

קמפיין הקסם - רונן

Tuesday, 8 August 2017

AM 9:42

6.8.17 סיכום קמפיין הקסם - אדם - חלק 1 - רונן

שלב 0 - הבעיות

חתונה קתולית להצעה לא נכונה. לנסות לפתח את ההצעה ועמוד הנחיתה. לדעת מתי לעצור ולא להיתקע עליה. לא להתייאש מהר ולזגזג בין הצעות שזה מתכון לכשלון לנסות לשפר אבל לדעת מה הגבול.

הערכה לזמן הקמת קמפיין הקסם - 5-10 שעות לכל קמפיין. בהתחלה להניח 10 שעות במקטעים.

הקמפיין הראשון אולי לא יצליח. להמשיך לנסות לעשות 1,2...10 קמפיינים עד שאחד יצליח.

קמפיין באנגלית.

להשתמש בחוק האצבע - אסטרטגיית 20 השקלים ליום. (5 X תשלום ההצעה ~\$1) לכל טסט.

אסטרטגיה זו מקשה על האפשרות לעבוד עם הצעות מכירה יקרות

שלב 1 - השרטוט

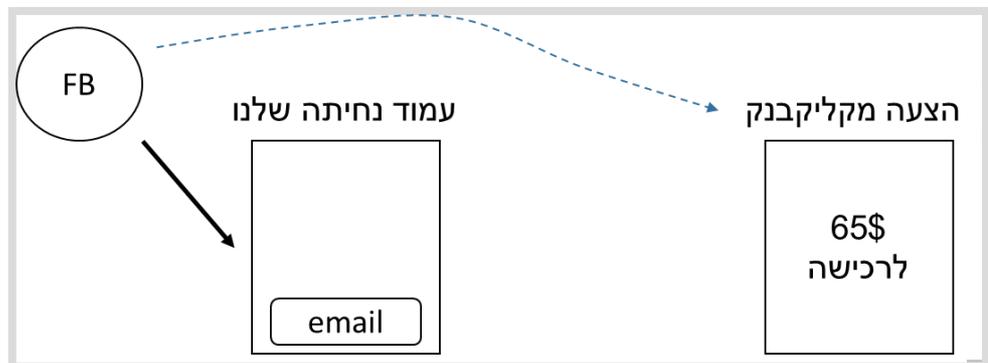
תכנון הקמפיין

הצעה מקליקבנק שמשלמת \$65 לרכישה

בנה עמוד נחיתה פשוט שמבקש אימייל

לא נקבל עליו כסף אבל כך נבדוק את איכות הקמפיין.

נראה איך נוכל לפרק את ה"פאנל" של ההצעה, כדי שכן נוכל להגיע להצעות יותר יקרות.



במקום ניסיון יקר של $5 \times 65\$ = 325\$$,

נשבור ונהיה הראשונים ב"פאנל" השיווקי

נוכל לבדוק את טיב הקמפיין בצורה זולה לפי כמות הנרשמים לקמפיין

לבדוק אם הקמפיין יהיה רווחי בצורה הרבה יותר מהירה וזולה.

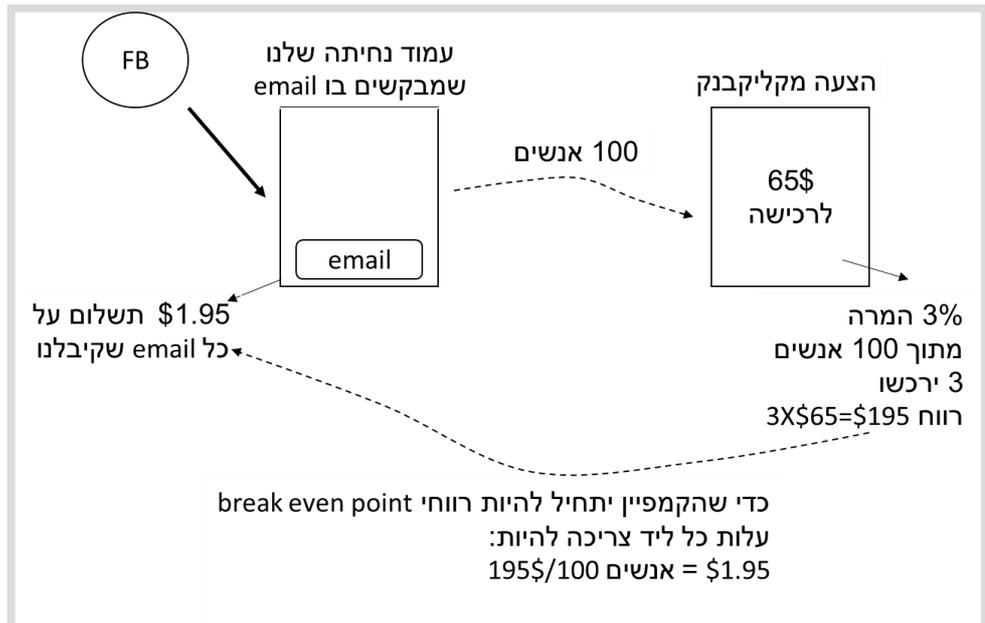
איך מחליטים כמה משלמים על ליד?

