtube i blog, który buduje Twoją pozycję ekspercką. Brak zaufania w reklamie, czytaj marketingu jest dużym problem. Prawdopodobnie nie wszyscy zdają sobie sprawę, jak wielu klientów nie wierzy w to co czyta. Nie wystarczy po prostu powiedzieć, że to co oferujesz jest fantastyczne. To nie działa w ten sposób...

Jednym z największych wyzwań, które trzeba pokonać, by stworzyć więcej okazji do sprzedaży jest właśnie budowanie zaufania do swojej osoby i tego co robisz. Potencjalny kupujący wierzy, w to co inni mówią o Tobie! Jeżeli miałbym powiedzieć, że jestem najlepszy w tym co robię, to trudno będzie Ci w to uwierzyć, ale jeżeli 10 osób przyszłoby do Ciebie mówiąc: „Czy znasz tego faceta? On jest genialny!”. Zrobi to oczywiście na Tobie pozytywne wrażenie...

Zleceniodawca dostarcza Ci tytuł i treść ogłoszenia, zdjęcie reklamowe, dane kontaktowe (imię, nazwisko, miasto, telefon), a Twoim zadaniem jest zamieszczenie tych danych na portalach ogłoszeniowych.

Jest jeszcze jedna istotna kwestia. Ponieważ większość tego typu serwisów wymaga potwierdzenia ogłoszenia przez kliknięcie w link aktywacyjny przesłany na wskazany adres email - ustął, czy otrzymujesz hasło do wcześniej założonej skrzynki i potwierdzasz, czy zleceniodawca sam potwierdza...

PROMOWANIE OFERT

Musisz odpowiedzieć sobie na pytanie: czy budujesz bazę kontaktów (listę mailingową) - zysk z opóźnionym zapłonem, czy prowadzisz akcję pod każdy temat odrębnie bez angażowania się w pozyskiwanie emaili.

Co ponadto? Promowanie mlm, czyli wszelkie tematy związane z biznesami abonamentowymi oraz usługami finansowymi (pożyczki) i poradniki, szczególnie bezpłatne, które zawierają link do strony docelowej (marketing edukacyjny).

Często wiele osób zastanawia się jaki jest cel stworzenia darmowego ebooka (poradnika). Inwestuję czas w zgromadzenie wiedzy, napisanie i promowanie poradnika - to jakoś nie bardzo na pierwszy rzut oka ma sens...

Otóż minibooki, to nic innego jak połączenie treści edukacyjnych z treściami reklamowymi zawierające się na 5 do 10 stronach (maksymalnie 20). Jednym słowem jest to ukryta sprzedaż pod przykrywką edukacji.

Na początek wybierz produkt, usługę, biznes, którego koszt nie przekracza maks. 100 zł - Twoja gaża w tym przypadku powinna wynosić do 40%. Staraj się nie dotykać tematów, gdzie płacą poniżej 20% prowizji...

Musisz mieć świadomość fundamentalnej prawdy o ebiznesie. Sukces osiąga się łącząc tutaj trzy elementy: wiedzę, pasję oraz odbiorców Twojej oferty. Nie zarobisz ani grosza jeżeli którykolwiek z tych elementów będzie

wymuszony na siłę. Ja dostarczam wiedzę, Ty decydujesz co promujesz, a osoba czytająca Twoje ogłoszenie wyklada pieniądze. Sprzedać można dosłownie wszystko!...

GMAIL Z AUTOODPOWIEDZIĄ

Jeżeli wybrałeś już kategorię tematyczną możesz przystąpić do utworzenia adresu email. Proponuję proste, intuicyjne i posiadające wszystko co jest potrzebne rozwiązanie w ramach potężnego monopolu Google - skrzynka pocztowa Gmail.

Od razu uprzedzam Cię, iż konto, które założysz dla określonego projektu (kategorii) nie powinno być wykorzystywane do innych celów. Dlaczego? Ponieważ włączając opcję autoodpowiedzi (o tym w dalszej części poradnika) będziesz kierować przekaz do określonej grupy odbiorców.

DOBÓR SŁÓW W ADRESIE EMAIL

Jeżeli zawierasz w adresie email słowa, np. zdrowystylzycia@... - automatycznie sugerujesz, że prezentujesz wartość jaką jest zdrowy styl życia i oferujesz coś co jest z nim związane, a nie sznurek do snopowiązałki...

Wybór odpowiedniego adresu email podnosi Twoją rangę, buduje zaufanie i stawia Cię w pozycji eksperta. Czy musisz być ekspertem? Nie musisz! Ale musisz kreować się na eksperta.

Biznes ogłoszeniowy w najprostszej wersji, to tytuł, 3 zdania ogłoszenia z adresem email i zdjęciem plus skrzynka pocztowa z autoodpowiedzią kierującą na stronę docelową lub stronę przechwytyjącą adres email. XXI wiek, to świat linków. Za linkiem kryje się oferta, a za ofertą pieniądze...

Wyobraź sobie reakcję odbiorców - czytelników ogłoszenia, w którym zawierasz adres email: laki-fx.000@... i promujesz, np. zarabianie na depozycie złota, a do tego w 3 zdaniach robisz 5 błędów...

Zamieszczenie ogłoszenia, to poświęcony czas lub pieniądze, które wydasz na opłacenie zlecenia publikowania ogłoszeń (o delegowaniu zadań później), a byle jak zrobiona robota już od samego początku jest stratą czasu i pieniędzy.

Ponieważ sporo ciekawych adresów jest już zajętych na Gmail, szczególnie jedno i dwuwyrzowych, będziesz musiał popracować nad trójwyrzowymi adresami. Pamiętaj, by to co umieścisz przed „@” miało sens i wskazywało na określoną wartość.

CZEGO NIE UŻYWAĆ W EMAILU

Czy używać imienia i nazwiska? W ebiznesie, to Ty jesteś marką. Firmy powstają i padają, produkty osiągają wzrost i spadek sprzedaży, a Twoja marka trwa nieprzerwanie.

