

20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ  
ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

Олег Карнаух



# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ



[www.Takprosto.biz](http://www.Takprosto.biz)

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

**Настоящая электронная книга-брошюра предоставляет информацию о трафике и привлечении новых клиентов на ваши ресурсы. Были приложены все усилия, для того чтобы книга была короткой и максимально точной. Она призвана подсказать читателю быстрые, простые и эффективные способы привлечения клиентов. Таким образом, данную книгу следует использовать в качестве руководства, источника новых идей для продвижения и как простую шпаргалку для начинающего предпринимателя.**

**Цель настоящей книги – подсказать, напомнить и подтолкнуть использовать в развитии Вашего бизнеса инструменты, которые доказали свою эффективность и наверняка будут Вам полезны. Кому-то они могут показаться банальными, кому-то гениально новаторскими. Но это не важно. Ваше отношение к этим инструментам не имеет значения, так как они – эффективны! И это самое главное!**

## Познакомьтесь с автором

**Уважаемый читатель!**

**Познакомьтесь, пожалуйста, с автором этой книги!**

- Основатель проекта [«Бизнес – это просто!»](http://www.Takprosto.biz)
- Владелец нескольких интернет-магазинов с оборотом более одного миллиона в месяц
- Член экспертного состава крупных тренинговых проектов России
- Человек с большим опытом запуска офлайн и онлайн стартапов от полиграфии до службы такси. Занимается бизнесом с 17 лет.

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

**Привет, Друзья!**

Меня зовут **Олег Карнаух!**

**Мне 23 года. Я предприниматель. Уже на втором курсе института я запустил свой первый стартап. И несмотря на свой не совсем преклонный возраст успел приобрести небольшой опыт в интернет бизнесе.**

**Пройдя большое количество тренингов по бизнесу и личностному росту, я пришел к выводу, что есть два пути как стать предпринимателем.**

**Первый – вырастить масштаб своей личности до такого уровня, чтобы Вы были готовы внутренне стать предпринимателем. Чтобы Ваша личность и Ваше мышление соответствовали предпринимательскому.**

**Этот путь достаточно не прост и подразумевает большую работу над собой в духовной сфере. Этому посвящены многие тренинги и я их с удовольствием рекомендую! Лично мне они очень нравятся, и я их регулярно посещаю.**



# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

**В основе второго варианта лежит методика моделирования. Эта методика признана учеными, как лучшая методика обучения. Ее суть сводится к простому: найди успешного предпринимателя, повтори то, что сделал он и стань успешным как он. Поэтому вариант применения четкой бизнес-инструкции показал очень хорошие результаты на деле. Он более понятен и прост для людей. Порой человек не совсем понимает как у него все это получилось и масштаб личности не соответствует заработанным деньгам, но есть самое главное – есть результат, который лежит в кармане. И этот результат, в виде реальных заработанных денег, перепрошивает сознание человека намного быстрее, чем тренинг личностного роста.**

**По моему мнению, идеальный вариант – это сочетание этих путей. Но с чего начинать и какой путь по душе, решать Вам!**

**Всю информацию по моей тренинговой программе Вы сможете узнать на сайте: [www.takprosto.biz](http://www.takprosto.biz)  
Удачи!**

**\* Данная брошюра не претендует на то, чтобы стать полноценным руководством по рекламе или настольной книгой по привлечению трафика. Она призвана лишь помочь Вам осведомиться об эффективных методах продвижения, которые по каким-то причинам могли ускользнуть от Вашего внимания или облегчить Ваши мозговые штурмы по привлечению новых клиентов.**

**Рекомендация от автора:**

**Не пытайтесь внедрить все и сразу. Это приведет лишь к тому, что Вы “поначинаете” использовать эффективные инструменты и не добьетесь нужного результата. Лучше использовать 3 инструмента из этой книги, но полноценно, чем все, но никак.**

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 1. Контекстная реклама

**Контекстная реклама – отличный способ получить целевой трафик на ваш сайт. Преимущество такой рекламы в том, что она показывается только тем людям, которые ищут Ваш товар или услугу. При этом оплачиваются только переходы на сайт. Ваша задача удержать клиента на сайте и продать. Лидерами в сфере контекстной рекламы являются сервисы: Яндекс Директ и Google adwords.**

