Términos y condiciones

AVISO LEGAL

El Editor se ha esforzado por ser lo más preciso y completo posible enla creación de este informe, a pesar de que él no garantizar o representar en cualquier tiempo que los contenidos dentro son exactos debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet.

Si bien se han hecho todos los intentos para verificar la información provista en esta publicación, el Editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones o interpretación contraria del objeto del presente. Ningún los desaires percibidos de personas, pueblos u organizaciones específicas son involuntario.

En los libros de consejos prácticos, como en cualquier otra cosa en la vida, no hay garantías de ingresos realizadas. Se advierte a los lectores que respondan en su propio juicio sobre sus circunstancias individuales para actuar en consecuencia.

Este libro no está destinado a ser utilizado como fuente de información legal, comercial, asesoramiento contable o financiero. Se aconseja a todos los lectores que busquen servicios de profesionales competentes en las áreas legal, comercial, contable y financier campos.

Le recomendamos que imprima este libro para facilitar su lectura.

Tabla de contenido

Prefacio

Capítulo 1:
tener una venta

Capítulo 2:
Artículos incompletes

Capítulo 3:
Aumentar el valor de un producto existente

Capítulo 4:
Concursos

Capítulo 5:
Escribir reports

Capítulo 6:
compradores anteriores

Capítulo 7:
seminario web

Capítulo 8:
Vender nombres de dominio

Capítulo 9:
Cupones

Capítulo 10:
Golpea a los guerreros

Prefacio

Te has encontrado en un imprevisto financiero? situación que quiere tener en sus manos algunos ingresos adicionales en un apuro?

No estás solo!

Todos nos hemos enfrentado a problemas inesperados que piden ingresos; tu coche necesita servicio, necesitas reemplazar el techo con goteras en su casa, o has abierto tu mail para encontrar que la compañía de servicios públicos le estaba cobrando de menos y te han abofeteado con una gran factura. Cualquiera que sea la causa, lugares como estos pueden ponerlo rápidamente en un estado de terror.

Afortunadamente, entre las mejores cosas de tener una cuenta en línea negocio es que hay muchas maneras de aumentar su ingresos dentro de su propio negocio. no tienes que hacerlo recurrir a esquemas a medias y negocios extraños oportunidades en un intento de obtener las finanzas que necesita, como de hecho, todos los ingresos que necesita ya están disponibles; todo lo que tienes que hacer es aprovecharlo.

Este libro le proporcionará una serie de fáciles técnicas que podrá poner en acción a la vez para bombear aumenta tu flujo de caja!

Dinero instantáneo de marketing en Internet

Indiscutiblemente, los métodos de generación de efectivo más rápidos en el

Internet!

Capítulo 1:

tener una venta

Sinopsis

Esto puede parecer una solución obvia, pero el hecho es que, muchas veces los especialistas en marketing están tan desanimados por su apremiante necesidad de dinero en efectivo en la mano que ni siquiera entretenerlo.

Venta!

Aquí hay algunas ideas para ayudar a que los jugos funcionen:

Tiene algunos derechos de etiqueta privada o material MRR que es sentado en su unidad de disco recogiendo polvo digital? Tú necesita dinero extra a la vez? Bueno, organiza una venta de liquidación. Una venta de fuego es una oferta única que ofrecerá a los lectores que es claramente un "demasiado es bueno rechazar" trato que no pueden encontrar en ningún otro lugar. A trato de que estarían absolutamente locos por no aceptarte en. Aquí hay algunos consejos.

Revise los archivos de su computadora y detecte todos los elementos que tienes que ofrecerte PLR o MRR. Si no tienes ninguno artículos, entonces necesitas conseguir algunos rápido. Esto puede hacerse por entrando en la red y comprando un PLR o un paquete Master Resell. Compruebe siempre la disposición para asegurarse de que el los artículos que elija se pueden revender y agrupar antes de comprar o utilizando los artículos en su venta de fuego.