Moja odpowiedź brzmi - nie używałbym imienia i nazwiska, chociaż zdanie wyżej napisałem zupełnie coś innego! Jak się przekonasz za chwilę nie ma to sensu.

Jeżeli będziesz z czasem zarabiać na kilku adresach email w różnych kategoriach - dlatego w adresie email używaj idei, emocji, problemu, rozwiązania, np...

jakpodrywackobiety@...

skuteczneodchudzanie@...

zarabianieprzezinternet@...

Czy używać nazwy produktu lub firmy w adresie email? Nie!

Po pierwsze sporo firm nie życzy sobie używania nazwy produktu lub firmy w tworzonych przez partnerów adresach email, po drugie, jeżeli zawrzesz w nazwie, np. skuteczneodchudzanie@..., możesz promować różne oferty: suplementy, kursy, poradniki - wszystko w ramach jednego emaila.

Dziwnie brzmi sprzedajablek@... gdy promujesz banany... Ale email smaczneowoce@... daje już możliwość promowania jabłek i bananów.

OGÓLNE ZASADY DOTYCZĄCE TYTUŁÓW

Tytuły, to tajna broń w reklamie! Od nich zależy ile osób zauważy Twój przekaz. Tytuł ma tylko jeden cel! Działać jak znak STOP. W dzisiejszym gąszczu ofert masz niewiele powyżej sekundy, by przyciągnąć uwagę odbiorcy, a średnio pięć razy więcej osób czyta tytuły niż ofertę.

Zanim przejdziemy do właściwej treści ogłoszeń zaprezentuję Ci przykładowe tytuły, które możesz wykorzystać w zakresie: praca, współpraca, zarabianie...

Prezentowanie konkretnych kwot jest najsilniejszym magnesem przyciągającym uwagę. Nic tak wymownie nie przekonuje do podjęcia najbardziej oczekiwanej akcji jak pokazanie konkretnego wyniku finansowego.

Tytuł tworzy pierwsze wrażenie, którego zadaniem jest zachęcenie do przeczytania oferty jak największą rzeszę odbiorców. Stąd powinien on zawierać wyraźnie wskazaną korzyść główną, dla której warto zapoznać się z Twoją propozycją.

PRZYKŁADY SKUTECZNYCH TYTUŁÓW

Poznaj SEKRET Zarabiania 3.957,00 zł
NAJPROSTSZY Sposób Zarabiania 3.957,00 zł
Jak Zarabiać 3.957,00 zł? SPRAWDŹ Teraz!
ZARABIAJ 3.957,00 zł Bez Wychodzenia Z Domu
NOWOŚĆ! Zarabiaj Miesięcznie 3.957,00 zł

To były przykłady kwot, ale w podobny sposób można wykorzystać dni i wszelkie inne liczby, np. jak szybko schudnąć 10 kg, jak sprzedać 10 poradników dziennie itd. Uwaga! Prezentowane kwoty są wyłącznie przykładami. Pamiętaj, by nie przesadzać i pisać o realnych wynikach. Oto inne przykłady (wystarczy zaadoptować je do swoich potrzeb)...

10 sposobów na zarabianie 3.957,00 zł miesięcznie
10 trików gwarantujących 3.957,00 zł miesięcznie

3.957,00 zł do wzięcia od zaraz
357 osób zarabia tą metodą 3.957,00 zł miesięcznie
zarabiaj 3.957,00 miesięcznie od jutra
ile chcesz zarabiać? 3.957,00 zł miesięcznie?
inwestujesz 37 zł i wszystkie kobiety są twoje
jak zacząć od zera i zarabiać 3.957,00 zł miesięcznie
jak zarabiać 3.957,00 zł i sprawić by tak zawsze było
jak zarabiać 100 zł do śniadania i 200 zł do obiadu
jak zarabiać 3.957,00 zł miesięcznie zaczynając od zera
jak zarobić 3.957,00 zł na absurdalnym pomysłe
jedna technika i 3.957,00 zł masz w kieszeni
masz w sobie tyle odwagi by zarabiać 3.957,00 zł
odbierz gwarantowane 3.957,00 zł
ostatnia deska ratunku dla twojego portfela! 3.957,00 zł
poświęć godzinę a nauczę cię zarabiać 3.957,00 zł
potrzebujesz pieniędzy? 1000 zł, 2000 zł, 3000 zł
propozycja warta 3.957,00 zł która zmieni twoje życie
w 2 godziny poznasz sekret zarabiania 3.957,00 zł
zainwestowałem 50 zł i stać mnie na wymarzone auto
zarabiaj 3.957,00 zł i podbij serca wszystkich kobiet

ZASADY TWORZENIA TYTUŁÓW

Używaj słów: sekret, hit, nowość. Słowa te kapitalnie zwracają uwagę czytelników i choć może wydawać Ci się to tandetne - świetnie działają.

Kobieto, mężczyzno, czyli zaciekawienie konkretnej grupy odbiorców...

Pytanie z użyciem najbardziej perswazyjnego słowa - „jak”.

Jeżeli masz tytuł, który dosłownie krzyczy, to jesteś w połowie drogi do przeprowadzenia skutecznej kampanii reklamowej, która zacznie przynosić zyski.

Tytuły są zaprzeczeniem zasad gramatyki, a dobre tytuły są złamaniem wszelkich zasad. Nigdy nie pisz całego tytułu wielkimi literami, co najwyżej jedno, najważniejsze słowo, a każdy wyraz rozpoczynaj z dużej litery. Nie używaj przecinków i kropek (wyjątek: w kwotach) - wyłącznie znaki zapytania i wykrzykniki.

