

Содержание

Введение. Как выжать из этой книги максимум пользы.	9
Как замерить результат	12
Подготовка к привлечению клиентов	14
Несколько важных принципов эффективного привлечения клиентов	24
Инструмент № 1. Отзывы на Workzilla.	25
Инструмент № 2. Продающие отзывы	28
Инструмент № 3. Записать бонус и предложить партнеру	32
Инструмент № 4. Посты в соцсетях, тематических группах	34
Инструмент № 5. Добавление друзей из ЦА в соцсетях.	36
Инструмент № 6. TimePad.	37
Инструмент № 7. VseTreningi.ru или Samopoznanie.ru	39
Инструмент № 8. Instagram	41
Инструмент № 9. Публикации в СМИ и реклама на телевидении	44
Инструмент № 10. «Живые» семинары через госструктуры поддержки предпринимательства	48

Инструмент № 11. Выступления на мероприятиях с теми, у кого есть база	50
Инструмент № 12. Регулярные публикации в блоге	52
Инструмент № 13. Торренты	56
Инструмент № 14. Бесплатные доски объявлений	58
Инструмент № 15. Собственный электронный журнал	60
Инструмент № 16. Подкасты на pod.fm	64
Инструмент № 17. Видео на YouTube	66
Инструмент № 18. Маркетинг на форумах	72
Инструмент № 19. Скрипт рекомендаций	73
Инструмент № 20. Википедия	76
Инструмент № 21. Твиттер	77
Инструмент № 22. Партнерская программа	83
Инструмент № 23. Оптимизация сайта под поисковые системы	88
Инструмент № 24. Сервисы вопросов и ответов	93
Инструмент № 25. Использование RSS-ленты	94
Инструмент № 26. Рекомендации друзьям, знакомым	96
Инструмент № 27. Подпись в e-mail	97
Инструмент № 28. Выступления в организациях и сообществах	98
Инструмент № 29. Интервью	101
Инструмент № 30. Создание сообществ «ВКонтакте»	102

Инструмент № 31. Подписная форма под статьей	106
Инструмент № 32. Конкурс за привлечение подписчиков.	108
Инструмент № 33. Флешмоб	109
Инструмент № 34. Панели уведомлений (Notification bar).	113
Инструмент № 35. Pop-up-окно	115
Инструмент № 36. Социальные комментарии	116
Инструмент № 37. Кнопки социальных сетей	118
Инструмент № 38. Подписная форма на сайте	119
Инструмент № 39. Подписная страница	120
Инструмент № 40. Кросспостинг контента в социальные сети	122
Инструмент № 41. Ведение блога в «Живом журнале»	123
Инструмент № 42. Посещение конференций	124
Инструмент № 43. Акции в купонных сервисах	126
Инструмент № 44. «Сарафанное радио»	128
Инструмент № 45. Бесплатные консультации, аудиты	130
Инструмент № 46. Личные контакты и связи	132
Инструмент № 47. Статьи в интернет-СМИ	134
Инструмент № 48. Создание сообществ на Facebook.	135
Инструмент № 49. Мини-книги в PDF.	143
Инструмент № 50. Бесплатный обмен ссылками	147
Инструмент № 51. Выступление на радио.	149

Инструмент № 52. Приглашение журналиста на тренинг	150
Инструмент № 53. Партнерство с главным редактором СМИ	151
Инструмент № 54. Визитки	153
Инструмент № 55. Книги.	155
Заключение	157
Приложение. Секретные «фишки»	158
Специальный подарок для наших читателей — бесплатный видеокурс «Mini-MBA: продажи»	184
О программе «Бизнес-коучинг»	186
Пройдите консультацию по развитию вашего бизнеса в ассоциации «БизКон»	190
Об авторах.	191