Colóquelos en un paquete de aspecto agradable. Por ejemplo, si has una tonelada de artículos relacionados con el bebé que puedes llamarlo tu Nuevo Venta de liquidación de sueños de padres o algo así. Agrega un e-cover personalizado y listo.

Escriba un titular que llame la atención y una carta de ventas que describe inteligentemente su paquete completo. Asegúrate de que enumeras el buen valor que obtienen.

Coloque su carta de ventas en un blog de blogger, weebly o sitio web freewebs. Esto destacará su increíble oferta.

Marque como favorito social su blog o sitio web usando www.digg.com ,

www.delicious.com , www.stumbleupon.com y www.propeller.com

Cree un par de artículos relevantes y agréguelos a ezinearticles.com con un enlace de recursos a su blogger/página de carta de ventas.

Luego promueva, promueva, promueva y deje que las ventas continúen.

Descuentos: cree un descuento en uno de sus más productos populares. Incluso proporcionando un pequeño diez por ciento de descuento puede motivar a un comprador a hacer clic en el botón de pedido. Romperlo hacia abajo y un producto que se vende por veinte dólares seguirá siendo neto dieciocho dólares después del descuento, pero esos dos dólares el descanso puede ser justo lo que sus compradores potenciales han estado esperando.

Paquetes: agrupe un par de sus productos y ofrecerlos por un precio más modesto del que actualmente venden para individualmente. Muchas veces su comprador necesita sentirse como están recibiendo una gran oferta para que den propina escala de compra/espera al lado de compra.

Reduzca el precio en el inventario total: una forma diferente de ser poder ganar dinero rápido es con una venta que incluye TODOS tus productos a un precio especial por única vez.

Proporcionar un descuento u otro bono tiende a obligor compradores a comprar más de lo que normalmente pueden. Tenga en cuenta que está trabajando con una fecha límite, por lo que es crucial que restringe tu tiempo de venta. Esto le dará a sus compradores una sensación de urgencia y los impulsará a comprar de inmediato antes de que se lo pierdan!

Capítulo 2:

Artículos incompletes

Sinopsis

Qué? Me escuchas!

No terminado

Productos no terminados: creo que todos tenemos algunos de estos sentados recogiendo suciedad entre los archivos de nuestra computadora. Tú conocer esas 'ideas explosivas' que tenía para un libro electrónico, informe, programa de entrenamiento, etc.? Te propusiste poner tu pensamiento a buen término y luego dejar que el pensamiento siga a la mitad de su finalización. Descubre todos tus parciales productos y añádelos a tu lista.

Mire su lista de productos a medio terminar y elija el que con la mayor potencialidad. Eso significa elegir el es más probable que su mercado tenga interés. Estás va a lanzar este producto. Sólo asegúrese de que haya carne adecuada para ella en la actualidad. No quieres terminar produciendo un producto completamente nuevo! no tienes tiempo para ese derecho?

Por el bien de una ilustración, supongamos que tiene un informe parcialmente terminado sobre la producción de un negocio exitoso Blog. Ahora regrese a su lista y determine si tiene alguna productos de derechos de marca privada que coincidan con el tema de blogueando. Si tiene derechos de etiqueta privada sobre la comercialización de su negocio, encajará tanto con el tema como con el marketing permite el éxito de un blog.

Si no posee ningún derecho de etiqueta privada que se ajuste a su mitad producto terminado, eso está bien. Tienes 2 opciones en este punto. Puede:

1. Regrese y determine si tiene un producto que sí estar de acuerdo con los derechos de etiqueta privada que tiene actualmente. O…

Puedes gastar un par de dólares y tomar un Nuevo paquete de contenido de derechos de etiqueta privada.

Lo sé, lo sé, te gustaría generar ingresos, no gastar. pero si gastar un par de dólares te ayudará a lograrlo pequeña cantidad de vuelta y más, vale la pena. simplemente no te vayas al agua.

Compre únicamente lo que necesita!