מהו % ההמרה הממוצע עבור מוצר בקליקבנק:

מחפשים ב GOOGLE – רואים תוצאות ש 1%, 2% , ויכול להגיע ל 10%, 12%

אפשר גם לשלוח לבעל ההצעה אימייל ולשאול כמה ההצעה ממירה על קהל מפיסבוק.

בניח 3% בעמוד המכירה (זה עדיין לא בטוח וזה סוג של סיכון)

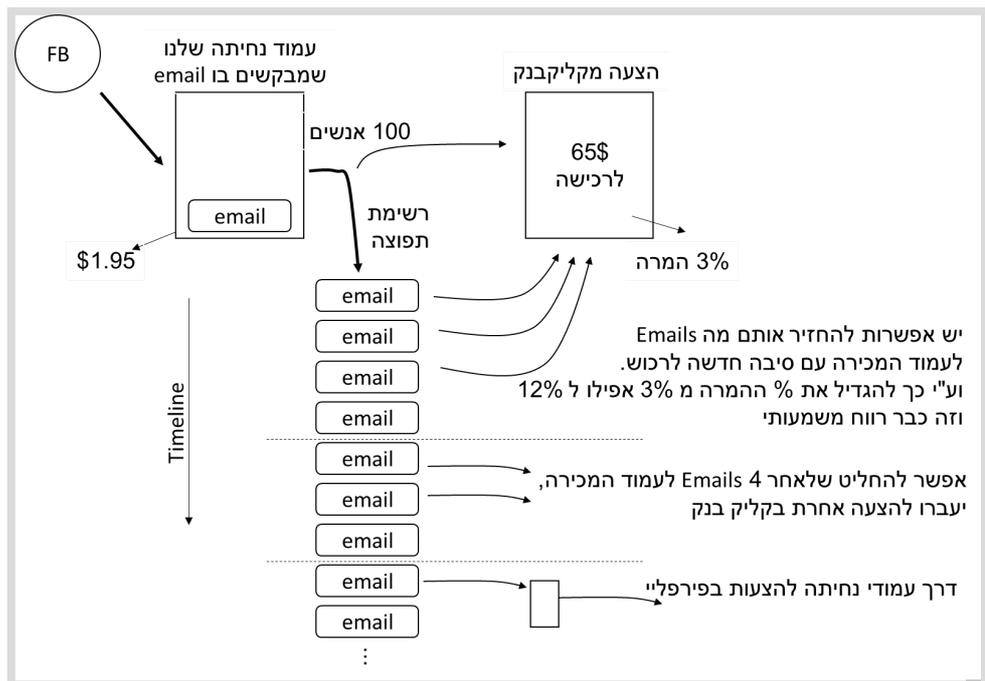


עכשיו מחיר הטסט של הקמפיין כדי לדעת אם הוא עובד יהיה הרבה חותר נמוך : $5 \times \$1.95 = \9.75

כלומר אם השקענו 10\$ בפייסבוק וקיבלנו 5 לידים של אימייל הקמפיין

יוצא שכל ליד עלה כ 2\$ (מעל 1.95\$) והקמפיין מתחיל להיות ריווחי!!!

עכשיו מרחיבים את הקמפיין:



אלה שהשאירו אימייל שולחים ישירות להצעה בקליקבנק ובמקביל בונים רשימת תפוצה.

יכול להיות בעיקר בהתחלה שלא נגיע גם ל 3%.

ניתן לשפר את ה % המרה במיילים הראשונים שחוזרים לעמוד המכירה

!!! חשוב לבחור הצעה שיש לה אלטרנטיבות - כי במידה והיא נופלת, ניתן לשמור על המבנה ולהחליף

ההצעה, וכן אפשרויות להמשיך לשלוח עוד הצעות מעוד רשתות.

