Эту книгу хорошо дополняют:

Прибыльная контекстная реклама
Василий Смирнов

Маркетинг в социальных сетях
Дамир Халилов

E-mail маркетинг
Дмитрий Кот

Контент-маркетинг
Майкл Стелзнер

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Jim Cockrum

Free marketing

101 Low and No-Cost Ways to Grow Your Business, Online and Off

John Wiley & Sons, Inc.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Джим Кокрум

Интернет-маркетинг:

лучшие бесплатные инструменты

Перевод с английского Ларисы Плостак

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2013

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

УДК 65.012.4:004.738.5
ББК 65.291.3с51
К59

Издано с разрешения John Wiley & Sons International Rights Inc.
и Alexander Korzhenevski Agency. На русском языке публикуется впервые

Кокрум, Дж.
К59 Интернет-маркетинг: лучшие бесплатные инструменты / Джим Кокрум ; пер. с англ. Ларисы Плостак. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 382 с.

ISBN 978-5-91657-816-4

Наша эра неограниченного доступа к информации — лучшее время, чтобы начать свое дело. Тем более, что маркетинг теперь стал... бесплатным.

Каждый день в мире появляются прибыльные проекты, которые не требуют крупных вложений в рекламу. И каждый день рождаются интереснейшие идеи эффективного маркетинга. Чтобы запустить проект мечты, не обязательно читать эту книгу от корки до корки, можете позаимствовать самые сливки. Вам подойдут не все идеи, но скорее всего, подойдет большинство. Все они крайне экономичны, если не бесплатны, — и, главное, эффективны. Большинство стратегий касаются использования интернета как мощного средства маркетинга, однако есть и те, что не связаны с интернетом.

УДК 65.012.4:004.738.5
ББК 65.291.3с51

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.
Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

VEGAS LEX

© Jim Cockrum, 2011. All Rights Reserved. This translation published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-816-4

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Оглавление

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Предисловие 13

Пролог 17

Одиннадцать интереснейших идей этой книги 17

Введение. Маркетинг: теперь бесплатно! 23

Часть 1. Создайте себе репутацию — или бренд — бесплатно 29
Глава 1. Перезагрузка репутации в интернете 33
Глава 2. Простые и бесплатные способы защиты репутации 39
Глава 3. Как превратить отрицательные отзывы в бесплатный маркетинг 41
Глава 4. Создавайте привлекательный контент на основе своих профессиональных знаний 45
Глава 5. «Безумная» политика возмещения средств 49
Глава 6. Нелогичное поведение — отличное маркетинговое средство 51

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Часть 2. Простые и недорогие, необходимые сайты 61
Глава 7. Целевые и подписные страницы 65
Глава 8. Страница продаж заключает сделку от вашего имени 68
Глава 9. Сообщество расширит вашу аудиторию и повысит уровень лояльности 71
Глава 10. Блоги для клиентов 75

Часть 3. Правила успешного онлайн-маркетинга 79
Глава 11. Социальные сети и бесплатный маркетинг 81
Глава 12. Краткость — искусство маркетинга 82
Глава 13. Чудеса маркетинга: видео, фото и отзывы 83

Часть 4. Показать себя онлайн 87
Глава 14. Простая оптимизация поиска 89
Глава 15. Маркетинг по ключевым словам 93
Глава 16. Привлекайте внимание поисковых систем 95
Глава 17. Google Карты и Google Адреса 97
Глава 18. Введите Google Адрес, и вас найдут 99
Глава 19. Удачное название — удачный маркетинг 101
Глава 20. Немедленно исправьте неудачное название 103
Глава 21. Онлайн-видео как источник потенциальных клиентов 105
Глава 22. Как обмануть Google и обеспечить себе место в топе 107

Часть 5. Нарисуйте свой бизнес на салфетке 109
Глава 23. Ищете потенциальных клиентов? Нарисуйте «воронку»! 111
Глава 24. Хотите встретить идеальных клиентов — нарисуйте их 114

Часть 6. Посещайте те же сайты, что и ваши потенциальные клиенты 117
Глава 25. Ищите аудиторию через eBay 119
Глава 26. Ищите хорошие сайты для партнерского маркетинга 123

