

Korzystając z Publikacji online, wszystkie zamieszczone w niej odnośniki (linki), skierują Cię na strony opisywanych serwisów. Wszystkie zamieszczone adresy prowadzą do sprawdzonych i zaufanych stron internetowych.

# Blog, który zarabia

Zakładam własny Newsletter - Ezin

Dostarczona Ci treść artykułów pochodzi z » [GetResponse](#)

**GetResponse** to od ponad 10 lat jedna z najpopularniejszych platform email marketingowych na rynku amerykańskim, obsługująca ponad 140 000 Użytkowników. **GetResponse** oferuje setki praktycznych, multimedialnych rozwiązań niezbędnych do prowadzenia efektywnych kampanii marketingowych z wykorzystaniem email takich jak: ponad 300 gotowych szablonów HTML, wiadomości follow up, ankiety internetowe, zaawansowane narzędzia analityczne oraz profesjonalną obsługę Klienta.

## **10 powodów, dla których musisz mieć eziny**

---

**1.** Zyskaj renomę zaufanego eksperta. Ludzie szukają w sieci informacji i będą liczyli na to, że eksperci w danej dziedzinie będą im ich dostarczali. Co tydzień (lub w innym, wybranym przez siebie przedziale czasu) masz okazję wzmocnić swoją pozycję i wykorzystać to, co przełoży się na wzmocnienie Twojej marki.

**2.** Twórz więzi z ludźmi, znajdującymi się na Twojej liście. Powszechnie wiadomo, że ludzie kupują produkty od osób, które lubią. Korzystając z ezinów i łącząc się z czytelnikami w ich domach, możesz wytworzyć więź polegającą na znajomości i zaufaniu. Koniecznie dziel się informacjami o sobie i swojej firmie w każdym wydaniu. Mogą to być anegdoty, wydarzenia lub informacje o pracownikach.

**3.** Bądź w kontakcie z potencjalnymi i aktualnymi klientami. Zastanów się, czy nie lepiej byłoby prowadzić dwa eziny:

- \* jeden dla potencjalnych

- \* drugi dla obecnych klientów

Każda grupa oczekuje innych informacji. To świetny sposób na informowanie czytelników o cotygodniowych akcjach specjalnych lub zbliżających się premierach produktów oraz na oferowanie nowych artykułów, opinii klientów i linków do zaktualizowanych stron pomocy, blogów i stron startowych.

**4.** Kieruj czytelników na swoją stronę lub bloga. Jak wspomniano w punkcie trzecim, pamiętaj zwracać uwagę na nowe artykuły na blogu i inne zmiany na swojej stronie, aby linkować bezpośrednio na te strony.

Przypominaj czytelnikom o sieciowym archiwum swoich newsletterów. Promuj specjalne akcje sprzedażowe (może kupony rabatowe tylko dla subskrybentów), podając bezpośredni link do strony sprzedażowej. Korzystaj z linków, by zmieniać eziny i newslettery w "cichych sprzedawców" - kierujących czytelników na Twoją stronę i budujących listy przez 24 godziny na dobę.

**5.** Buduj zawartość swojej strony. Uczyń nawyk z dodawania ezinów i newsletterów do działu archiwum na swojej stronie. Ma to kilka ważnych zalet:

\* Odwiedzający mogą przeczytać jedno lub dwa wydania twojego ezinu i zdecydować, czy są zainteresowani. Pomoże to zwiększyć ilość subskrybentów i potencjalną sprzedaż.

\* Jeśli zoptymalizujesz rozmieszczenie artykułów, Twoja strona stanie się nie tylko bardziej interesująca, możesz też zyskać czytelników z wyszukiwarek.

**6.** Zdobywaj informacje zwrotne od czytelników. Upewnij się, że jesteś w stałym kontakcie z potencjalnymi i aktualnymi klientami. Proś ich, aby wypowiadali się i komentowali Twoje artykuły i oferty. Przeprowadzaj badania i ankiety. Umieść w swoim ezinie kolumnę "Listy do prowadzącego". Informacje zwrotne pozwalają Ci dopracować wiadomości, ulepszyć marketing i rozszerzyć ofertę produktów. Są też świetne przy budowie relacji z klientem!

**7.** Rozwijaj produkt informacyjny. Jeśli dostarczasz newsletter raz w tygodniu i załączasz w nim dwa artykuły, pod koniec roku będziesz miał w swoim portfolio 104 wiarygodne artykuły! Wybierz najlepsze z najlepszych i stwórz z nich premiowego ebooka, oferowanego za zarejestrowanie się, umieść je na stronie do pobrania (i tym samym powiększ swoją listę) lub sprzedaj w formacie PDF!

**8.** Rozwijaj swoją listę mailingową. Niech subskrybenci Twojego ezinu pracują dla ciebie. Koniecznie przypominaj im, że mogą przesyłać Twój newsletter do swoich znajomych. Ważne jest też dostarczanie informacji o tym, jak się zapisać, osobom, które otrzymały Twój ezin pocztą pantoflową.