Unikaj pisania okrągłych kwot typu 5000 zł! Lepiej działa, np. 3.957,00 zł z wykorzystaniem kropki i przecinka. Pamiętaj, że... Czytelnik nie daje wiary w kwoty rzędu, np. 10 000 zł i nie interesuje go 1 000 zł.

NAJSKUTECZNIEJSZY TYTUŁ

Teraz na tapetę weźmiemy najskuteczniejszy tytuł, szczególnie w przypadku pisania wiadomości email - nikt nie wymyślił nic lepszego!

Ważna Wiadomość Dla Osób Zarabiających Online

Z definicji słowa email wynika, że otrzymasz elektroniczną wiadomość. O ile więc podnosi rangę otrzymanie ważnej wiadomości?... Ten tytuł testowałem wielokrotnie, testowali go specje od marketingu i pomimo swojej prostoty okazał się magicznym kluczem otwierającym portfele.

Kończąc temat tytułów powiem Ci dlaczego podałem tyle przykładów... Są tego dwa powody! Portale (w większości) zabraniają publikowania codziennie tych samych ogłoszeń i nie ma również sensu wklejanie ciągle tego samego ogłoszenia (tytułu i treści), ponieważ błyskawicznie znudzisz się wszystkim czytelnikom.

Rynek ogłoszeniowy ma swoje trendy, a jak wyglądałby ogłoszeniowy biznes, gdyby wszyscy publikowali jedno ogłoszenie? To nie ma sensu! Kreatywność ponad wszystko...

PODSTAWY DOTYCZĄCE OGŁOSZEŃ

Krótkie ogłoszenia, to takie, które zawierają do 300 znaków, czyli treść ogłoszenia z adresem email. Długie ogłoszenia, to te powyżej 300 znaków - zawierają ofertę, adres email i w określonych przypadkach link.

Większość serwisów ogłoszeniowych nie daje jednak możliwości utworzenia tzw. linka klikanego. Niektóre umożliwiają wklejenie linka do strony w odrębnym oknie i wtedy pomijamy zamieszczanie linków w treści ogłoszenia.

Email to podstawa! Podkreślam. Email to podstawa...

Wszystko zależy po pierwsze od możliwości jakie oferuje serwis ogłoszeniowy i od Ciebie - jaką strategię marketingową planujesz.

PRZYKŁADY SKUTECZNYCH OGŁOSZEŃ

Pozbądź się problemu jakim jest brak gotówki! Moje rozwiązanie ma to do siebie, że tutaj każdy dociera do celu. Ta fascynująca propozycja gwarantuje stałe miesięczne dochody - dlatego nie zwlekaj, napisz! Email: ...@...

Nie ważne czy masz: 18, 30 czy 60 lat. Nie ma również znaczenia ile zarabiasz: 0, 1000, czy 5000 zł miesięcznie.

Nie ważne czy jesteś: emerytem, studentem, osobą rozpoczynającą życie zawodowe lub poszukującą dodatkowego źródła dochodu, ponieważ tutaj zarabiasz pieniądze. Sprawdź szczegóły! To zajmie Ci dosłownie chwilę. Email: ...@...

Mam dla Ciebie propozycję...

Po pierwsze, to bezkonkurencyjne rozwiązanie - wyjątkowe i jedyne w swoim rodzaju!

Po drugie - niezależność finansowa, a to dlatego, że w tym projekcie nie ma znaczenia wiek, płeć, wykształcenie, staż pracy, czy miejsce zamieszkania.

Teraz zadam Ci jedno krótkie pytanie...

Czy wiesz jak zarabiać 3.957,00 zł miesięcznie?

Napisz do mnie, a otrzymasz niezbędne informacje, które wyjaśnią Ci co zrobić, by ta propozycja była Twoim głównym źródłem utrzymania.

Email: ...@...

NAJSKUTECZNIEJSZE OGŁOSZENIE

Poznałeś najskuteczniejszy tytuł, przyszedł więc czas na coś bardzo wyjątkowego - poznaj sekret tworzenia genialnych ogłoszeń. To jest warte wszystkie pieniądze! Spójrz na poniższy schemat...

Koniec z...

X to innowacyjne rozwiązanie, które...

Oszczędzisz wiele czasu i pieniędzy oraz...

Wystarczy zastosować X, a Twoje...

Już dzisiaj dołącz do osób, które...

Sprawdź teraz! Email: ...@...

Jak wygląda to w praktyce...

Koniec z nadliczbowymi kilogramami, wałeczkami tłuszczu i fałdami! X to innowacyjne rozwiązanie, które ujędrnia

skórę i jednocześnie odchudza. Oszczędzisz wiele czasu i pieniędzy oraz osiągniesz, to o czym marzą wszystkie kobiety - wyjątkową sylwetkę. Wystarczy zastosować X, a Twoje ciało będzie wulkanem namiętności. Już dzisiaj dołącz do osób, które są użytkownikami X i zrealizowały swoje marzenia. Sprawdź teraz! Email: ...@...

A oto inny przykład...

Koniec z brakiem pieniędzy! X to innowacyjne rozwiązanie, które gwarantuje sukces każdemu, bez względu na wiek, płeć i wykształcenie. Oszczędzisz wiele czasu i osiągniesz, to o czym wszyscy marzą - niezależność finansową. Wystarczy, że rozpoczniesz ze mną współpracę. Już dzisiaj dołącz do osób, które zrealizowały swoje marzenia. Sprawdź teraz! Email: ...@...

Najpierw ujawniasz problem (np. brak pieniędzy), później rozwiązanie (X to rozwiązanie), następnie korzyści (oszczędność czasu i pieniędzy) i ponownie rozwiązanie (współpraca). Ostatni element, to społeczny dowód słuszności (dołącz do osób) plus ponownie rozwiązanie (adres email).

PROBLEM – ROZWIĄZANIE

KORZYŚĆ – ROZWIĄZANIE

DOWÓD – ROZWIĄZANIE

OGŁOSZENIOWY HUMOR

Takie ogłoszenia również zdarzają się...