Часть 7. Творческое сотрудничество со СМИ 125
Глава 27. Держите наготове пресс-кит 127
Глава 28. Влияйте на тех, кто влияет 129
Глава 29. Маркетинг с помощью пресс-релизов 130

Часть 8. Смартфоны завоевывают мир 133
Глава 30. Не забывайте об SMS-маркетинге 136

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Глава 31. Побуждайте клиентов использовать телефоны 138
Глава 32. Маркетинговые возможности фото с мобильных телефонов 141

Часть 9. Маркетинг: вглубь, а не вширь 143
Глава 33. Быстро стать главным экспертом в мире 147
Глава 34. Ищите славы на форумах 149

Часть 10. Видео: больше не дополнение 153
Глава 35. Сделайте свои видео вирусными 155
Глава 36. 24 обязательных маркетинговых видео 157
Глава 37. Основные средства видеомаркетинга 159
Глава 38. Снимайте видео, даже если ваше лицо подходит только для радио 162

Часть 11. Постоянно предлагайте актуальный контент 165
Глава 39. Назовитесь автором и продавайте больше 167
Глава 40. Напишите книгу и добейтесь взлета продаж 171
Глава 41. Напишите электронную книгу за несколько дней и пожинайте плоды годами 175
Глава 42. Бюллетень как средство маркетинга 180
Глава 43. Сначала подумайте об отсутствии платы 184
Глава 44. Дайте своему маркетинговому контенту громкое название 188
Глава 45. Стратегия распространения контента 190

Часть 12. Маркетинг в социальных сетях 193
Глава 46. Facebook как средство маркетинга 195
Глава 47. Twitter как средство маркетинга 198
Глава 48. Создайте нечто вирусное 204
Глава 49. Другие социальные сети как средства маркетинга 206

Часть 13. Рассылки по электронной почте: автоматический маркетинг 207
Глава 50. Инструментарий и язык электронных рассылок 212
Глава 51. Мощь автоматического маркетинга: рассылки реальным и потенциальным клиентам 217
Глава 52. Автоматическое управление электронными рассылками . . . 221
Глава 53. Переведите расширение списков рассылки на автопилот . . . 224
Глава 54. Электронный бюллетень как источник дохода 230
Глава 55. Как быстро привлечь сотни или тысячи подписчиков 234

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Часть 14. Кто продвигает ваш бизнес? 237
Глава 56. Опрос как средство маркетинга 239
Глава 57. Давайте людям то, что они хотят 240
Глава 58. Помните, кто правит миром 242

Часть 15. Балованные клиенты становятся лояльнее 245
Глава 59. Ищите неординарные способы побаловать влиятельных клиентов 248
Глава 60. Богатеет тот, кто не дает забыть о себе 250
Глава 61. Решать проблемы вовремя — тоже маркетинг 252
Глава 62. Автоматизируйте рассылку открыток 254
Глава 63. Дайте клиентам возможность высказаться — это повышает их заинтересованность 255
Глава 64. Повышайте уровень лояльности и доверия при помощи клиентского сайта 257
Глава 65. Проведите конкурс и станьте популярнее 259

Часть 16. Успешное сотрудничество в маркетинге 261
Глава 66. Трехсторонняя выгода и мгновенный прорыв 263
Глава 67. Как увеличить потенциал совместных предприятий 267
Глава 68. Находите удачных партнеров для совместного маркетинга 268
Глава 69. Преодолейте барьер на пути к перспективному партнеру 270
Глава 70. Позвольте своим лучшим продавцам работать исключительно за проценты 272
Глава 71. Взаимное продвижение — это совместный маркетинг 275
Глава 72. Обмен статьями повышает вашу популярность у целевой аудитории 276
Глава 73. Интервью с экспертами: простой и эффективный контент для маркетинга 277
Глава 74. Оставляйте отзывы о первоклассных сервисах ради неожиданного вознаграждения 280

Часть 17. Создайте убедительную историю 281
Глава 75. Задокументируйте историю своего бизнеса 283
Глава 76. Создайте уникальное торговое предложение (УТП) на основе своей истории 286