Muy bien, entonces tienes tu producto a medio completar y tener un grupo de material de derechos de etiqueta privada que coincide la dirección de su producto, ahora todo lo que tiene que hacer es completalo. Incluso si tiene que tomar el informe en un Nuevo dirección para encajar en el material de derechos de etiqueta privada, todavía terminar con un producto - un producto completo. Ahora tienes un producto impecable para comercializar a sus suscriptores, lectores del blog y visitantes del sitio.

Capítulo 3:

Aumentar el valor de un producto existente

Sinopsis

Esta técnica es una que puedes completar con todos sus productos actuales. Naturalmente, estás en una crisis de tiempo. por lo que preferirá destacar uno de sus mejores venta de productos para agregar valor. Una vez que te pones duro entrando dinero en efectivo entonces usted puede hacer esto a todos sus productos adicionales igualmente.

Mejor

La forma más rápida de producir expectación con los compradores que tienen ya compró su producto en el pasado es lanzar un "Nuevo versión" del producto actual. Claramente si lo compraron el primera vez, estarán ansiosos por tener en sus manos el modelo más vanguardista y entusiasta.

Tres formas rápidas de impartir valor a un producto que ya tener:

1. Actualice su libro electrónico o informe usando derechos de etiqueta privada - una vez más, querrá revisar su lista para ver qué tienes que complementará tu mercancía. Si usted no tiene nada que concuerde con eso, compre algo barato artículos o informes de los sitios de derechos de etiqueta privada en el red. Ejecute su producto y vea dónde puede cambiar el material antiguo por uno nuevo y más vanguardista material. A continuación, agregue algunas secciones nuevas que no están disponibles el primera vez.

2. Producir un archivo de audio: el audio se ha vuelto extremadamente popular en Internet, por lo que traerlo a su product realmente aumentar su valor. Puede utilizar su teléfono o Micrófono de computadora personal para grabar su audio utilizando un programa como Audio Acrobat.

Aquí hay un par de consejos adicionales para producir un audio para impartir a su producto.

- Regístrese leyendo su libro electrónico o informe; compradores le encantará la alternativa de escuchar su información.

- Entreviste a una autoridad en el tema de su producto. Titule la entrevista algo así como, "Aprenda a Evita estos errores y tu blog será un Éxito aullador!" Eso debería llamar la atención de tus compradores

3. Cosas para imprimir y listas de verificación: son muy fáciles de haga y sus compradores los amarán. . Por ejemplo tu podría tener una lista de verificación que delinee cada paso que necesitan para tomar para configurar su blog y publicarlo en Internet.

Un elemento imprimible podría ser algo tan fácil como una guía para completar los espacios en blanco para crear una publicación de blog exitosa. Tus compradores luego puede imprimirlo y consultarlo una y otra vez.

Capítulo 4:

Concursos

Sinopsis

Derroche y brinde a sus compradores la oportunidad de ganar un verdadero increíble premio.

La captura . . . tienen que comprar algo para obtener su nombre ingresado en el dibujo. Cuanto más ellos comprar cuantas más entradas reciban.

Hacer un poco de emoción

Puede regalar casi cualquier cosa, solo asegúrese de es algo que su mercado puede utilizar o requiere. El major el premio, mayores serán sus posibilidades de conseguir individuos entrar y por lo tanto hacer más ventas.

Todo el mundo ama un buen concurso, especialmente cuando ganan. Ni siquiera es el premio lo que es tan crucial como simplemente tener un oportunidad de ganar algo. . Entre las principales razones por las que las personas realizan concursos en su sitio es para que puedan generar tráfico y hacer que las personas regresen, así como hacer algo de dinero rápido. Los concursos son muy simples de ejecutar su sitio, si sabe lo que está haciendo. Hay algunos problemas legales, por lo que es crucial que aprenda paso a paso la mejor manera de realizar un concurso en su sitio.

Las reglas del concurso son extremadamente cruciales para cualquier concurso de sitio. Deben ser claros y muy fáciles de leer. La mayoría de las personas que participan en el concurso no son abogados y no comprender toda la jerga legal. Deberían decirle a su lectores precisamente lo que van a ganar, lo que necesitan hacer para ingresar, así como cualquier regla afiliada con el concurso. No olvide enumerar las limitaciones relacionadas con las leyes de el estado en el que opera para que no haya confusión.

