



Как увеличить количество подписчиков в несколько раз. Практическое руководство.

Никогда не забывайте о клиенте, никогда не давайте клиенту забыть о Вас. Если Вы заботитесь о клиентах, они позаботятся о Вас. Любите собственность клиента.

Предисловие

Вы прочитали на первой странице цитату? Думаете – «причем тут клиенты и это пособие по увеличению подписчиков»? Все очень просто,

Ваш подписчик – это Ваш клиент
Собственность Вашего клиента – его e-mail

Где Вы покупаете хлеб? Там где ближе, где хлеб всегда свежий, где продавец улыбается. Вы являетесь «подписчиком» этого магазина и регулярно оставляете там некоторую сумму денег. Отсюда новая «формула»:

Ваш подписчик – это Ваш клиент – это Ваша постоянная прибыль

Представьте себе, количество Ваших подписчиков достигло, к примеру, 10000 человек. Что Вам это дает?

1. **Это целевой трафик.** Этот трафик намного лучше того, что приходит с поисковых систем, социальных сетей и др. Ваши подписчики – это Ваша целевая аудитория (ЦА). Они чувствуют себя на вашем сайте как дома, они охотно комментируют Ваши записи, охотней делятся ими со своими друзьями и т.д.
2. Благодаря такому большому количеству подписчиков, Вы легко сможете **зарабатывать приличные деньги**. Рекламодатели всегда в поисках своего клиента. У Вас много клиентов, которым можно что-то предложить. Найдите своего рекламодателя сами, если он до сих пор не нашел Вас. Но не забывайте, что Вы должны любить своих подписчиков и их «собственность», не предлагайте им то, что сами не попробовали. Кроме того, предлагайте только тематические товары и услуги, т.е. если Вы пишете о фотографии, то у Вас подписчики интересуются фотографией, не стоит им предлагать кулинарные книги.
3. **Любой новый проект найдет своего посетителя** из листа Ваших подписчиков. С таким количеством подписчиков, Вы с легкостью можете запустить новый проект (сайт) и привлечь на него аудиторию. Это кстати сработает гораздо быстрее, нежели поисковое продвижение.

В этом пособии всего 8 методов, 8 простых шагов, реализация которых поможет Вам увеличить количество подписчиков. Вы можете выбрать наиболее актуальный для Вас, но используя все методы одновременно, Вы достигнете наилучших результатов.

Помните, что простого прочтения этого руководства недостаточно, сами по себе подписчики не появятся, Вам необходимо приложить усилия в реализации описанных здесь методов.

Приступим?

1. Привлечение внимания

Добавляя что-то новое на свой сайт, все стараются сделать это «под дизайн». Это относится и к различным формам: голосования, обратной связи, подписки.

У Вас может быть красивый дизайн сайта. У Вас может быть не красивый дизайн сайта. В любом случае Вам просто необходимо привлечь внимание посетителя к полю ввода адреса электронной почты. Если этого не сделать, посетитель может не заметить возможность подписаться на рассылку. Да, если ему понравятся Ваши статьи, он может добавить Вас в закладки и забыть о ней.

Сделать это можно так:

1. Создать под поле подписки отдельный блок с необычным дизайном, выделяющимся на общем фоне.
2. Напишите пост из нескольких предложений о том, почему посетитель должен подписаться на Вашу рассылку (см. ниже – «[Предлагайте эксклюзив](#)»). В этом же посте оставьте форму для подписки. Этот пост необходимо «закрепить», т.е. он всегда должен находиться на главной выше всех остальных постов.
3. Расположите форму подписки под каждым Вашим одиночным постом, т.е. в конце статьи.
4. Добавьте всплывающий сайдбар внизу страницы с формой подписки. В сети есть такие скрипты и плагины, которые добавляют Вашему сайту плавающую панель, расположенную внизу браузера посетителя. Так она всегда на глазах у пользователя.
5. Когда пишете какой-то пост, не забывайте предлагать подписаться на рассылку, ставьте ссылку на пост, который мы создали.