Часть 18. На самом деле вы продаете себя 289
Глава 77. Юмор в маркетинге: не забудьте посмеяться над собой 292

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Глава 78. Открыто говорите о своей жизни и будьте искренними в маркетинге . . . 295
Глава 79. Как выделиться благодаря решающему фактору . . . 298
Глава 80. Помощь людям и маркетинг одновременно . . . 300
Глава 81. Задавать вопросы — отличная маркетинговая стратегия . . . 301
Глава 82. Участвуйте в полемике — это привлекает людей . . . 303
Глава 83. Станьте незаменимым . . . 305
Глава 84. Будьте доступны, иначе вас не заметят . . . 307
Глава 85. Откройте в себе увлеченную творческую личность . . . 309
Глава 86. Сила вашего мотива . . . 311
Глава 87. Привлекайте самых влиятельных . . . 313

Часть 19. Все любят покупать у экспертов — значит, станьте экспертом . . . 315
Глава 88. Эксперты создают видео — создавайте и вы . . . 318
Глава 89. Займитесь консультированием, станьте наставником . . . 320
Глава 90. Преподавание — это бесплатный маркетинг . . . 322
Глава 91. Создание аудио и подкастов . . . 324
Глава 92. Рычаги для развития вашего бренда . . . 328
Глава 93. Телесеминары — мгновенный профессиональный контент . . . 330
Глава 94. Вебинары как оптимальное средство связи с клиентами и презентаций . . . 334
Глава 95. Совершенствуйте успешные стратегии . . . 339
Глава 96. Применяйте аутсорсинг для решения маркетинговых задач . . . 341
Глава 97. Замените ROI на RLC при анализе своей маркетинговой деятельности . . . 344
Глава 98. Ведите маркетинговую атаку при помощи Оповещений Google . . . 348

Часть 20. Копилка идей . . . 351
Глава 99. Сотрудничать стало проще . . . 353
Глава 100. A/B-тестирование повышает эффективность маркетинга . . . 356
Глава 101. Отличная пища для ума . . . 358
Глава-бонус. Глава 102. Любовь к учебе — бесплатный навык маркетинга . . . 359

Благодарности . . . 363

Об авторе . . . 367

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Предисловие

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Несколько лет назад, будучи пастором в бедной общине Детройта, я предпринял один из самых рискованных шагов за всю свою жизнь — решил открыть собственное дело. Я захотел заняться прокатом надувных аттракционов, чтобы благодаря этому трудоустраивать и обучать неблагополучную молодежь, которую стремлюсь поддерживать с помощью церкви. Моя жена решила, что я сошел с ума.

Помнится, потратив около года на развитие новой компании, я позвонил Джиму и попросил его совета как профессионального маркетолога. До тех пор я испробовал только один маркетинговый прием — прямую рассылку; она обошлась мне в круглую сумму, а успеха почти не принесла.

За два часа телефонного разговора Джим научил меня некоторым приемам из тех, с которыми вам предстоит ознакомиться. Результаты не заставили себя ждать. Благодаря методикам Джима прибыль выросла на 200% за полтора месяца. Вскоре я получил возможность брать на работу молодых людей из интересующей меня социальной прослойки. Это было начало большого пути.

Убедившись, что благодаря советам Джима я достиг успеха, местные бизнесмены начали консультироваться со мной, как развивать свое дело и двигаться вперед. Среди них были владельцы фотоателье, медиабизнеса,

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

компании профессионального звукового и осветительного оборудования, магазина христианской литературы, хозяин типографии и другие бизнесмены. Результаты ошеломляли! Почти всегда после применения методов, описанных в этой книге, наблюдался значительный рост бизнеса. Приготовьтесь изучать поистине творческие и верные маркетинговые стратегии. Приготовьтесь достигать целей, которые ставите перед собой, своей семьей, бизнесом, компанией.

Да благословит вас Господь во всех ваших начинаниях и да позволит вам достичь желаемого, следуя мудрым наставлениям одного из достойнейших Его сыновей.