Słońce, piasek, woda... Zatrudnię do pracy przy betoniarce...

Dam dobrze płatną pracę papierkową na budowie - trzepanie worków po cemencie...

Zamienię 36-cio letnią żonę na dwie po 18...

Jesteś brzydka i gruba? Przyjdź - jest ciemno i jestem pijany...

FOTO DO OGŁOSZENIA

Moim ulubionym serwisem z bezpłatnymi zdjęciami jest pixabay - gigantyczna baza na każdą okazję...

Jeżeli zdecydujesz się na użycie zdjęć osób, wykorzystuj brunetki w żakiecie lub mężczyzn w garniturze - podobnie jak w przypadku wyboru słów do skonfigurowania adresu email, odpowiednio wybrane zdjęcie buduje prestiż.

Suplementy i inne tego typu oferty lubią korzystać z fotografii atrakcyjnych kobiet i lekarek, a pożyczki z banknotów. Tu zasada jest prosta - jeżeli chcesz sprzedać ciastka nie będziesz używać młotka, ponieważ jedno z drugim nie ma nic wspólnego (chyba, że rozwalisz młotkiem ciastko).

Inna opcja, która również jest bardzo skuteczna, to samodzielnie przygotowana grafika tekstowa np. w programie power point. Poniżej dwa przykłady...

ANIA lat 24 studentka

ZARABIA miesięcznie 1.660,50

P Y T A N I E

Jak?

Jakiej kwoty potrzebujesz?

P O Ż Y C Z K I

SPRAWDŹ

1.000 zł 2.000 zł 5.000 zł 10.000 zł

CZĘSTOTLIWOŚĆ PUBLIKOWANIA

Trzeba powiedzieć sobie szczerze, że akcję (dotyczącą jednej oferty) warto powtarzać cyklicznie w tygodniowych odstępach, np. po 50 ogłoszeń (możesz publikować 200 - jeszcze lepiej) w poniedziałki, wykorzystując różne zestawy ogłoszeń. Najlepsze godziny na publikowanie ogłoszeń, to przedział od 8.00 do 10.00.

COFNIJMY SIĘ NIECO W CZASIE

Aby zaspokoić Twoją ciekawość dotyczącą autoodpowiedzi, o której napisałem wcześniej zabiorę Cię w podróż...

Nie ma internetu, przenosisz się kilkaset lat wstecz - jesteś handlowcem. Podchodzi do Ciebie osoba zainteresowana Twoim towarem. Co robisz? Mówisz jej: „Przyjdź jutro!”, czy podejmujesz temat i dobijasz targu?

Ktoś czyta ogłoszenie, a jego zmysły budują zainteresowanie. Pożądanie i poziom zaangażowania wzrasta, a Ty odpowiadasz na emaila po kilku godzinach lub jeszcze gorzej - po kilku dniach... To zwyczajne zmarnowanie okazji. Jest akcja - musi być reakcja. Natychmiastowa!

I to robi autoodpowiedź - przeprowadza odbiorcę z ogłoszenia do oferty, po której nastąpi rejestracja, zakup lub odrzucenie propozycji... Chodzi o zautomatyzowanie biznesu, na ile jest to możliwe.

Część emaili od osób, które napiszą do Ciebie wyląduje w Twoim spamie, a niektóre serwisy ogłoszeniowe dają możliwość kontaktu wyłącznie przez formularz kontaktowy.

Te dwie okoliczności powodują, że raz dziennie warto zerknąć do spamu oraz folderu odebrane i odpowiedzieć osobom, które nie otrzymały odpowiedzi w ramach autoodpowiedzi.

USTAWIENIE SKRZYNKI POCZTOWEJ

Kliknij w prawym górnym rogu w zakładkę: ustawienia, następnie - wiadomość o nieobecności włączona. W pole tytuł wklej symbol - ▶. Oprócz tego symbolu wpisz tytuł z ogłoszenia. Porównaj poniższe tytuły... Który bardziej rzuca się w oczy?

Zarabiaj 3.957,00 zł Bez Wychodzenia Z Domu

▶ Zarabiaj 3.957,00 zł Bez Wychodzenia Z Domu

Są osoby, które twierdzą, że detale nie mają znaczenia. Wszystko ma znaczenie! Każdy element tego procesu musi przykuwać uwagę czytelnika, nawet tak drobny szczegół, który zobaczy przed otwarciem emaila.

Na koniec - zapisz zmiany...

Ustawienia

The screenshot shows the Gmail settings interface. At the top right, there is a gear icon for settings. A red box labeled "KLIKNIJ" points to this gear icon. Below the gear icon, a dropdown menu is open, showing options for the interface layout: "Wygodny (na większych ekranach)", "Zwarty" (checked), and "Kompaktowy". A red arrow points from the "Zwarty" option to the "Ustawienia" (Settings) option in the dropdown menu. Another red box labeled "KLIKNIJ" points to the "Ustawienia" option. The main settings page is visible in the background, showing sections like "Ogólne", "Etykiety", "Odebrane", "Konta i importowanie", "Filtry", "Przekazywanie i POP/IMAP", "Czat", "Wycinki", and "Lab". The "Język" section shows "Gmail - język wyświetlania" set to "Polski". The "Numery telefonów" section shows "Domyślny kod kraju" set to "Polska". The "Maksymalny rozmiar strony" section shows "Pokaż 100 wątków na stronie" and "Pokaż następującą liczbę kontaktów na stronie" set to "250".