Prosta linijka głosząca "Pobierz własny egzemplarz" z linkiem do strony, na której można się zapisać, to wszystko, czego potrzebujesz!

**9.** Zbieraj dane demograficzne. Oferując ankiety, formularze zwrotne i raporty specjalistyczne możesz zyskać cenne dane na temat swoich klientów i potencjalnych klientów. Dowiedz się, co ich interesuje, jakiej obsługi sobie życzą i czego oczekują. Upewnij się, że do Ciebie wrócą!

**10.** Oszczędzaj pieniądze! Wszystkie powyższe zalety prowadzenia ezinu są darmowe lub prawie darmowe. Niewielki koszt świetnego systemu do publikacji ezinów jest niczym w porównaniu z kosztem broszur, ulotek, wizytówek, reklam, poczty, płatności-za-kliknięcie i innych sposobów promocji. Co więcej, koszty te wzrastają wraz z ilością klientów! A ponieważ Twój newsletter jest dostarczany przez internet, Twoja lista może być tak duża, jak zechcesz, a Ty nie musisz się martwić o dodatkowe koszty. Co najważniejsze - udowodniono, że email marketing to najbardziej efektywne rozwiązanie marketingowe dla takich firm, jak Twoja!

## ***15 najlepszych sposobów na zbudowanie listy subskrybentów***

---

Email marketing może przynieść dochody każdemu biznesowi, niezależnie od rodzaju produktu, czy usługi, którą oferujesz. Jest zdecydowanie tańszy, niż inne rodzaje reklamy i - jeśli właściwie się z niego korzysta - pomaga Ci budować lojalność i zaufanie klientów. Ostatecznie przyniesie Ci to większą sprzedaż i większe zyski!

Podstawą udanego email marketingu jest celowana lista emailowa, na której znajdują się tylko osoby wyrażające zgodę na otrzymywanie informacji. Marketingowcy nazywają swoje listy kontaktów 'kopalniami złota', ponieważ mogą one wygenerować sporą część ich przychodów. Jeśli zbudowałeś listę subskrybentów, którzy są zainteresowani Twoją ofertą, zrobiłeś pierwszy, bardzo ważny krok. Teraz czas na 'kopanie' złota!

Poniżej znajdziesz kilka pomysłów na budowanie listy i utrzymywanie subskrybentów. Pomogą Ci one uzyskać najlepsze wyniki Twoich aktywności związanych z email marketingiem:

**1.** Dostarczaj użytecznej, ważnej zawartości. Odwiedzający nie dają Ci swojego adresu email tylko dlatego, że Twój newsletter jest za darmo. Musisz im dostarczać unikatowej i wartościowej informacji, która ich zainteresuje.

**2.** Dodaj formularz subskrypcyjny na każdą stronę swojego vortalu. Upewnij się, że link do zapisania się jest łatwo widoczny. Jeśli pozwala na to układ strony, możesz zamieścić kilka formularzy. Przykładowo, jeśli Twój formularz subskrypcyjny zawsze pojawia się w lewym, górnym rogu strony, na najpopularniejszych stronach możesz go też umieścić na samym dole.

**3.** Dodaj formularze subskrypcyjne na swoje strony serwisów społecznościowych. Upewnij się, że nie marnujesz tego cennego źródła potencjalnych przychodów. Zintegruj swoje formularze subskrypcyjne z Facebookiem i nie tylko!

**4.** Spraw, by zapisanie się było jak najłatwiejsze. Im więcej danych żądasz przy rejestracji, tym mniej osób się zarejestruje. W większości przypadków powinno wystarczyć nazwisko i adres email. Jeśli coś nie jest potrzebne, nie pytaj o to przy rejestracji. Zawsze możesz przesłać ankietę później, gdy już będą Twoimi klientami! Zalecamy jednak dołączenie linku do Polityki Prywatności.

**5.** Opublikuj politykę prywatności. Niech Twoi użytkownicy wiedzą, że mogą Ci zaufać i że nie udostępnisz ich danych osobom trzecim. Najprostszy na to sposób to opublikować stronę Polityki Prywatności i w formularzu zgłoszeniowym zamieścić do niej link. (Uwaga: jeśli nie dysponujesz polityką prywatności, wpisz 'generator polityki prywatności' do wyszukiwarki - powinieneś znaleźć właściwy formularz do wykorzystania.)

**6.** Umieść próbki swoich newsletterów i ezinów. Pozwala to potencjalnym subskrybentom sprawdzić Twoje materiały, zanim się zapiszą. Użytkownicy sami ocenią, czy są zainteresowani Twoją ofertą.

**7.** Archiwizuj newslettery i artykuły. Sieciowa biblioteka newsletterów i artykułów jest użyteczna dla odwiedzających i jednocześnie buduje Twoją wiarygodność i autorytet. Prócz tego, jeśli Twoje artykuły są napisane z myślą o SEO (optymalizacji wyszukiwania w internecie), mogą zwiększyć oglądalność Twojej strony poprzez zaawansowane pozycjonowanie w wyszukiwarkach.