לאורך הזמן ניתן להגיע למצב שעל כל השקעה של \$1.95 נרוויח הרבה הרבה יותר.

שלב 2 – ההכנות

1. בחירת נישה ובחירת הצעת הבסיס.

כדאי נישה שיש לנו זיקה אליה, תחביב שלנו, נושא שאנחנו יכולים להתחבר אליו – כי נתעסק בו הרבה.

ככל שנבין בו יותר נהיה טובים יותר ונפיק ממנו יותר כסף.

!!!! חשוב – לבחור נישה שיש בה הרבה הצעות. 30 הצעות זה טוב.

2. פתיחת חשבונות אפילייאט במספר רשתות

3. שליפת קישורי שותף –

להכין קובץ זמין ומוכן לשליפת קישורים

להצעות רלוונטיות מקליקבנק וממספר רשתות

הצעות של מכירה והצעות של לידים

הצעות לידים כדי שהסיכוי שנקבל כסף יגדל ונעבור את ה breakeven point

4. בניית אוואטר –

הדמות שאליה אנחנו מכוונים את כל הקמפיינים שלנו.

מאד חשוב !!!

להכין אוואטר. לשבת לפחות שעה על האוואטאר.

לאורך כל הקמפיין לחשוב עליו ולהוסיף לו נפח ועוד שורות.

זה יעזור לנו לשכנע אנשים ולשווק.

שם, גיל, סיפור חיים, מה אוהב מה לא אוהב, מה משכנע אותו, ...

שיהיה מוחשי. יכולים בשנה להגיע לאוואטאר מדהים.

זה ייתן גם רעיונות לעוד מוצרים מתאימים, משפטים לשיפור עמוד הנחיתה,

לבחור טיפוס אחד שעליו נבנה את האוואטר.

שלב 3 – שלב ההקמה

5. לפתוח חשבון ברב מסר.

6. לפתוח עמוד נחיתה ראשי באנגלית ברב מסר

עמוד שאליו נריץ טראפיק מפייסבוק וכו'

לשכנע אנשים לתת את האימייל שלהם ע"י שוחד אתי

מתנה ספרון דיגיטלי (להכנה בעשר דקות) שיהיה קשה לעמוד בפניו.

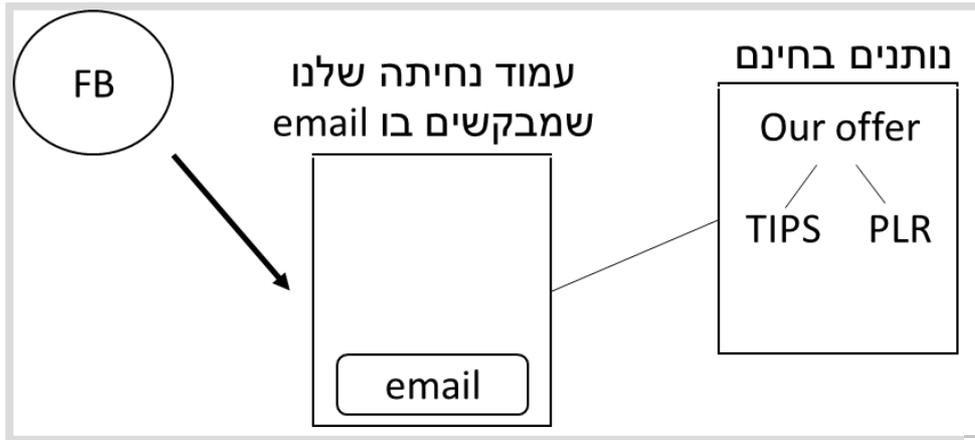
PLR שניתן לקנות ב – \$20-\$5 בלי זכויות יוצרים ולהכניס את השם שלנו בתוכו.

PLR 100 טיפים ב 6\$

מחפשים PLT בגוגל לתחום המתאים

הטיפים האלה יכולים להיות גם כותרות לעמוד נחיתה או משפטים האימיילים

טיפים נשלחים במייל, PLR נשלח כקובץ



להגיע במהירות לדולר הראשון -

הסכנה בקמפיין זה להתקע שעות.

להשקיע מעט זמן יחסית (שעה לעמוד נחיתה, שעה לשוחד אתי, שעה על PLR וכו).

ולשפר תוך כדי תנועה.