### 2. SEO

**Поисковая оптимизация (англ. search engine optimization, SEO) - комплекс мер для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей. Обычно чем выше позиция сайта в результатах поиска, тем больше заинтересованных посетителей переходит на него с поисковых систем.**

**Базируется на двух вещах:**

- а) уникальность и качество Вашего контента;**
- б) количество ссылающихся на вас сайтов.**

**Существует большое количество сервисов, которые в автоматическом или полуавтоматическом режиме занимаются продвижением вашего сайта. Один из них [seopult.ru](http://seopult.ru)**

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 3. SMM

**Направление SMM (social media marketing) — это один из современных способов продвижения ресурсов в сети Интернет, который продвигает сайты/товары/услуги с помощью различных социальных проектов – социальных сетей, форумов, блогосферы и т.д.**

**Несколько основных способов получения трафика с вконтакте:**

- а) Реклама в пабликах-миллионниках. Вконтакте есть большое количество сообществ с миллионом и более подписчиков. Они с удовольствием размещают рекламу у себя на стене. Таким образом, Вы получаете большое количество посетителей на Ваш ресурс по приемлемой цене.**
- б) Создание собственного сообщества позволяет иметь постоянный доступ к аудитории. Его также можно рекламировать в больших пабликах и приобрести много подписчиков. После чего можно регулярно продавать Ваши товары подписчикам. При этом важно не забывать про качественный контент, который должен быть в группе, чтобы удержать и заинтересовать подписчиков.**
- в) Таргетированная реклама вк. Позволяет настроить показы конкретно для Вашей целевой аудитории. Выбрать географию, возраст, увлечения пользователей. Платить можно, как за показы, так и за переходы.**

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 4. Доски объявлений

**Доски объявлений (avito, slando, igg) имеют большое количество ежедневных посетителей, которые хотят купить ваши продукты. Разместив объявления на этих сервисах Вы гарантированно получаете отклик. Также в объявлении можно указать ссылку на Ваш сайт и будет небольшая конверсия.**

### 5. Купонаторы

**Купонные сервисы (biglion.ru,groupon.ru, vigoda.ru, kurikupon.ru) обладают неоспоримым преимуществом – огромной базой подписчиков. Заключив партнерство с таким сервисом, Вы получаете доступ к этой базе. Предложив свою услугу или товар со скидкой, Вы можете получить большое количество трафика и значительный рост продаж.**

### 6. E-mail рассылка

**Можно покупать рекламу у хороших авторов рассылок. Как правило, этот способ приносит хорошие результаты, если выбрать правильную рассылку для рекламы. Также стоит делать регулярную e-mail рассылку по собственной клиентской базе. Если сделать хорошее предложение для постоянных клиентов, конверсия может приятно удивить. Человеку легче совершить покупку, если он уже у Вас что-то покупал.**

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 7. Интересный контент для партнеров

**Пишите уникальные статьи для других порталов.**

**Чем круче сайт, который на Вас ссылается, тем больший вес приобретает Ваш сайт в глазах поисковых систем. Хороший способ получить «сильные» ссылки – написание статей для больших порталов вашей тематики. Вы предоставляете уникальный контент – взамен получаете ссылку на Ваш сайт.**

### 8. Баннерная реклама

**Размещение баннеров позволит Вам привлечь поток дополнительного трафика, при условии тщательного подбора и размещения баннеров на целевых сайтах.**

**Многие владельцы сайтов с хорошей посещаемостью недорого продают места для рекламы. Свяжитесь с владельцами сайтов и договоритесь о покупке целевого трафика.**

### 9. Партнерская программа

**Создайте партнерскую программу и пригласите в нее как можно больше партнеров. Вы отдаете процент с продажи человеку, от которого поступил посетитель, сделавший покупку. Такое сотрудничество выгодно всем.**

