

O Marketing Com Newsletters de A a Z

"Seja Pago Por Partilhar Aquilo Que Você Sabe Melhor"



Trazido Até Si Por
www.MentesMilionarias.com/?nr=782

O Marketing Com Newsletters De A a Z

Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

Marketing Com Newsletters de A-to-Z

Introdução

Na internet, é possível ganhar dinheiro sem vender qualquer produto. Uma maneira de fazer isso é iniciando a sua própria newsletter, também conhecida como publicação electrónica.

Em poucas palavras, você manda as edições da sua newsletter periodicamente aos seus subscritores. A parte boa é que você tem uma escolha flexível entre automatizar o processo de envio das edições da sua newsletter ou enviá-las periodicamente manualmente.

Como editor de uma newsletter, você não só pode conseguir facilmente os benefícios de um editor de uma newsletter convencional sem ter que cortar muitas árvores no processo, você pode facilmente e convenientemente espalhar a sua influência e experiência de marketing à sua base de assinantes na pele de um indivíduo comum.

Por outras palavras, você não tem que investir em equipamentos de impressão caros, em tijolo e cimento, ou na contratação de pessoal apenas para gerir sua própria newsletter, resultando em muito tempo, dinheiro e esforço economizados.

Basicamente, tudo o que você precisa para começar sua própria newsletter é com uma ferramenta de autoresponder, que lhe permite chegar aos seus assinantes, assinantes esses que você pode considerar como seus potenciais clientes também.

Se você não tem o objectivo de criar o seu próprio produto para vender, então publicar a sua própria newsletter on-line pode ser uma das decisões mais sábias que você fará, dados os benefícios do muito poder de marketing e influência impressionante que esta alternativa lhe pode oferecer.

Ganhar dinheiro com venda de espaço publicitário

Se você observar a empresa que fornece o jornal à sua porta para um estudo de caso de gestão, você vai aprender que o editor de jornal contrata jornalistas, escritores e outros funcionários importantes para criar o conteúdo e entregar os documentos aos seus leitores.

Além do mencionado acima, a editora tem de investir regularmente em máquinas pesadas e de toneladas de papel para imprimir toneladas de jornais, diariamente.

E, afim de assegurar que os jornais são entregues a tempo, a editora tem agentes em cada parte do território coberto.

Assim sendo, como é que a empresa de jornais ganha dinheiro? É óbvio que vender uma cópia dos documentos por 1 ou 2 euros (R\$ 5) não seria sequer capaz de financiar as operações.

A resposta? Vender espaços publicitários! Você viu de certeza muitos anúncios no jornal. A editora simplesmente vende espaço publicitário nos jornais para os anunciantes que querem alavancar os seus esforços de publicidade na elevada tiragem dos jornais.

Por analogia, você pode ganhar dinheiro da mesma maneira com a sua newsletter: simplesmente vendendo espaço publicitário aos anunciantes!

Se o tamanho da sua lista ultrapassa os 1.000 (5000 é o recomendado) assinantes, você pode começar a vender espaço publicitário por digamos, 10€ por anúncio patrocinado.

Desta forma, você transforma cada edição que envia aos seus assinantes num dispositivo gerador de lucro. E uma vez que não há praticamente fim para o fluxo de anunciantes à medida que novos produtos, serviços e negócios estão a surgir a cada dia em todos os sectores imagináveis, também estão as suas oportunidades de fazer dinheiro.

Listas de marketeiros de afiliados

Se você é um marketeiro de afiliados que quer ter uma vida confortável referindo aos seus potenciais clientes o produto ou serviço de outras pessoas por comissões decentes, então você deve considerar a construção da sua própria lista com um autoresponder (eu uso <http://www.aweber.com/?354007>)

Construir a sua lista de potenciais clientes famintos é com certeza um dos melhores investimentos que você vai fazer, porque é tempo e esforço que vale a pena gastar.

Quando você encontrar uma parceria e tiver um novo produto ou serviço para recomendar, você não precisa de ir mais longe do que a sua própria lista.

É garantido é que a maioria dos afiliados, mais de 90 por cento deles, não estão a ganhar dinheiro com programas de afiliados, mas isso resulta muitas vezes da mesma quantidade de esforço concentrado em métodos menos eficazes.

Enquanto que ter a sua própria lista não é, de longe, o único método de marketing de afiliados eficaz, você pode fazer vendas de afiliados muito rapidamente, até mesmo nas horas seguintes após o envio de um email de vendas, desde que a sua lista seja grande e sensível.

Isto é muitas vezes verdade, porque possuir a sua própria lista a quem você possa recomendar produtos e serviços é um dos resultados mais rápidos de produzir, superando outros métodos de marketing de afiliados.

Em poucas palavras, o marketeiro de afiliados que vai à frente da matilha é o que possui uma lista de potenciais clientes enorme e sensível.

O que é mais importante? Produtos ou lista?