2. Проведение конкурсов

Кто сказал, что конкурсы не работают? Они работают!

В своем блоге я стараюсь регулярно проводить конкурсы. И знаете что я заметил? Во время проведения конкурсов, количество подписчиков возрастает на глазах! Нам, людям, присущ азарт. А если от нас еще и толком ничего не требуется, так вообще красота.

Чувствую многие из Вас, сейчас хотят прокрутить этот пункт, потому что не знают как проводить их, нет бюджета, призов и т.д. Это не имеет особого значения. Конкурсы можно проводить из чего угодно, даже из «воздуха».

Просто пример. Однажды я подал заявку на платное размещение блога pervushin.com в яндекс.каталоге. После довольно длительного ожидания ответа (более недели), я решил не тратить время зря и навести по этому поводу ажиотаж. Так был написан пост с кричащим заголовком «100 рублей за 10 секунд!». Это был конкурсный пост, правила просты – от людей требовалось написать в комментариях к этому посту будет ли принят блог в каталог или нет и какого числа. В дни проведения этой акции я заметил, что количество подписчиков удвоилось по сравнению с обычными днями.

Делайте конкурсы из чего угодно. У Вас до первой сотни подписчиков осталось 20? Сделайте конкурс «Сотому подписчику 100 рублей!» или, если нет денег, «Сотому подписчику постовой с блога» и т.д.

3. Предлагайте эксклюзив

Какая посещаемость у Вашего сайта? 100, 200, 1000 человек в сутки? А сколько из этих посетителей подписываются на Вашу рассылку, 1 из 100, 10 из 1000? Большая часть этих посетителей приходит с поисковиков в поисках ответа на интересующий их вопрос. Они пришли, увидели информацию, впитали ее и ушли. Нам необходимо задержать их.

Сделать это можно предлагая им различные «плюшки». Тот же самый пример, что и выше, пришел посетитель, прочитал информацию, но в этот раз он увидел рамку под постом (или над ним), в которой написано (к примеру) – «Вы еще не подписались на нас? Узнайте, почему Вам необходимо это сделать» и ссылка, ведущая на отдельную страницу (см. ниже «[Целевая страница \(landing\)](#)») или на закрепленный пост, который мы создали в первом пункте.

В этом посте или на целевой странице надо бы предложить посетителю то, от чего он не сможет отказаться. Пусть это будет какая-то электронная книга (как эта) Вашего производства, которая не доступна остальным посетителям сайта.

Т.е. посетитель должен понять, что без Вашей рассылки ему не обойтись. Что именно она даст ему всю необходимую информацию.

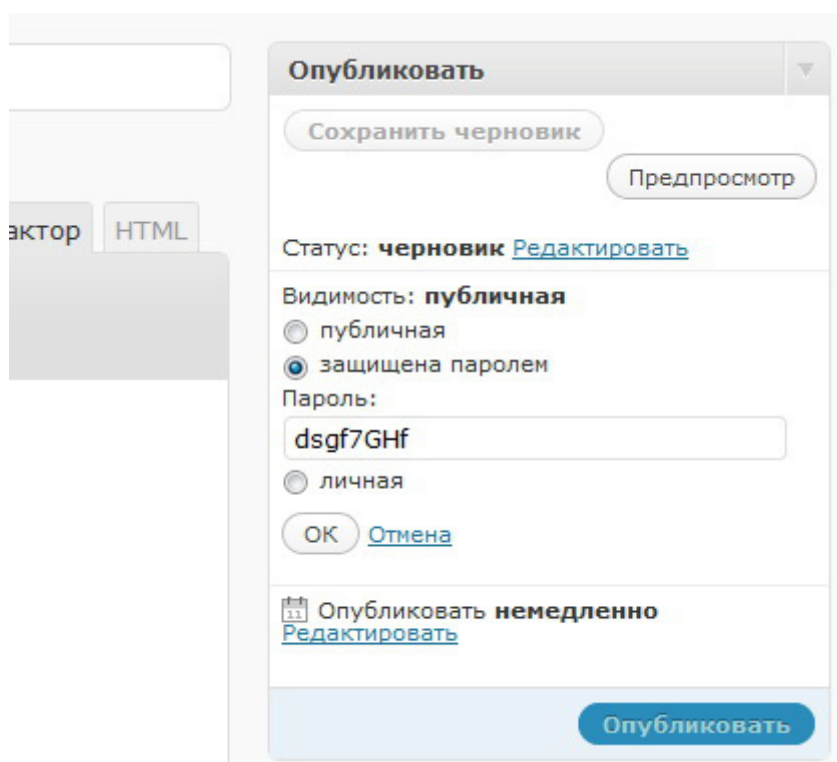
Посетители моего блога, подписавшись на рассылку, получают, как бонус, это самое пособие. Кроме того, время от времени, они (Вы) будут получать от меня такие же электронные книги, с различной информацией, которой нет в свободном доступе в интернете.