Ustawienia



Ogólne **Etykiety** Odebrane Konta i importowanie Filtry Przekazywanie i POP/IMAP **KLIKNIJ** Historium Offline Motywy

Wiadomość o nieobecności:
 (Wysyła automatyczną odpowiedź na wiadomości przychodzące. Jeśli jakaś osoba prześle Ci kilka wiadomości, automatyczna odpowiedź będzie wysyłana nie częściej niż raz na cztery dni.)
[Dowiedz się więcej](#)

Wiadomość o nieobecności wyłączona
 Wiadomość o nieobecności włączona

Pierwszy dzień: 1 stycznia 2013 **KLIKNIJ**

Temat: ▶ Tytuł Ogłoszenia **WPISZ TEMAT**

Wiadomość: Koniec: (opcjonalnie)

Bezszyf... | ↕T | **B** *I* U **A** | ↻ | ☰ | ☰ | ☰ | ☰ | ☰ | ☰

« Zwykły tekst

Wklej Tekst Autoodpowiedzi **WKLEJ AUTOODPOWIEDŹ**

Wyślij odpowiedź tylko do osób z mojej listy kontaktów

Kodowanie wiadomości wychodzących:
[Dowiedz się więcej](#)

Używaj domyślnego kodowania znaków dla wiadomości wychodzących
 Użyj kodowania Unicode (UTF-8) dla wiadomości wychodzących

KLIKNIJ

Zapisz zmiany

Uruchamiając autoodpowiedź w ramach skrzynki pocztowej zatrudniasz pracownika, który od tej chwili będzie pracował w Twoim imieniu w dziale obsługi klienta - bezpłatnie, 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

Każdy kto napisze do Ciebie emaila natychmiast otrzyma zwrótną informację w ciągu kilku sekund i błyskawicznie będzie mógł przejść do kolejnego etapu. Czasami po opublikowaniu kilkudziesięciu ogłoszeń potrafi przyjść nawet kilkaset emaili. Otwierasz je, kopiujesz odpowiedź, wklejasz odpowiedź i klikasz wyślij... Czyste wariactwo! Autoodpowiedź robi to za Ciebie w większości przypadków (poza dwoma, które wcześniej opisałem - spam i formularz).

Startujemy więc dalej - czas przygotować treść autoodpowiedzi.

ZAWARTOŚĆ AUTOODPOWIEDZI

Jedynym zadaniem ogłoszenia jest zachęcenie czytelnika, by napisał emaila - i to jest właśnie wstępna selekcja. Nieco psychologii... Osoba zainteresowana musi wykonać czynność napisania emaila, co wzbudza w niej większe zaangażowanie w określony proces.

Jeżeli nie masz bloga (strony) musisz w autoodpowiedzi wytworzyć pożądanie, czyli stworzyć problem i zaproponować jego rozwiązanie. To powoduje, że treść będzie dłuższa i przeniesie odbiorcę bezpośrednio na link docelowy (partnerski, sprzedażowy, rejestracyjny itd.).

Jeżeli masz bloga (stronę), to autoodpowiedź stawia problem, a rozwiązanie pojawia się po kliknięciu w link, czyli po drugiej stronie lokalizujesz tekst, prezentację, film i link docelowy (partnerski, sprzedażowy, rejestracyjny itd.). Tytuł, ogłoszenie i autoodpowiedź łącznie tworzą OFERTĘ...

Generalnie autoodpowiedź musi zawierać 5 elementów.

- 1) Powitanie
- 2) Podziękowanie
- 3) Informację (problem/rozwiązanie)
- 4) Plan działania
- 5) Pożegnanie

PROFESJONALNA AUTOODPOWIEDŹ

Witaj!

Dziękuję za zainteresowanie moim ogłoszeniem...

Wiem, że Twój czas jest bardzo cenny i podobnie jak Ty lubię konkrety, dlatego napiszę teraz jak moja propozycja wygląda od strony praktycznej.

- 1) Pracujesz w domu, ponieważ wykorzystujesz elementy marketingu internetowego.**
- 2) Dopasowujesz godziny pracy do swoich obowiązków, zarabiasz pieniądze i masz możliwość rozwoju osobistego.**
- 3) Prowadzisz biznes, który gwarantuje niezależność finansową.**

Zanim odpowiesz sobie na pytanie, czy ta oferta jest właśnie dla Ciebie, napiszę jakie argumenty przekonały mnie do podjęcia współpracy.

Poszukując dodatkowego źródła dochodu rozpocząłem współpracę z firmą, którą gorąco polecam. Zacząłem wtedy budować własny biznes oparty na zarabianiu z wykorzystaniem internetu. To była świetna decyzja - teraz pracuję, zarabiam i mam czas dla siebie...

Czy jesteś osobą zainteresowaną takim rozwiązaniem?

W ramach tego projektu otrzymasz ode mnie wszystko to, co jest niezbędne do zarabiania.

Oto plan działania: Zapoznaj się z przygotowanym przeze mnie schematem czytając poradnik, który pobierzesz klikając w poniższy link

<http://...>

a następnie zrealizuj krok po kroku wszelkie wskazówki i osiągnij sukces.

Do usłyszenia, Imię Nazwisko

--

PS. Poznaj Nietypową Metodę Zarabiania
<http://...>

--

Treść niniejszego emaila nie jest informacją handlową, a jedynie zapytaniem o zgodę na przesłanie jej drogą elektroniczną zgodnie z art. 10 ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 r. nr 144, poz. 1204 z późn. zm.) oraz zaleceniami UOKiK o dopuszczalności przesłania na adres email pytania o zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji handlowej. Klikając w zamieszczony link wyrażasz zgodę na otrzymanie informacji handlowej.

ELEMENTY AUTOODPOWIEDZI

Zdradzę Ci teraz trzeci najskuteczniejszy element tej układanki - omówię poszczególne fragmenty bardzo skutecznej odpowiedzi, a na koniec stworzymy z tego tekst. Pewne elementy będą zaczerpnięte z poprzedniego przykładu, a generalnie będzie to jego rozbudowana wersja.

AKAPIT 1. Na starcie informujemy odbiorcę, że jesteśmy tu i teraz, czyli osadzenie przekazu w czasie rzeczywistym.