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 10. Холодный обзвон

**Холодные звонки показывают результаты в зависимости от сферы, используемых скриптов, и навыков менеджера. Поэтому, предпримите все зависящее от Вас, чтобы повлиять на эти параметры.**

### 11. Форумы

**Варианты использования форумов:**

**а) Создаете свою тему на раскрученном форуме Вашей тематики и активно участвуете во всех обсуждениях. Так приобретается экспертность и доверие пользователей форума. После этого они последуют вашей рекомендации приобрести товар в определенном месте.**

**б) Находите нескольких активных пользователей на хорошем форуме. Предлагаете им за небольшие деньги делать то же самое на Вашем форуме. Они раскручивают форум и за ними переходит часть пользователей старого форума и присоединяются новые.**

### 12. SMS-рассылка

**Хорошо подходит для донесения информации о новых товарах или изменении цен для существующей клиентской базы. Можно составить хорошее предложение с уникальной скидкой и получить новые заказы от старых клиентов.**

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 13. Блоги

Стоит поискать хороших блогеров по Вашей теме и предложить за небольшие деньги написать обзорную статью о Вашем продукте и выложить ее в блоге.

### 14. YouTube

YouTube является второй крупнейшей поисковой системой после Google. Поэтому важно включить YouTube в свой арсенал стратегий по привлечению трафика. Создайте свой собственный канал на YouTube, загружайте оригинальные видео с интересным содержанием, добавляйте аннотации к видео и укажите в них адрес вашего сайта. Можно также связать Ваши видеоролики с аннотациями и тем самым увеличить количество просмотров. На профиле вашего канала укажите адрес на Ваш сайт и введите ключевые слова.

### 15. Бесплатные семинары

Делая бесплатные семинары, Вы приобретаете лояльность ваших потенциальных клиентов и зарабатываете экспертность в Вашей нише наряду с Вашими конкурентами. Если Вы можете быть полезными людям, будьте! Они оценят это и обязательно отблагодарят Вас, купив Ваши продукты.

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 16. Дополнительные сервисы

Размещая картинки и видео не забывайте оптимизировать их по Вашим ключевым тегам. Это позволит Вам получить трафик с второстепенных сервисов

Укажите информацию о себе на Яндекс картах, гугл мэпс, в Яндекс каталоге. Внесите товары в Яндекс маркет.

### 17. Программа лояльности

Создайте программу лояльности, которая будет заставлять клиента вернуться к Вам снова. Лучшие из известных вариантов – это накопление баллов при покупке, которые можно будет обменять на товары из вашего магазина.

### 18. Партнерские ссылки

Еще один эффективный способ заполучить большой трафик — разместить ссылку на Ваш сайт на другом сайте со схожей тематикой. Большинство вебмастеров не возражают против взаимного обмена ссылками. В этом случае Google видит двустороннюю ссылку. Однако, односторонняя ссылка воспринимается куда более мощнее, чем двухсторонняя. Поэтому, если у Вас есть два сайта, постройте ссылки с другими блогерами таким образом: разместите ссылку Вашего первого сайта на их сайте, а ссылку с их сайта разместите на втором Вашем сайте. В этом случае и у Вас, и у другого блогера получатся односторонние ссылки. Если у Вас три или больше блогов, вы можете применять эту же стратегию.

# 20 ЛУЧШИХ СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

## ОЛЕГ КАРНАУХ & БИЗНЕС – ЭТО ПРОСТО!

### 19. Спонсорство

**Занимайтесь спонсорством. К примеру, за небольшие деньги можно стать спонсором какой-то электронной книги, которая будет распространяться бесплатно. Вы получите возможность представить себя и свой проект на первых страницах книги. Если Ваш проект будет интересен читателям, то они будут переходить по ссылке, указанной в книге.**

### 20. Товар-локомотив

**Выставьте один товар в Вашем магазине на котором Вы немного зарабатываете и продавайте его очень дешево. Когда клиент увидит, что этот товар у Вас стоит недорого, то подумает, что и остальные товары также выставлены по приемлемой цене и не пойдет искать товар в другом месте, а купит у Вас.**