А иногда, в некоторых постах я публикую информацию, которая доступна только подписчикам. Это бывает крайне редко, потому и называется эксклюзивом.

4. Эксклюзивный раздел сайта

Откройте на сайте новую категорию. В этой категории должна публиковаться информация закрытая паролем, которой как минимум нет на Вашем сайте в открытом доступе, а в идеале, вообще нет в интернете. Имя категории должно быть наводящим: «Только для подписчиков», «[Эксклюзивные материалы](#)» и т.д.

Реализовать подобное не сложно. Наверняка такая функция есть в каждом движке. Блог pervushin.com сделан на wordpress и там есть такая функция. При написании поста в меню справа, в блоке «Опубликовать», есть опция «Видимость:», в которой мы можем защитить запись паролем.



В этой записи Вы можете расположить любую [эксклюзивную информацию](#), например ту же книгу Вашего производства.

Эту запись не увидит никто, кроме посетителя у которого будет пароль, как Вы понимаете – это будет Ваш подписчик.

После открытия такого раздела, я отметил увеличение ежедневного количества подписчиков на 30%. А в первые дни публикации закрытого поста, количество подписчиков возросло в 20 раз!

5. Целевая страница (landing)

Целевая страница потому так и называется, что у этой страницы определенная цель. Т.е. посетитель, который зашел на эту страницу, должен выполнить какое-то действие, которое он возможно не выполнил бы просто находясь на сайте.

Цель нашей лендинг страницы – привлечение подписчиков. Т.е. посетитель, который зайдет на эту страницу не должен уйти с нее не подписавшись.

Ваша лендинг страница должна содержать четкий, краткий заголовок сочетающийся с основным содержанием страницы. Никаких грамматических ошибок, они вызовут насмешку у посетителя. Страница должна иметь строгий, но стильный вид (дизайн). Все что увидит на этой странице пользователь – это призыв к действию – **подпишись**.

На этой странице необходимо рассказать посетителю, какие «плюшки» его ждут в случае подписки (см. выше «[Предлагайте эксклюзив](#)»).

Создайте несколько таких страниц в разном стиле, с разным текстовым содержанием. Затем поочередно, в равных пропорциях по времени и количеству посетителей показывайте эти страницы. Отследите по какой из страниц пользователи выполняли требуемое действие охотней. Значит эту страницу следует продолжать крутить дальше.

Это называется конверсия (отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нем какие-то целевые действия, к общему числу посетителей сайта.).

Вот так выглядит моя целевая страница (landing page):

pervushin.com

Блог: pervushin.com
E-Mail: sergey(a)pervushin.com
ICQ: 480-722-465
Twitter: @pervushin_com
Facebook: sergey.pervushin

Вы узнаете, как в несколько раз увеличить количество подписчиков и будете регулярно получать различные бонусы, фишки и дополнительные материалы

Почему Вам нужно подписаться на блог Pervushin.com

Во-первых, в течении 3-х суток Вы получите доступ к пособию «Как в несколько раз увеличить количество подписчиков блога». Информация в этом пособии, основана на моем реальном опыте, который Вы сможете применить на практике.