AKAPIT 2. Likwidowanie uprzedzeń poprzez przywołanie doświadczeń - budowanie zaufania i prestiżu oferty nie może odbyć się bez nawiązania do wcześniejszych projektów.

AKAPIT 3. Potwierdzenie obaw. Jesteśmy rozczarowani i mamy złe doświadczenia, ponieważ nie zawsze wszystko przebiega tak jakbyśmy sobie tego życzyli.

AKAPIT 4. Likwidowanie uprzedzeń poprzez wizję efektów. Oczekiwanie określonych rezultatów po zastosowaniu proponowanego rozwiązania.

AKAPIT 5. Sugestia - zrobimy to tak. Kolejno, krok po kroku.

AKAPIT 6. Likwidowanie uprzedzeń poprzez element gwarancyjny. Gwarancja satysfakcji, gwarancja zadowolenia i jeszcze raz gwarancja...

AKAPIT 7. Potwierdzenie oczywistej oczywistości. Spełnienie wszystkich elementów zgodnie z ustalonym schematem, to najprostsza droga do sukcesu.

Nie musisz wykorzystywać wszystkich siedmiu elementów jednocześnie - to są wstawki, które powinny tworzyć sensowną całość.

NAJSKUTECZNIEJSZA AUTOODPOWIEDŹ

Witaj!

Dziękuję za zainteresowanie moim ogłoszeniem.

Pewnie masz wrażenie, że będę przekonywał Cię do swoich pomysłów, ale teraz kiedy czytasz te słowa zastanawiam się, czy potrafisz wyobrazić sobie, co ciekawego mam do zaoferowania...

Świetnie, że zdecydowałeś się wzbogacić swoją wiedzę o nowe doświadczenia i dlatego z oczywistych powodów zainteresowanie tą propozycją. Znasz już moje poprzednie projekty, więc wiesz doskonale, że oferuję, to co najbardziej wartościowe.

Otrzymałem ostatnio emaila od jednej z osób, która miała problemy ze startem w ebiznesie i pomimo sporych nakładów jakie poniosła, nie może sobie z tym poradzić...

Co się okazało? Zastosowanie kilku moich rozwiązań spowodowało, że sukces pojawił się natychmiast w zasięgu ręki.

Pamiętaj! Nawet samo przeczytanie tego emaila może przybliżyć Cię do realizacji Twoich marzeń. Nie lekceważ takich prostych czynności i sprawdź to, a przekonasz się, że to genialny sposób. Jeżeli chcesz, możesz od razu przejść do działania i sięgnąć po swój klucz do sukcesu.

Oto schemat działania.

- 1) Wejdź na stronę <http://...>**
- 2) Obejrzyj krótką prezentację przygotowaną dla Ciebie.**
- 3) Zastosuj krok po kroku zawarte tam wskazówki.**

Wiem, że nie jest łatwo zaufać, ale z pełną odpowiedzialnością gwarantuję praktyczne rozwiązania, a dostrzegając korzyści płynące ze współpracy ze mną uświadomisz sobie wszystkie aspekty mojej propozycji.

Mam świadomość, że otrzymujesz wiele ofert, w których każdy próbuje przekonać Cię do swoich racji, ale jeżeli przeczytasz, to o czym piszę poznasz prawdziwe rozwiązanie i zrealizujesz swoje marzenia.

Do usłyszenia, Imię Nazwisko

--

**PS. Poznaj Nietypową Metodę Zarabiania
<http://...>**

--

Treść niniejszego emaila nie jest informacją handlową, a jedynie zapytaniem o zgodę na przesłanie jej drogą elektroniczną zgodnie z art. 10 ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 r. nr 144, poz. 1204 z późn. zm.) oraz zaleceniami UOKiK o dopuszczalności przesłania na adres email pytania o zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji handlowej. Klikając w zamieszczony link wyrażasz zgodę na otrzymanie informacji handlowej.

Ten wzór możesz dowolnie przerabiać pod swoje potrzeby, najważniejsze by zachować jego konstrukcję...

Powitanie

Podziękowanie

Problem/rozwiązanie

Potwierdzenie rzeczywistości

Likwidowanie uprzedzeń

Potwierdzenie rzeczywistości

Likwidowanie uprzedzeń

Sugestia (oferta)

Likwidowanie uprzedzeń

Potwierdzenie rzeczywistości

Pożegnanie

PODKRĘCANIE SKUTECZNOŚCI AUTOODPOWIEDZI

Jak pewnie zauważyłeś element odpowiedzi zwany pożegnaniem zawiera: Imię i Nazwisko (bez komentarza), wzmacniacz ciekawości (o tym za chwilę) i formułę prawną (o tym za chwilę).

Oto trik, który podniesie Twoje możliwości na wyższy poziom pozwalając Ci skutecznie inspirować czytelników do korzystania z Twoich ofert...

W dzisiejszym natłoku informacji - treści, grafiki itp. ma miejsce efekt skanowania tekstu. Polega to na wybiórczym czytaniu niektórych fragmentów, a często tymi właśnie fragmentami są PS - działające jak swoiste wyzwalacze ciekawości.

Zerknij na poniższy przykład...

Do usłyszenia, Imię Nazwisko

--

**PS. Czy Już To Masz? HIT Tego Roku!
SPRAWDŹ! <http://...>**

Zauważyłeś podstęp? Piszesz standardowego emaila, po czym kończysz w tajemniczy sposób - bez szczegółów. To jest ten sam link, który wystąpił w treści emaila. Ludzka psychika tak jest skonstruowana, że podąża za sekretnymi półsłówkami...

Drugi przykład.

Do usłyszenia, Imię Nazwisko

--

**PS. Odbierz Ten Fascynujący Poradnik I Zacznij Zarabiać!
KLIKNIJ! <http://...>**

Tym razem wkraczasz w obszar działania zasady wzajemności. Przekazujesz coś czytelnikowi (poradnik) - wzrasta więc szansa, że stanie się on bardziej podatny na Twoje sugestie...