**8.** Dawaj prezenty, które subskrybenci naprawdę wykorzystają. Zaoferuj premię za dołączenie do listy subskrybentów! Napisz ebooka lub dostarcz raport biznesowy w formacie PDF. Możesz nawet zatrudnić programistę, by ten stworzył dla ciebie oprogramowanie do pobrania lub do użytku na stronie.

Jednak nie ograniczaj się do oferowania podarunków tylko nowym subskrybentom. Rozdawaj je za wypełnienie ankiet, dostarczenie opinii, opisy sukcesów lub pomysły na świetny produkt. Niech klienci wiedzą, kiedy mogą spodziewać się kolejnego podarunku. Każdy lubi dostawać coś za darmo! Jeśli będziesz rozdawał 'podarki' przez cały rok, Twoi subskrybenci poczują się naprawdę docenieni - a to jest dobre w interesach!

**9.** Poproś subskrybentów, by przekazywali informacje dalej. Poczta pantoflowa to niezwykle potężna broń marketingowa, która sprawdza się świetnie w emailach. Jeśli Twoi subskrybenci znajdą interesującą, zabawną lub przydatną zawartość, zapewne podzielą się nią z przyjaciółmi. To może być świetne źródło nowych klientów, więc koniecznie przypominaj, aby 'podawali sobie dalej' ciekawe informacje.

**10.** Pozwól innym kopiować i publikować Twój newsletter, o ile tylko zawartość pozostanie niezmienną. Jeśli chcesz się dzielić swoją zawartością ze światem, to czemu nie? Wielu administratorów i wydawców newsletterów aktywnie szuka zawartości wysokiej jakości i jeśli przedrukują oni Twój newsletter, zyskasz nowych subskrybentów, większą oglądalność i więcej linków wskazujących na Twoją stronę.

**11.** Dołącz przycisk 'Zapisz się' do swojego newslettera. Jeśli korzystasz ze zwykłego tekstu zamiast HTML, koniecznie umieść link tekstowy do swojej strony subskrypcyjnej. Może Ci się wydawać, że nie jest to potrzebne, skoro subskrybent jest już na twojej liście, ale pamiętaj, że czytelnicy często przesyłają newslettery dalej lub publikują je w sieci. Upewnij się, że nowy czytelnik będzie wiedział, jak się zarejestrować!

**12.** Dodaj stronę informacyjną. Strona informacyjna ma jeden cel - zdobycie zgody na przesyłanie informacji i zbudowanie listy subskrybentów. Wyobraź sobie, że to list polecający zapisanie się do Twojej usługi. Powinieneś zawrzeć tam mocny tytuł i kilka informacji o korzyściach, dzięki którym potencjalni subskrybenci będą się dosłownie ślinić na myśl o zapisaniu!

Gdy już stworzysz stronę informacyjną, użyj serwisu takiego jak WordTracker, by znaleźć setki celowanych słów kluczowych i promować swoją ofertę poprzez reklamy płać-za-kliknięcie, oferowane przez Google, MSN i Yahoo. To dopiero zrobi szum!

**13.** Załącz opinie użytkowników na stronie subskrypcyjnej. To niezwykle ważne. Umieść jedną lub dwie dobre opinie zadowolonych klientów na stronie, na której można się zapisać do Twojego newslettera. Mogą one być w dowolnym formacie, ale informacje multimedialne (dźwięk lub obraz) są bardziej przekonujące i zachęcają większą ilość osób do działania. Aby dodatkowo zwiększyć wiarygodność, zdobądź pozwolenie na użycie prawdziwych nazwisk klientów, adresów i/lub adresów stron WWW (Nie używaj skrótów 'Jan K, Kraków'). Dodaj informację, zachęcającą innych do uczestnictwa. To w końcu darmowa reklama!

**14.** Koniecznie bloguj. Blogowanie to świetny sposób na komunikację z nowymi i potencjalnymi klientami. Tworzy idealne dopełnienie email marketingu. Koniecznie dołącz możliwość zapisania się do Twojego newslettera na każdej stronie Twojego bloga. Możesz zacząć od darmowych blogów na Bloggerze czy WordPressie.

**15.** Publikuj na innych blogach. Umieszczaj przemyślane komentarze i informacje na podobnych blogach z linkiem do Twoich stron subskrypcyjnych. Komentuj też na innych blogach, zamieszczając linki zwrotne. W większości przypadków Twoje komentarze zostaną umieszczone na ich blogach z linkiem prowadzącym z powrotem na Twoją stronę. To prosty sposób na wygenerowanie nowego ruchu i subskrybentów oraz rozprzestrzenianie swojej marki!

-----

Zamieszczone materiały pochodzą z serwisu [GetResponse](#) « Załóż TERAZ Darmowe Konto