Во-вторых, Вы, как подписчик, будете получать материалы, которые не публикуются в блоге. Этот бонус доступен только подписчикам блога.

В третьих, по мимо перечисленных бонусов, Вы будете получать статьи, на основе которых сможете создать свой проект (сайт, блог), раскрутить его и получать с него прибыль.

Что тянуть — подписывайтесь и читайте:

Введите Ваш e-mail

Не для продажи! Данное пособие разрешено использовать на практике только email подписчикам блога pervushin.com. Любое распространение данного пособия ЗАПРЕЩЕНО. Если данный материал был приобретен Вами или получен от посторонних лиц, не с блога pervushin.com, сообщите, пожалуйста, об этом на мой e-mail: sergey@pervushin.com

6. Привлечение тематического трафика

Ваши посетители, приходящие с поисковых систем в большинстве случаев, являются, самыми что ни на есть целевыми, их в первую очередь следует заинтересовать, дайте им то, что они просят.

Но в случае небольшой посещаемости сайта, можно увеличить число подписчиков за счет покупаемого трафика. Уж поверьте, среди них тоже есть люди интересующиеся Вашей тематикой.

Сделать это можно несколькими способами:

1. Дайте рекламные объявления в google adwords и Яндекс.Директ.
2. Контекстная реклама в социальных сетях вконтакте, facebook и др.
3. Получить целевой трафик можно на [сервисе wmmail](#). Я с ним работал в этом направлении, очень не плохая конверсия. За 1000 посетителей придется выложить от 2,5\$. С каждой 1000 посетителей подписывались на мою рассылку (в зависимости от тематики) около 100 подписчиков.

Трафик со всех вышеперечисленных мест следует направлять напрямую на целевую страницу. Объявления следует давать именно по теме Вашей целевой страницы.

7. Плагин What Would Seth Godin Do

Это замечательная альтернатива «прикрепленному посту», о котором я писал выше. Плагин в нужном Вам месте на сайте выводит указанное Вами количество раз рамку с Вашим текстом. Благодаря этому плагину конверсия посетителей в подписчиков на моем блоге увеличилась в несколько раз.

Этот плагин есть в свободном доступе в репозитории wordpress, но только для Вас, для моих подписчиков он был переведен мной на русский язык.

Плагин стабильно работает на wordpress, насколько мне известно он также работает на Joomla и Drupal, но я не проверял.

Установка проста:

1. Скачайте ([ссылка для скачивания](#)) и распакуйте плагин.
2. Скопируйте файл `what_would_seth_godin_do.php` в директорию плагинов wordpress на Вашем сервере в папку /wp-content/plugins/.
3. Активируйте плагин в панели администратора Вашего блога в разделе "Плагины".
4. Настройте плагин на странице настроек в разделе "Настройки" -> "WWSGD". В настройках укажите выводимый текст со [ссылкой на целевую страницу](#).

Вот так сообщение плагина выглядит у меня в блоге:

Приятные скидки на хостинг специально для читателей Pervushin.com

1 марта 2011 » Категории: [Конкурсы и акции](#), [Новости блога](#), [Полезняшки](#)

Вы впервые на этом блоге? [Узнайте почему](#) Вам просто необходимо стать подписчиком pervushin.com. Торопитесь, это сообщение Вы увидите всего 5 раз.

25
tweets

retweet

Однажды я перенес свой блог на [новый хостинг FastVPS](#). Я даже написал об этом пост "[Как влияет хостинг на продвижение сайта в сети](#)", там же, кстати, Вы можете глянуть замеры скорости загрузки и доступности блога до смены хостера и после.

Тому, как работает мой блог на FastVPS и как работает тех. поддержка этого провайдера, я не мог нарадоваться тогда, не могу нарадоваться и сейчас.