Si no sabes por dónde empezar a la hora de lanzar un concurso entonces simplemente comience con su tema. Hay vacaciones rodando? alrededor? Qué tipo de sitio tienes? Todos los temas son genial y realmente puedes

tener un concurso para cualquier número de causas. Tal vez tenga un sitio para niños, así que puede querer lanzar un concurso de regreso a la escuela, o la Navidad es acercándose para que pueda determinar un concurso de vacaciones sostener. Tenga en cuenta que el premio debe ser razonablemente relacionados con el tema del concurso.

Los premios son la parte divertida del concurso por lo que necesitas para hacerlos buenos. . Puede elegir un premio que se relacione a su sitio, o puede escribir correos electrónicos a varios patrocinadores para ver si regalan algo gratis cobrar. Por ejemplo, si tiene un sitio que vende diseño web podría regalar un diseño gratuito que a todo el mundo le encanta, o puede ponerse en contacto con empresas de alojamiento web y ver si regalarán un par de meses de alojamiento gratuito. Dependiendo de su sitio, el premio puede ser casi cualquier cosa siempre y cuando sea algo en lo que los lectores quieran registrarse por.

Asegúrese de que las personas sepan que está organizando un concurso. promoviéndolo poderosamente. Hay muchos sitios ubicados a través de la red que publicará su concurso de forma gratuita durante un enlace a su blog.

Además, puede promocionar por correo electrónico enviando un correo electrónico cada contacto que usted conoce y pidiéndoles que reenvíen el correo electrónico. Incluso puede contratar a una empresa para que lo haga si es muy gran concurso que realmente quieres notado.

Capítulo 5:

Escribir reportes

Sinopsis

Escriba y venda temas de actualidad, informes de demanda.

Reportalo

Hay una gran cantidad de formas en las que puede llegar a con para traer dinero rápido, pero esto tiene que estar entre los simple que también es de gran valor para los posibles compradores. Conozco a muchas personas que se ganan la vida a tiempo complete haciendo solo esto.

El misterio es, en primer lugar, buscar un mercado que sea hambriento de datos precisos sobre algo. Otra forma de poner eso sería descubrir individuos que están desesperados por averiguar un problema.

Echemos un vistazo a un tema con cierto detalle. pequeño bobby llega a casa de la escuela, está sentado en la silla comiendo un bocadillo y mamá se da cuenta de que se está rascando cabeza cada minuto o dos.

En una inspección mucho más cercana, descubre que su cabello está lleno de piojos!

Mamá está horrorizada y no puede comprender cómo pudo haber deja que esto le suceda a su pequeño amor. Así que salta a la net y escribe en un par de búsquedas relacionadas con hacer desaparecer con piojos de la cabeza. Ella está desesperada por hacer algo para detenerlo. de rascarse antes de ir a la escuela mañana.

Como puede ver en esta situación, la madre está horrorizada. que su pequeño amor tiene piojos y está desesperada por descubrir un resolución instantánea para acabar con ellos. Esto no es solo para resolver la

incómoda situación de su hijo, pero también para evitar que alguien más se dé cuenta de que tiene piojos y el estigma que eso les causaría.

Esta es una configuración que se encuentra en los hogares de todo el mundo 1000s de veces al día. Te da la oportunidad perfecta para cavar durante una o dos horas en la red y encontrar con una resolución a su problema.

El siguiente paso es combinar los datos en un informe y ponerlo en formato PDF. Calcule un costo de entre siete y diez dólares luego producen un sitio simple para venderlo y dirigir el tráfico hacia él.

Asegúrese de seguir probando su página de ventas constantemente para que pueda modificar la copia para obtener la major conversiones posibles.

Cada proyecto debería tomar alrededor de un día para completarse. Los El truco mágico aquí es ponerlos en marcha regularmente para que que tiene un arsenal de pequeños informes calientes que recibe diariamente dinero.