Пастор Кевин Рэмсби,
www.HopeVillageDetroit.com

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Пролог

Одиннадцать интереснейших идей этой книги

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

1. *Играйте* на опережение при помощи Оповещений Google.

Шесть шагов, которые помогут вам управлять своей репутацией в интернете, наблюдать за ее изменениями, а также отслеживать действия конкурентов. См. главу 2.

2. *Создайте* бесплатную страничку своего бизнеса в Facebook.

Ваш бизнес представлен в третьей по величине стране мира? Пользуйтесь возможностями мощнейшей социальной сети в мире — бесплатно. См. главу 47.

3. *Автоматизируйте* рассылки в интернете.

Вы не найдете более рентабельных маркетинговых кампаний, чем электронные рассылки. О том, как наладить рассылки при мизерных расходах, читайте в главе 53.

4. *Опубликуйте* в интернете двадцать четыре коротких и простых видео.

Не знаете, о чем? Ознакомьтесь с вопросами, которые задают ваши клиенты, и они с радостью посмотрят ваш видеоответ. См. главу 37.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

5. *Отметьте* себя на картах Google — Google Maps.

Чтобы Google мог рассказать о вас больше, выполните эти пять шагов. См. главу 16.

6. *Распространяйтесь* как вирус.

«Вирусным путем» расходятся не только забавные видео с детьми и зверушками. Быстро доносите свои идеи благодаря возможностям вирусного видео. См. главу 48.

7. *Автоматизируйте* процесс передачи информации потенциальным потребителям при помощи эффективных и творческих методов. См. главу 94.

8. *Осознайте,* что больше никогда не будете своим собственным лучшим продавцом.

Фанаты, партнеры и отзывы клиентов гораздо лучше помогут вам продать себя и свой бизнес, чем вы сами, — пора использовать обширный штат «продавцов» на полную мощность! См. главу 70.

9. *Усовершенствуйте* условия гарантий и возврата товара.

Если гарантийные условия кажутся вам ненормальными, продолжайте их совершенствовать. См. главу 3.

10. *Создайте* благоприятные условия для пользователей мобильных телефонов.

Весь интернет адаптируется к нуждам пользователей смартфонов. А что делаете вы во имя их комфорта? См. главу 8.

11. *Пройдите* тест на неудачное название.

Иногда, сами того не подозревая, мы выбираем неудачное доменное имя. Предлагаю вам доступный каждому способ все исправить за пять минут. Не придется менять что-либо на сайте или обращаться к специалистам. См. главу 20.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Посвящается Андреа

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Введение

Маркетинг: теперь бесплатно!

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Я вовсе не против расходов на маркетинг; однако дело в том, что самые эффективные стратегии распространения информации могут теперь ничего не стоить.

Несколько лет назад, не потратив ни цента на маркетинг и рекламу, мы с партнером основали один из моих клиентских сайтов, на момент написания этой книги насчитывавший около девяти тысяч клиентов. Тысячи подписчиков еженедельно заходят на сайт и ежемесячно платят за доступ к персонализированному контенту и предоставляемым тренингам. Не стану приводить здесь его название — это не важно. Главное, что сайт — всего один из множества источников постоянного дохода, которые я создал, вообще не платя за маркетинг.

И дело не в том, что я против траты денег. Просто я обнаружил, что в наше время самые эффективные из возможных стратегий — бесплатные или почти бесплатные.

Маркетинг и реклама словно вырвались из тисков прежних, всеми признанных стратегий управления. Даже если вы бросите читать книгу на этом месте, вы уже усвоили важнейший урок — сегодня маркетинг не стоит денег: скажем спасибо интернету.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Примечательные факты о клиентском сайте, который ведем мы с партнером

- Мы с партнером никогда не встречались, но мало этого — мы даже и не разговаривали никогда! Тесно сотрудничая свыше трех лет, ни разу не имели повода побеседовать. Мы всё обсуждаем по электронной почте. Он живет в Австралии, я — в США. Мы вовсе не избегаем друг друга; просто из-за разницы во времени нам так удобнее. Найти надежного маркетинг-партнера никогда не было так просто, как в наши дни, однако этой возможностью мало кто пользуется.