Это сообщение выводится 5 раз, после чего пользователь его не увидит.

Не для продажи! Данное пособие разрешено использовать на практике только email подписчикам блога [pervushin.com](#). Любое распространение данного пособия ЗАПРЕЩЕНО. Если данный материал был приобретен Вами или получен от посторонних лиц, не с блога [pervushin.com](#), сообщите, пожалуйста, об этом на мой e-mail: sergey@pervushin.com

8. Привлекающий внимание баннер

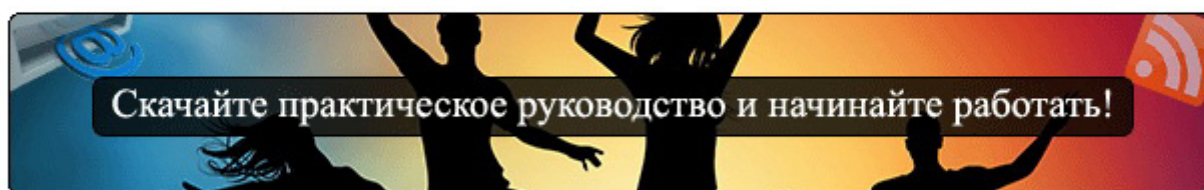
Очень эффективно. Да, это не ново, но многие блоггеры почему-то упорно не хотят использовать этот метод.

Смысл прост: рисуете баннер и размещаете его над первым постом на всех страницах сайта (если говорить о списке постов, анонсах) или над заголовком полного одиночного поста.

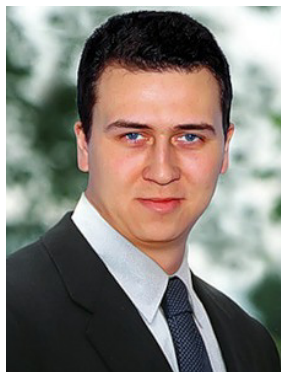
Ссылка с баннера должна вести на целевую страницу, где пользователь станет Вашим подписчиком. Это может быть Ваша лендинг страница (см. выше «[Целевая страница \(landing\)](#)») или определенный закрытый паролем пост (см. выше «[Эксклюзивный раздел сайта](#)»).

Баннеров Вам придется сделать не мало, потому как нам необходимо найти наиболее эффективный, в плане CTR. А если есть деньги, тогда лучше закажите его профессионалам.

Вот так выглядит мой баннер на блоге pervushin.com:



Приятные скидки на хостинг специально для читателей Pervushin.com



Надеюсь, это пособие поможет Вам реально увеличить количество Ваших подписчиков. Мне помогло.

Напоследок я дам Вам еще один совет, еще один способ, который поможет Вам не только увеличить количество Ваших подписчиков, но и Вашу прибыль. Совет звучит так:

Начинайте уже что-нибудь делать

Именно так! Главное, делайте хоть что-нибудь. Хватит сидеть и раздумывать над смыслом жизни, работайте.

Многие из Вас, я не говорю что это конкретно Вы, но многие, тупо прочитают руководство, и скажут: «Я это итак знал», «Я давно об этом думал» и т.д. После чего закроют книгу и прилягут вздремнуть часок-другой. Так количество Ваших подписчиков точно не увеличится. Что с того, что Вы об этом просто думаете?

Удачи Вам. Я искренне желаю, чтобы Вам удались все Ваши начинания.

С Уважением, Сергей Первушин.

Контакты:

Блог: pervushin.com

Email: sergey@pervushin.com

Twitter: [@pervushin_com](https://twitter.com/pervushin_com)

Facebook: [pervushin](https://www.facebook.com/pervushin)

P.S. это пособие со временем может измениться, дополниться новыми «фишками» и методами. Заглядывайте иногда на страничку этого пособия, для скачивания свежей версии: <http://pervushin.com/how-to-increase-number-of-subscribers.html>