Capítulo 6:

compradores anteriores

Sinopsis

Sea creativo y haga un plan para conectarse con todos sus compradores anteriores. Si lo hace, les recordará que todavía está presente. y les agradaste lo suficiente como para comprarte en el pasado.

Mantente en contacto

Ponerse en contacto con compradores anteriores es algo que debe hacer en un base constante de todos modos. Solo porque te compraron una vez no significa que volverán. La vida se interpone en el camino, las computadoras fallan y la información se pierde, así que asegúrese de recuérdales periódicamente que estás allí cuando te necesitan.

Intente organizar una lista de correo solo para compradores. cuando alguien compras de usted, asegúrese de capturar su correo electrónico en un formulario de suscripción en algún lugar después de realizar su pedido. Este hará que sea súper simple mantenerlos actualizados sobre sucesos en su negocio en el futuro.

Es probable que tenga varios nombres en su contacto base de datos, pero cuándo fue la última vez que supieron de usted? Si usted es como muchos dueños de negocios o comerciantes, pasan más tiempo buscando nuevos negocios que manteniéndose contacto con sus clientes actuales y anteriores. Pero nutrir las relaciones que ya tienes es esencial para creciendo un negocio exitoso. Y encontrar una manera de mantenerse en contacto con esos contactos de manera constante es integral para manteniéndote a ti y a tu negocio en sus mentes.

Muchos de los mejores métodos implican escribir, y eso Podría ser por eso que mucha gente de negocios no lo hace! pero escribiendo no tiene que ser un trabajo; Solo ten en cuenta que el punto es simplemente para mantenerse en contacto, no necesariamente para hacer una rápida rebaja. Si lo abordas simplemente como eso, una técnica para

permanecer en contacto con conocidos y asociados, tomarás la presiónate para elaborar la charla de ventas perfecta. Y hay una serie de técnicas para mantenerse en contacto, por lo que usted es capaz de elegir los que funcionan mejor para usted.

Las postales simples pueden hacer el truco sin invertir mucho tiempo o ingresos. Úselos para comunicarse acercándose ventas, productos frescos o simplemente para recordarle a las personas su servicios y el valor que puede ofrecer.

Más personal y menos regular que las formas adicionales de este marketing, la antigua nota de agradecimiento puede funcionar maravillas para su negocio. Envía agradecimientos personales notas cuando alguien te lleva a almorzar, te da una referencia, o proporciona un servicio que le ayuda a hacer su trabajo major. Sea original: existen numerosas razones para gracias a los individuos. Puedes hacer lo mismo con notas de felicitaciones.

Los boletines electrónicos o boletines impresos son perfectos vehículos para mantenerse en contacto con sus clientes y clientes potenciales. Puede usarlos para proporcionar información valiosa, industria noticias y consejos, y construya una relación continua con su lectores al mismo tiempo.

El correo electrónico es otra solución perfecta. Envíeles un correo electrónico amistoso diciendo gracias por ser un cliente y porque usted aprecia su negocio, está extendiendo una oferta especial solo a ellos.

Su oferta podría ser un cupón, un obsequio, compre uno y llévese otro trato gratuito, o cualquier número de cosas que los animen para conocerte y aprovechar tu oferta.

Cualquiera que sea la técnica que utilice para mantenerse en contacto, manténgase tenga en cuenta que su idea principal es solo recordar a las personas que todavía estás presente y que tienes valor para ofrecer. Naturalmente, siempre es importante escribir correctamente y de forma creativa y para proporcionar a sus contactos información valiosa, pero para estos proyectos su objetivo principal es simplemente mantener en contacto.

Capítulo 7:

seminario web

Sinopsis

Los seminarios web son formas maravillosas de generar ventas. Opuesto a lo que puede pensar que no toman mucho trabajo para montar cualquiera. Simplemente elija un tema que desee para discutir y armar un esquema de lo que estás va a cubrir en la hora.

