

# О ЧЕМ ПИСАТЬ В СОБСТВЕННОЙ РАССЫЛКЕ, ЕСЛИ Я НЕ СПЕЦИАЛИСТ?

Электронная книга предназначена только для бесплатного распространения.

Вы не имеете право продавать её, прилагать к платным товарам или извлекать с её помощью доход любым иным способом, кроме участия в Партнёрской программе. Вы не имеете права изменять книгу, распространять любые её фрагменты или нарушать авторские права любым иным способом.

Вы можете свободно распространять книгу на сайтах, в рассылках, на торрентах, в социальных сетях или иными способами, не изменяя её содержания, то есть «как есть».

Один из наиболее частых вопросов новичков. Я и сам задавался им, когда только начинал. Особенно проблематичным кажется вопрос, когда вы не специалист в той теме, партнерскую программу которой вы собираетесь продвигать.

И здесь есть несколько принципов, руководствуясь которыми, **вы легко сможете создать** свой собственный бесплатный мини-курс, электронный отчет и любой другой вид бесплатности, отдаваемой посетителю за подписку.

**Вот эти принципы.**

**1.** Старайтесь подобрать партнерскую программу таким образом, чтобы она была **максимально близка вашим собственным интересам**. Не важно, являетесь ли вы экспертом в данной теме или еще нет. Важно то, что вы будете готовы вникнуть в суть, и вам будет интересно с этим работать на протяжении **длительного времени**.

Ну, представьте, ЧТО вы можете рассказать о бодибилдинге, если вы даже зарядку по утрам не делаете и не собираетесь. Конечно, общее представление каждый имеет обо всем, но этого недостаточно. Необходим ваш личный интерес к теме, как минимум. Это значительно упростит создание мини-курса, если вы еще не спец.

**2.** В выбранной вами теме, найдите одну-две задачи, проблемы, которые вы хотели бы решить сами или уже решили или решаете прямо сейчас. Важно понимать, что все люди в интернете **ищут решение своих проблем**. Это может быть и совсем узкая задача, например, настроить какой-то конкретный плагин на блоге, и более глобальная, как, например, избавиться от долгов и кредитов.

В нашем случае, идеальным вариантом будут именно **узкие задачи/проблемы**. Т.к., в случае предложения своим подписчикам качественного их решения, ваша значимость и доверие значительно вырастут. А значит, шансы на продажу партнерского продукта будут также увеличиваться.

**3.** Найдя 1-2-3 узкие задачи/проблемы, разрешите их самостоятельно или (в идеале) с помощью продвигаемого курса (если вы его приобрели). Либо, если вы уже имеете положительный результат в решении этих вопросов, смело начинайте оформлять свой опыт в мини-курс/книгу/отчет

**ВАЖНО!** Никогда не пишите то, чего сами не делали, не знаете, не добились, не решили, не получили результат! Даже если вы сможете все красочно и понятно описать, на каком-то интуитивном уровне люди будут испытывать к вам недоверие. Вам это надо?

**4.** Далее определите формат будущего материала. Это может быть:

- серия видео-уроков
- серия текстово-графических уроков
- серия аудио-кастов
- электронная книга
- электронный отчет (от книги отличается объемом информации, как правило, в отчете публикуется от 3 до 5 страниц в среднем, т.е. это такой краткий вариант книги)
- смешанный тип, т.е. материалы в разных форматах

**Какой выбрать формат?** Такой, чтобы было удобно и понятно читателю в каждом конкретном случае. Но, есть один нюанс. Я лично стараюсь придерживаться смешанного типа рассылки. Ведь, как известно, кто-то лучше воспринимает информацию на слух, кто-то – визуально, кому-то нужны наглядные схемы и т.д.

Поэтому, я считаю, нужно выдавать материал в разных форматах. Таким образом, можно «зацепить» большее число лояльных подписчиков.

**5.** Составьте план вашего будущего мини-курса. Поверьте, с планом вы справитесь намного легче, чем будете создавать все «как попало», на ходу, вразноброс. Хотя, в некоторых случаях я обхожусь и без него, как, например, сейчас ;) Но здесь всего лишь короткий отчет, поэтому проще.

А когда дело касается полноценного курса с несколькими уроками/выпусками, тогда, конечно, без плана не обойтись.

**6.** Составив план, приступайте к реализации. Закончив, создайте 3D-обложку (это значительно увеличивает конверсию подписок) и приступайте к ваянию вашей подписной страницы.

**Сколько писем создавать в рассылке? Одно или несколько последовательных?**

Тоже частый вопрос. И здесь я придерживаюсь, что называется, «золотой середины».

**ФАКТ!** Установление плотного контакта и доверительных отношений продавца с покупателем (в нашем случае, автора рассылки и подписчика) происходит на пятое-седьмое касание. Т.е., выслав всего одно письмо с электронным отчетом, вы подвергаете себя риску быть очень быстро забытым.

Сегодня, с такой громадной информационной загруженностью, подписчики хватают материал отовсюду без разбора. И даже нет гарантии, что они прочитают ваш отчет или посмотрят видео, не говоря уж о том, что вообще могут забыть подтвердить подписку.

Поэтому вам необходимо **приучить подписчика вас читать**. Но не навязчиво, не рассылая ежедневно по несколько писем. А с паузами, через день-два, в зависимости от того, как вы строите свой курс.

Например, если вы делаете серию писем и каждое письмо - есть новый урок/подтема, то стоит сразу написать об этом подписчику в первом же письме. Мол, в течение следующих 7 дней вы будете получать то-то и то-то. Или, вы получите 7 уроков с периодичностью - через день. Ну, или что-то в таком духе.

Если у вас видеокурс и вы выдали все уроки сразу (на одной странице ссылки на все уроки), то следующее письмо запланируйте в сервисе рассылок с учетом того, что человек должен успеть посмотреть курс, освоить его. Например, через 2-3 дня. И последующую серию писем высылайте также, через каждые 2-3 дня, чтобы не надоедать подписчику.

Конечно, есть и другие стратегии, и каждый случай нужно рассматривать отдельно. Я описываю лишь базовые схемы, проверенные и работающие.

Таким образом, вы создаете либо курс, выдаете его сразу и дополняете серией писем (какие-то фишки, нераскрытое в курсе, что-то еще по теме). Либо создаете курс, который будет выдаваться дозированно, ежедневно или через день.

Что работает лучше? Без разницы. Если подписчику нравится ваш материал, ваша манера подачи информации, если он вовлечен в процесс, он будет вас читать в любом случае. Если нет, то, как говорится, «на нет и суда нет».

**И запомните! Всем понравиться невозможно!** Всегда будут последователи, поклонники, завистники, чмошники, обсиратели, халявшики, редиски, просто читатели и т.п. контингент. Ведь все люди разные. И это нормально!

Да, еще. Оставляйте свои контакты в письмах, чтобы подписчик смог связаться с вами. **Вы должны быть открыты к общению!**

Надеюсь, данный короткий отчет внес хоть какую-то ясность в вопрос создания собственной рассылки и бесплатного мини-курса для привлечения подписчиков. Буду очень рад этому!

Для ведения своих рассылок я использую сервис [Smartresponder.ru](http://Smartresponder.ru) И вам рекомендую!



Константин Волков

<http://vk.com/konstvolkov>

Мультимедийный бесплатный курс [«Простое создание эффективной подписной страницы. Максимальная конверсия»](#)

Путеводитель успешного интернет-партнера [«Партнерский Гид»](#)