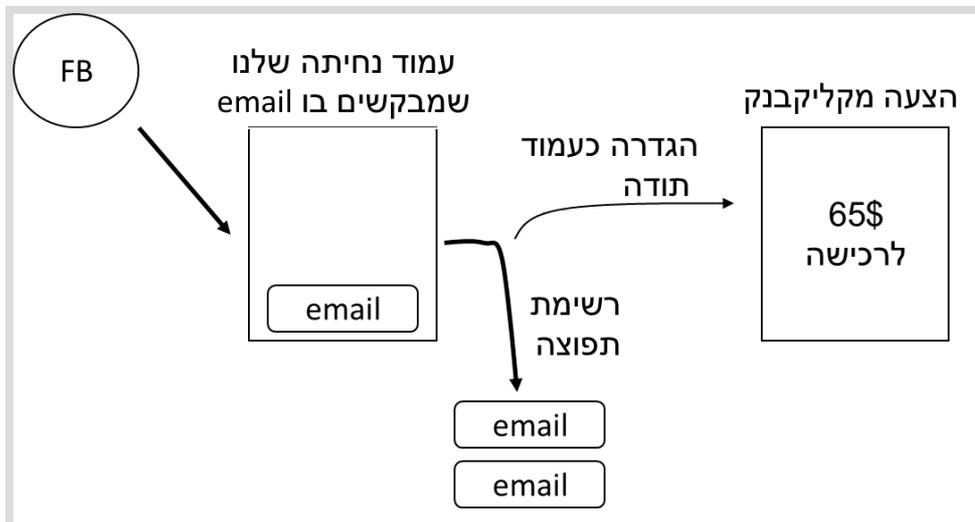
כמה שיותר מהר לזוז.

ולהגיע לאינדיקציה שהקמפיין טוב.

7. להגדיר עמוד תודה בעמוד הנחיתה כלינק שותף להצעה הראשית.

לקחת אל הלינק שותף מההצעה בקליקבנק, ולהעתיק לרב מסר לעמוד התודה - תחת התנהגות לאחר שליחת הטופס. ואז לאחר שיכניס את האימייל שלו האדם יגיע להצעה. היות והוא רלוונטי לפי האוואטר, התעניין והשאיר אימייל אז כך אנו מגדילים את הסיכוי להמרת מכירה.

מי שישאיר אימייל ולא יקנה, יתחיל לקבל אימיילים.



8. להגדיר ברב מסר : דאבך אופטין (אישור קבלת מייל (...please confirm

כדי לוודא שאנחנו לא ניראה כ SPAM

אנשים יקבלו משהו רק אחרי שילחצו על קישור אימות.

דף התודה יהיה או קישור לקובץ השוחד או קישור להצעה. את הלינק לספר הטיפים להכניס בלינק של דף אישור לדף התודה

9. להכין 3 מיילים. זה מספיק להתחלה.

המטרה להגיע כמה שיותר מהר שלחלק הראשון עד 3 האימיילים יש אינדיקציה טובה.

• שלב 4 – טראפיק

קמפיין בפייסבוק

עמוד נחיתה סביר שנבנה ושיאשרו בפייסבוק.

המטרה להגיע כמה שיותר מהר לקמפיין לידים שעובד. לבדוק איך הולך. שתהיה אינדיקציה שהולך טוב.

כמה נרשמים, כמה פותחים אימייל ראשון

לבדוק שאנחנו נהנים...

ואז יש המון מה לשפר בקמפיין כדי להפוך אותו לרווחי.

• שלב 5 – אופטימיזציה ולופ השבחת הנכס

1. שיפור עלות הליד – ככל שנביא לשם במחיר יותר נמוך, נעשה יותר כסף.

מעבר מטיפים לשוחד אתי PLR <- אחוזי ההמרה ישתפרו

שינויים של השוחד האתי. 100 טיפים <- 300 טיפים, PLR טיפים <- PLR שרטוטי מודלים

לעדכן שינויים בעמוד הנחיתה

אופטימיזציה לעמוד – צבעים, עיצוב, קופירייטינג...

2. הגדלת שווי ואורך חיי הליד –

לשפר את המיילים

לשפר את ההצעות שהמיילים מפנים אליהם

להוסיף הצעות חדשות

שיפור קופירייטינג

שיפור % פתיחת האימיילים

וכו.....

• שלב 6 – outsourcing

היות והקמפיין מחולק לחלקים, אין חשש שאם נציא חלק לאוטוסורסינג, יגנבו לנו.

אוטוסורסינג למציאת הצעות, בניית עמוד נחיתה, קופירייטינג וכו

יש גם בקליקבנק דברים מוכנים שניתן לקחת – עמודי נחיתה, אימיילים מתנות .

הוזלת עלויות בפייס.