- За несколько долларов в месяц мы управляем списком адресов примерно из 14 000 человек, заинтересованных в информации о продуктах, предлагаемых на нашем сайте. В рассылках мы продвигаем собственные продукты, а также в завуалированной форме сообщаем о качественных продуктах других компаний, которые производят нам за это партнерские отчисления. В результате лояльные подписчики приносят нам сотни тысяч долларов — и никаких расходов на маркетинг.

- Мы находим новых клиентов для своего сайта не в последнюю очередь благодаря базе лояльных подписчиков. Мы поощряем их распространять о нас информацию, выплачивая процент с выручки за каждого приведенного ими подписчика (с некоторой натяжкой это можно назвать расходами на маркетинг). В интернете такая схема называется «партнерский маркетинг»; это эффективный бесплатный способ завоевать аудиторию. Данный вид маркетинга построен на принципе «оплата по результатам». Я называю его бесплатным и рассказываю о нем в данной книге.

- Сайт — не единственный источник дохода для меня, но и в остальных случаях мой бюджет на маркетинг и рекламу отсутствует или стремится к нулю. Когда бухгалтеры видят цифры, они не верят своим глазам. И все же, невзирая на мизерные затраты в этой области, я один из главных клиентов бухгалтерии, ведь я веду несколько процветающих направлений бизнеса.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

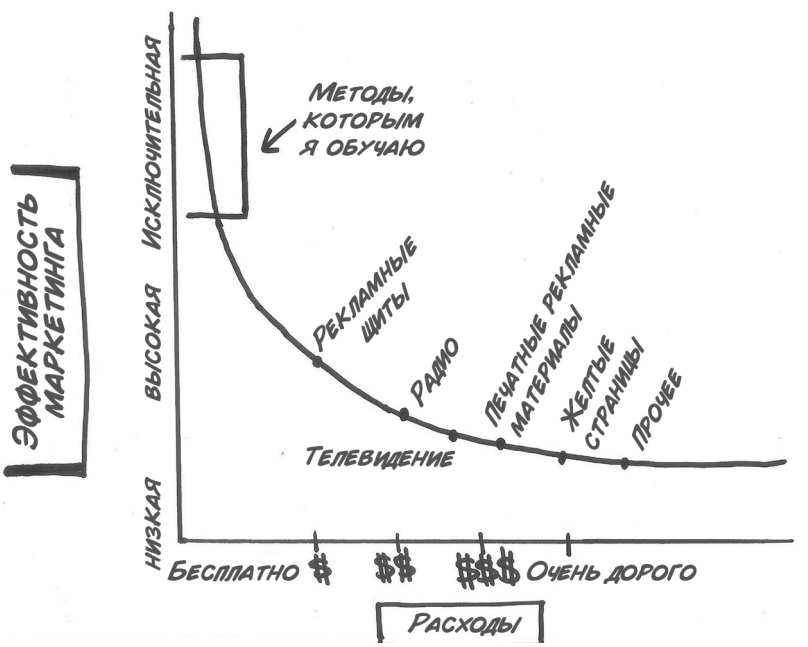
Фокус ценой в 36 000 долларов: бесплатный маркетинг на eBay!

Некоторое время назад я проводил на eBay аукцион со стартовой ценой в один доллар. Победитель получал право стать моим соавтором и оставить себе всю прибыль, которую принесет общая книга. В итоге лот был продан за 36 000 долларов, а победитель аукциона Стюарт Тернбулл недавно сказал, что благодаря нашей работе приобрел невероятно полезный опыт. Кроме того, с тех пор он придумал свои источники дохода — автоматизированные и без маркетинговых затрат.

Популярность, за которую никто не платил, новые читатели и подписчики, приобретенные в ходе аукциона, оказались для меня более ценными, чем приятный денежный бонус.

Каковы же были мои маркетинговые расходы? Плата за аукцион на eBay — несколько сотен долларов.

Я хотел бы научить вас видеть маркетинг так, как сам его вижу.



Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Для кого эта книга?

Вполне вероятно, что у нас с вами много общего. Я деловой человек, и вы тоже. Людям, которые пытаются изменить мир вокруг себя, так же свойственно заниматься делом, как дышать, потому перейду сразу к сути.