ZGODA NA PRZESŁANIE OFERTY

Nie jestem ekspertem w zakresie doradztwa prawnego, ale... Pamiętaj, by w treści odpowiedzi (autoodpowiedzi), na koniec zawsze wklejać dopisek (mniejszą czcionką) czyniący zadość wszelkim normom prawnym. Co prawda piszą do Ciebie osoby zainteresowane i nie zachodzi tu element jakiegokolwiek spamowania, ale jak by nie było wysyłasz ofertę handlową, a na tę czynność trzeba mieć zgodę odbiorcy. Oto przykładowy wzór...

--

Treść niniejszego emaila nie jest informacją handlową, a jedynie zapytaniem o zgodę na przesłanie jej drogą elektroniczną zgodnie z art. 10 ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 r. nr 144, poz. 1204 z późn. zm.) oraz zaleceniami UOKiK o dopuszczalności przesłania na adres email pytania o zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji handlowej. Klikając w zamieszczony link wyrażasz zgodę na otrzymanie informacji handlowej.

TRZY CZĘŚCI MÓZGU CZŁOWIEKA

Musisz wiedzieć, że w głowie osób czytających Twoje ogłoszenia siedzą trzy potwory, a każdy z nich ma specyficzny sposób działania. Dla Ciebie jest to o tyle istotne, że gdy pokonasz je, masz szansę przejść ze startu, poprzez decyzję do działania. To tak jak z pokonywaniem smoków

strzegących wieży zamkowej, w której jest uwięziona księżniczka. Gdy do niej dotrzesz - masz królestwo i namiętny seks...

Myśliciel... Część mózgu odpowiadająca za świadome działanie. Tutaj kumuluje się logika i przetwarzanie danych. Wydawałoby się, że to nasz sprzymierzeniec - błąd. Chłodna kalkulacja i problemy z motywacją, to jego cechy plus nadmierna tendencja do stawiania szybkiego oporu (stąd w tytułach kwoty łamiące opory). To pierwszy odbiorca Twoich komunikatów, który mówi nie...

Ssak... Ta część mózgu daje nam poczucie przynależności do grupy i kreuje myślenie stadne - społeczny dowód słuszności (dołącz do osób sukcesu, zrealizuj marzenia tak jak inne osoby).

Gad... Kontroluje automatyczne funkcje (czynności życiowe) i działa podświadomie. Automatycznie pyta: „Czy to jest bezpieczne?”. Jest zdolny do podejmowania decyzji będąc decydentem i autorytetem - przejście od realiów do fantazji, czyli perswazyjna sieczka. Jak widzisz Twoim zadaniem jest odwołanie się do emocji, które uzasadnią podjęta decyzję na poziomie logicznym.

Na tym etapie wiesz już jak stworzyć tytuł, ogłoszenie i odpowiedź - Twój hipnotyczny klucz sprzedażowy. Zaprezentowałem Ci najskuteczniejsze gotowce, przetestowane w praktyce, które wywołują zainteresowanie, zaangażowanie i pożądanie. Sprawdź je koniecznie w swoim biznesie...

ZLECENIE PUBLIKOWANIA OGŁOSZEŃ

Jeżeli nie masz czasu na publikowanie ogłoszeń, a chcesz wypromować swoją ofertę, czy też stronę lub profil na Facebooku i Instagramie przez ogłoszenia, to polecam Ci poszukanie wykonawcy pod takie zlecenie. Wpisz w Google: dodawanie ogłoszeń. Zobaczysz jak perfekcyjnie niektórzy zorganizowali ten biznes i jakie mają ceny za określone pakiety.

ZLECENIE PUBLIKOWANIA Z ALLEGRO

Druga możliwość, to zlecenie wykonania usługi publikowania z allegro, choć powiem szczerze, że można się tu naciąć... Jednym słowem, gdy znajdziesz wykonawcę godnego zaufania, to sukces masz w kieszeni! Sprawdź dwa podstawowe elementy. Komentarze - jeżeli ma negatywne, to nie rozpoczynaj współpracy z tą osobą. Po drugie napisz do niej email z prośbą o doprecyzowanie pewnych kwestii. Brak odpowiedzi lub niezadowolająca dyskwalifikuje taką osobę.

PORTALE Z WYSZUKIWARKI GOOGLE

Wpisz w wyszukiwarce Google: darmowe ogłoszenia. Portale, które zostaną wyświetlone są dobrymi miejscami do publikowania ogłoszeń. Te z pierwszych wyników wyszukiwania i reklamowane są szczególnie interesujące, ponieważ świadczy to o zaangażowaniu administratora w budowanie pozycji rynkowej portalu i perspektywę dalszego rozwoju. Najbardziej rozpoznawalne obecnie portale ogłoszeniowe to: olx, gumtree i sprzedajemy.

GRUPY NA FACEBOOKU

Grupy na Facebooku, to również świetne miejsce publikowania ogłoszeń. Zasady tworzenia treści ogłoszeń są tutaj dokładnie takie same jak w przypadku portali ogłoszeniowych. Po pierwsze musisz wyszukać grupy tematycznie związane z Twoją ofertą, zostać ich członkiem, a następnie publikować swoje komunikaty. Błędem jaki popełnia większość osób jest pisanie kilku zdań z linkiem do oferty docelowej, czyli działanie na zimno, często traktowane jako spam.

PROMOCJA OGŁOSZEŃ

Nie będę Cię do tego namawiał, bo efekty są różne... Jeżeli systematycznie będziesz publikować ogłoszenia - to nie ma to dla Ciebie większego znaczenia. Ogłoszenie promowane wewnątrz serwisu za opłatą utrzymuje się dłużej w czołówce, a skuteczność tego działania trzeba przetestować pod określoną ofertę.