Asegúrese de elegir un tema sobre el que haya creado un producto detallado. El objetivo del seminario es hacer dinero, por lo que querrá poder referir personas a su producto pagado para obtener más información.

Web

Los webinars, o talleres en línea, son la forma moderna de hacer dinero de casa. Si tienes una habilidad que eres capaz de enseñar a otros como blogs, marketing, redes sociales, ventas, o escribir, puede realizar un seminario web y cobrar individuos una tarifa para asistir a su seminario de negocios.

En primer lugar, deberá decidir el mensaje de su mensaje en línea seminario. Qué tienes experiencia haciendo? Que puedes enseñar a otras personas? Que sabes que otras personas puede querer aprender?

A continuación, organice su seminario web. Puede utilizar PowerPoint paran mostrar diapositivas, producir un documento WORD, mostrar gráficos y gráficos utilizando Excel, o incluso mostrar fotografías o diagramas. Producir una presentación que durará entre 30 y 60 minutos ya que comenzarás a perder tu audiencia después de 60 minutos.

Determine lo que dirá durante su seminario web. tu no tiene que producir un guión exacto, pero debe producir un bosquejo para ir junto con sus ayudas visuales. Planea tomar preguntas al final del seminario, para que pueda quedarse centrado en el material que planea presentar a su audiencia.

Utilice software para reuniones en red, como GoTo Meeting o Mikogo. Puede invitar hasta 15 personas usando GoTo Reunión. Si necesita

espacio para más asistentes, puede para utilizar GoTo Webinar u otros sistemas de software de webinar.

Determine lo que cobrará por su seminario. Veinticinco dólares por persona es justo cuando te vas. Diez personas asistir a un seminario web que cuesta veinticinco dólares por cabeza traer un ingreso neto de $250. Algunos talleres en línea son mucho más alto, hasta $ 300 por persona. el precio que tu son capaces de cargar todo dependerá de su experiencia, su público objetivo y qué tan bien comercializa su seminario.

Comercialice su seminario web. Escribe una publicación en tu blog de marketing su seminario web e incluya un botón de Paypal para que las personas puede pagar de inmediato para hacer una reserva. Siempre afirma que el espacio es limitado para alentar las primeras firmas. utilizar redes socials sitios de redes como Twitter, FaceBook y Digg al Mercado tu seminario. Pida a sus colegas que publiquen su seminario en sus blogs, Facebook y páginas de Twitter.

Capítulo 8:

Vender nombres de dominio

Sinopsis

Es hora de hacer un balance de su lista y precisar el dominio nombres que puedes eliminar. Si no lo has hecho cualquier cosa con un nombre de dominio en 6 meses o más, entonces necesita ir.

Dominios

Los nombres de dominio normalmente se venden en el rango de diez a veinte dólares, a menos que tenga un nombre de dominio muy buscado. No es mucho, pero al menos puedes recuperar tu dinero. de él y poner el dinero en efectivo a utilizar.

Un nombre de dominio es una palabra o frase significativa para los internautas utilizar para identificar un sitio. Enmascara una identificación real de sitios de Internet, cuál es su dirección IP. Muchas personas compran nombres de dominio, a menudo a granel, para venderlos a cambio de un ingreso. Ellos ven el dominio nombres como piezas de bienes inmuebles en cyberland que pueden ganar valor. Por ejemplo, Creditcards.com se compró por treinta y cinco dólares, pero recientemente se vendió por $2,75 millones.

Esté alerta a las nuevas palabras de moda. Descubre palabras o frases que tienen eco en los medios, como "calentamiento global". Buscar frases que son significativas para el individuo promedio y describa un nicho particular, como "peluquería de perros".

Encuentre un sitio que venda nombres de dominio. El sitio debe tener en menos 2 características importantes: debe permitir búsquedas de palabras clave y debe devolver como nombres de dominio que son utilizables o subastado. Uno de esos sitios es Buydomains.com. una búsqueda de El "calentamiento global" provocó esto:

- GlobalWarmingProblem.com
- GlobalWarmingResource.com
- Globalwarming-Theend.com
- GlobalWarmingSite.com
- GlobalWarmingFallout.com

Obtenga cualquiera de los resultados del paso anterior que creo que puede vender para obtener una ganancia. Pague el precio regular, no el precio de subasta fijado por alguien que ha hecho lo mismo que tú haciendo en la actualidad.