Se você fizer a pergunta, "Qual é mais importante - a lista ou o produto?" qualquer marketeiro experiente poderia responder-lhe, "A lista".

Principalmente, qualquer pessoa de negócios sábia coloca a importância de uma procura faminta (e não apenas uma procura qualquer) à frente do produto.

Por outras palavras, não existe nenhum produto, se não houver procura!

E uma lista representa a procura ou o seu negócio.

Se você frequentar fóruns de parcerias e sites de assinatura de qualquer tipo, você vai ver que os proprietários de produtos e serviços precisam mais de proprietários de listas do que vice-versa.

Isto porque os proprietários de listas têm os potenciais clientes que o outro tipo de parceiro está à procura. E se você é proprietário de uma lista, você não precisa necessariamente de ganhar dinheiro com a venda do seu próprio produto.

Você pode vender espaço publicitário ou criar uma parceria com proprietários de produtos em troca de comissões, recorrentes ou não.

A maioria das empresas online mais bem sucedidas hoje em dia, muitas vezes estabelecem frequentemente listas (ou listas de assinantes) antes de estabelecer o produto.

Um bom exemplo é o Friendster.com. O Friendster.com, resumindo, é um site que liga amigos e potenciais amigos de todo o mundo através de uma assinatura grátis.

Enquanto que o Friendster.com não ganha dinheiro com o número de membros que se inscrevem no site, a empresa ganha dinheiro com a venda de espaços publicitários e com parcerias com outros comerciantes e empresas, devido ao número de membros estabelecido que o Friendster.com recrutou.

Este negócio é o exemplo perfeito que demonstra porque é que cada empresa deve estabelecer uma necessidade ou procura antes do produto em si, e porque é que você deve fazer o mesmo, quer você esteja a gerir um site de amigos ou não.

Publicar a sua newsletter - vantagens

Existem várias vantagens em publicar a sua própria newsletter.

Assim, se os prós são apelativos para si, publicar a sua newsletter livre de papel pode ser o ideal.

A razão mais óbvia pela qual publicar uma newsletter pode ser o negócio ideal para si é que é tão fácil começar que qualquer indivíduo o pode fazer.

Não há necessidade de investir em começar um negócio de tijolo e cimento ou mesmo trabalhadores e máquinas pesadas.

Na Verdade, você pode fazê-lo a partir do conforto de sua casa, dado que a coisa mais importante que você vai precisar é uma ferramenta de autoresponder.

Eu recomendo a ferramenta aWeber (eu uso <http://www.aweber.com/?354007>) que é mais conhecida e fiável no mercado.

Apesar do baixo custo de criação e baixas taxas mensais, você pode ganhar dinheiro a partir de vários centros de lucro dentro dos espaços das edições da sua newsletter.

Você pode ganhar dinheiro com a venda de espaço publicitário, só para citar uma possibilidade.

Mais importante, você começa a construir os seus próprios media pessoal e a espalhar a sua influência de marketing, tornando-o mais valiosos para os proprietários de produtos e serviços, portanto, não se surpreenda se você receber propostas de parceria de vez em quando.

Dados alguns dos melhores motivos do mundo do Marketing na Internet, publicar a sua própria newsletter periódica é de certeza um dos melhores veículos de dinheiro que você vai adquirir ou mesmo construir.

Publicar a sua newsletter - os Contras

Tal como acontece com quaisquer outros tipos de negócios, publicar a sua própria newsletter tem a sua quota de inconvenientes, apesar dos vários benefícios que oferece.

O objetivo deste capítulo não é assustá-lo com as desvantagens de publicar a sua própria newsletter, dado que os benefícios são muitas vezes mais atraentes.

No entanto, eu também vou mostrar-lhe como você pode facilmente resolver os contras.

Um desafio mais óbvio que editores de newsletter iniciantes enfrentam é a criação de conteúdo para a newsletter.

Criar o seu próprio conteúdo pode ser cansativo, especialmente se você não é um escritor talentoso e fica sem ideias tantas vezes que o seu prazo de publicação fica ameaçado.

Uma maneira de tratar deste problema é criar o seu conteúdo com antecedência.

Você pode compilar conteúdo para 30 dias num dia, por exemplo.

Se você não é abençoado com habilidades de escrita, você pode intermediar o processo de escrita com escritores freelancers capazes que você pode encontrar em lugares como <http://www.elance.com/> ou <http://www.rentacoder.com/>.

Apesar de você precisar pagar por estes serviços, você tem a liberdade de ficar com os créditos dos artigos escritos.

Alternativamente, você pode publicar os artigos que existam em diretórios de artigos como o <http://newsletterarticles.com/>.

Este é um método grátis que você pode usar na criação de conteúdo, desde que você inclua a caixa de recurso do autor original e que o artigo tenha direitos de reprodução.

Em conclusão, você pode facilmente enfrentar o desafio da criação de conteúdo utilizando os métodos mencionados, gratuitos ou pagos, sem ter necessidade de escrever a sua parte.

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