Jedno mogę Ci podpowiedzieć, jeżeli inwestujesz pieniądze w reklamę - powinno skutkować to zapisem na listę mailingową. Taka inwestycja procentuje, ponieważ budujesz bazę kontaktów - bazę potencjalnych klientów. Płacenie za reklamę bez budowania listy mailingowej, to pieniądze wyrzucone w błoto.

PROMOWANIE OGŁOSZENIA NA FACEBOOKU

Obecnie największy potencjał marketingowy, który można wykorzystać do promowania ogłoszeń ma Facebook. Są oczywiście dziesiątki innych portali społecznościowych, ale pojawia się zasadnicze pytanie, ile czasu możesz poświęcić na ich obsługę? Albo inaczej - ile czasu stracić...

Najlepszą godziną na społecznościowy biznes jest przedział od 20.00 do 22.00, w dniach od poniedziałku do czwartku. Piątek, sobota, to dni o podniesionym poziomie luzu, czyli mniejszej skłonności do dokonania jakiegokolwiek zakupu i akcji biznesowych. Natomiast w niedzielę wyłącz komputer i odpocznij - świeże powietrze poza domem działa jak lekarstwo.

Często pada pytanie: ile postów dziennie na swojej tablicy jest granicą dobrego smaku? Odpowiedź jest krótka - minimum 2 (maksymalnie 4). Spamowanie na dłuższą metę nie ma sensu...

Promowanie ogłoszeń ma jeszcze inny aspekt. Jeżeli robisz, to systematycznie prezentujesz zaangażowanie w określony temat oraz wprowadzasz element urozmaicenia. Wklejanie na swojej tablicy codziennie tego samego wpisu wyrabia o Tobie nieciekawą opinię, a w tym przypadku częściowo maskujesz link docelowy.

Na portalach ogłoszeniowych często zamieszczone są przyciski do udostępniania ogłoszeń w mediach społecznościowych. Proste kliknięcie i ogłoszenie pojawia się na Twojej tablicy, ale moja podpowiedź brzmi - nie korzystaj z nich! Skopiuj link do ogłoszenia i napisz dwa, trzy zdania

plus koniecznie dodaj zdjęcie. Jak wygląda, to w praktyce? Oto przykład wpisu na Facebooku (przykład dotyczy sprzedaży poduszek)...

Czy Ty również masz wrażenie, że nie możesz wyspać się i brakuje Ci energii do działania? Sprawdź teraz jak jedna mała zmiana odmieni Twoje życie. [http://...](#)

W miejsce [http://...](#) wklej link do ogłoszenia i dodaj zdjęcie czegoś co kojarzy się ze snem, spaniem itp., np. atrakcyjna kobieta w łożkowym bałaganie...

SCHEMATY WYKORZYSTANIA OGŁOSZEŃ

Ogłoszenie - autoodpowiedź - oferta. Jest to wersja podstawowa, polecana na start! Bezpośrednie promowanie oferty, czyli ogłoszenie plus skrzynka pocztowa z autoodpowiedzią zawierającą link docelowy. W tym przypadku wybierasz: produkt, usługę, program - uruchamiasz autoodpowiedź w skrzynce pocztowej i publikujesz ogłoszenia.

Promocja linków do wpisów na blogu, czyli ogłoszenie plus skrzynka pocztowa z autoodpowiedzią zawierającą krótką informację, że szczegóły zostały opisane w artykule na blogu, do którego prowadzi link. Wybierasz kilka ofert i recenzujesz je prowadząc tematycznego bloga (to może być: strona www, Facebook lub Instagram), uruchamiasz autoodpowiedź w skrzynce pocztowej i publikujesz ogłoszenia.

Kolejna opcja, to napisanie poradnika (promującego produkt, usługę, program), następnie publikujesz ogłoszenia, a w odpowiedzi przesyłasz

link do pobrania poradnika. W poradniku zamieszczasz linki do ofert promowanych przez Ciebie.

Ogłoszenie plus skrzynka pocztowa z autoodpowiedzią zawierającą link do strony przechwytyjącej adres email. W tym przypadku wybierasz oferty tworząc grupę tematyczną oraz prowadzisz blog. Tworzysz autoodpowiedź w skrzynce pocztowej i publikujesz ogłoszenia. W ramach autorespondera ustawiasz kolejkę kierującą do artykułów na blogu (to może być: strona www, Facebook lub Instagram), gdzie zamieszczasz recenzje.

TO JUŻ KONIEC

Dotarłeś właśnie do końca poradnika poznając świat ogłoszeń od kuchni i zdobywając wiedzę w zakresie, który pomoże Ci zrealizować Twoje plany bez względu na konkurencję i przeszkody, które będziesz miał do pokonania...

Przestrzegaj zasad, które poznałeś i sam ustanawiaj nowe, a wszelkie Twoje działania związane z publikowaniem ogłoszeń zawsze będą zakończone sukcesem. Twoje efekty będą z pewnością nietypowe!

Tajemnica tkwi w tym, by nie przejść obok tego obojętnie wmawiając sobie, że to fajna opowieść i kiedyś tego spróbuję. Problem jest w tym, że kiedyś najczęściej nigdy nie nadchodzi, a droga przez kiedyś prowadzi donikąd...

Życzę Ci wielu sukcesów osobistych i zawodowych...

Ten materiał ma pomóc Ci osiągnąć sukces, ale musisz mieć świadomość, że pomimo, iż prezentowane są tutaj praktyczne rozwiązania, to nie są one jednakowo skuteczne dla wszystkich. Wszelkie porady należy szczegółowo przeanalizować, porównać z własnym przypadkiem i dopiero wprowadzić w życie. Podjęcie jakichkolwiek działań na podstawie informacji z niniejszego omówienia jest Twoją odpowiedzialnością. Tego ebooka nie możesz odsprzedawać osobom trzecim, ale możesz bezpłatnie rozpowszechniać w niezmienionej formie...