Если позволите, я помогу вам решить, стоит ли тратить время на чтение этой книги — частично или (если вы человек дотошный) полностью.

На вашем месте я задал бы следующие вопросы:

1. Поможет ли эта книга расширить мой кругозор или развить бизнес?
2. Легко ли применять идеи из этой книги?
3. Нужно ли читать книгу полностью, чтобы извлечь пользу?
4. Действительно ли бесплатны все методы, описанные в этой книге?

Если вы хотите развить бизнес, обрести сторонников своей идеи и донести ее до окружающих, привлечь посетителей на сайт, поделиться своим изобретением или даже мечтой, эта книга определенно для вас. Ее цель — помочь вам осуществить все это.

Помогут ли мои методы?

Я считаю, что помогут. Сам я не раз убеждался, особенно когда речь идет о творческом использовании интернета как эффективного и недорогого (а чаще всего бесплатного) маркетингового средства.

Свыше ста тысяч человек платили мне за советы по маркетингу и ведению бизнеса, которые я давал посредством консультирования, в книгах, через клиентские сайты и т. п. Обычно такое общение плодотворно для обеих сторон. Каждый раз я не только учу других, но и учусь сам.

Пример из практики

Мне стоило нечеловеческих усилий убедить клиента — специалиста по недвижимости — бесплатно раздавать учебник, на создание которого он потратил тысячи долларов и колоссальное количество времени. До этого он продал всего несколько экземпляров. Как только он последовал моему совету, мы тут же начали зарабатывать десятки тысяч долларов в месяц на консалтинговых контрактах.

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа

Регулярно сталкиваясь с интересными людьми и проектами, я начал коллекционировать идеи эффективного маркетинга. Я наблюдал, как эти идеи работают в моем бизнесе, а также в бизнесе моих студентов и клиентов: в большинстве случаев эффект сохраняется почти десять лет. За все время никто не делал крупных вложений в рекламу или маркетинг. Поразительно, что этот новый мир маркетинга и распространения информации доступен каждому.

Эту книгу не обязательно читать от корки до корки. Не все идеи подойдут вам, но, надеюсь, большинство сгодится.

В этой книге — калейдоскоп идей, которые можно легко воспринять и быстро воплотить. Все очень экономичные, если не вообще бесплатные. Дело не в экономии как таковой, а в эффективности маркетинга.

Большинство моих стратегий затрагивает использование интернета как мощного средства маркетинга, однако некоторые с интернетом не связаны.

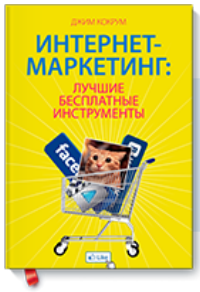
Книга состоит из трех основных разделов. Первые тридцать две главы помогут вам заявить о себе в интернете, а также создать или укрепить свою репутацию. В них я рассматриваю новые принципы и правила, которым необходимо следовать, чтобы достичь успеха в экономике, построенной на виртуальном общении и неограниченном свободном потоке информации.

В середине книги, в главах с тридцать третьей по семьдесят седьмую, я рассказываю, как вызывать к себе доверие и расширять сферу влияния. Ваше заявление о себе должно быть ярко, убедительно, информативно. Также я стремлюсь донести до вас простую мысль: самые влиятельные и успешные среди нас люди — те, чья аудитория удовлетворена полученной информацией.

Третий раздел — от семьдесят восьмой главы до конца книги. Прочитав их, вы окажетесь подготовлены к любым неожиданностям в будущем. Излагаются принципы, позволяющие сохранять актуальность и убедительность, привлекать интерес в любых условиях. На протяжении всей книги я упоминаю о сервисах и сайтах, предлагающих средства или ресурсы, которые могут вас заинтересовать. Этим сайтам и сервисам я посвятил отдельную страницу в интернете по адресу www.101FreeMarketing.com.

Джим Кокрум,
www.101FreeMarketing.com

Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа



Почитать описание, рецензии и купить на сайте

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Mifbooks Mifbooks Mifbooks

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР
Максимально полезные книги