

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

ISBN 978-5-91657-816-4

© 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

| | |
|--|----|
| 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. Перегрузка 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 |

| | |
|---|-----|
| 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. Ищите 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 |

| | |
|--|------------|
| 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 |

| | |
|---|-----|
| 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. Задokumentируйте 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 |

| | |
|---|-----|
| 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

| | |
|--|-----|
| Глава 99. Сотрудничать стало проще | 353 |
| Глава 100. А/В-тестирование повышает эффективность маркетинга | 356 |
| Глава 101. Отличная пища для ума | 358 |
| Глава-бонус. Глава 102. Любовь к учебе — бесплатный навык маркетинга | 359 |

Благодарности

Об авторе