Estacione los nombres de dominio que compró. Eso es, anunciar la disponibilidad del nombre de dominio que adquirió en sitios que tienen un tema similar. Cuando vendes el dominio nombre, usted paga un pequeño porcentaje al sitio por el anuncio privilegio.

Suscríbase para recibir notificaciones de nombres de dominio vencidos. A muchas veces, los propietarios se olvidan de renovar un DNS antes del fecha de caducidad y se pone en juego. Si lo compras, existe la posibilidad de que pueda revenderlo por un precio más alto precio. Muchos sitios, como Buydomains.com, ofrecen los característica de aviso de dominios.

Utilice la redirección de dominio y los programas de afiliados para impulsar más visitantes de su sitio web. Un afiliado puede ganar una commission publicitando otros sitios (normalmente mediante banners) en sus sitio web.

Capítulo 9:

cupones

Sinopsis

Renderice un código de cupón para uno o más de sus productos. Ofrezca un gran descuento, como 40% - 50% de descuento su precio de venta regular y envíe un correo electrónico a tus listas con tu código de cupón. No olvides publicarn sobre eso en tu blog!

Cupón

Los cupones son una forma comprobada de aumentar las ventas para pequeños negocios. Los cupones electrónicos ofrecen a las pequeñas empresas en línea la mismo beneficio, y son fáciles de aplicar. Todo lo que necesitas es un programa de carrito de compras que le permite a sus clientes ingresar en un Código promocional.

Este código se integrará con el software de su carrito de compras para poner en la cantidad de descuento establecida.

Hay muchas formas diferentes de emitir cupones electrónicos para sus compradores.

Programas de fidelización de clientes. Puede recompensar frecuentes compradores ofreciéndoles cupones electrónicos después de que alcancen una determinada cantidad de dólares o número de compras. Esto es un incentivo de capital para que los compradores continúen comprando tú.

Una recompensa por volver. Si sus compradores tienden a comprar una vez y nunca regrese, ofrézcales un cupón electrónico para un future comprar. Puede hacer esto después de finalizar la compra o enviar el comprobante por e-mail cuando confirme el pedido.

Bonos. Los cupones electrónicos son una forma excelente de fomenter compradores "indecisos" a comprarle ahora, en lugar de esperando una

mejor oferta o comprando en otro lugar. Los cupones electrónicos instantáneos se pueden usar para envío gratis o por un porcentaje de descuento.

Ventaja del comprador por primera vez. Muchos negocios en línea Convierta a los navegadores en compradores brindándoles una especial acuerdo. De todos modos, tendrá que ser capaz de realizar un seguimiento de sus compradores para asegurarse de que nadie abuse de este esquema.

Aumento de las ventas de complementos. Si tienes muchos artículos relacionados, puede utilizar cupones electrónicos para aumentar las ventas o realizar ventas cruzadas estos artículos a sus compradores existentes. Por ejemplo, si un comprador le compra un libro electrónico, puede incluir un cupón electronic para la compra de un video o audio de capacitación.

Bonos de suscriptores. Si envía un boletín electrónico para mantenerse informado contacto con sus compradores, puede utilizar cupones electrónicos como un reembolso por registrarse en su lista de correo. Boletines son una forma comprobada de aumentar sus ventas y permitirle ofrecer cupones electrónicos especiales "solo para suscriptores" para aumentar las ventas y construya su base de datos de suscriptores.

Estas son solo algunas de las formas en que puede usar Cupones electrónicos para incrementar tus ventas. Sea original con sus opciones de cupones electrónicos.

Capítulo 10:

Golpea a los guerreros

Sinopsis

Hay más de 90.000 miembros en el Warrior Forum. Varios miles de los cuales son decididamente frecuentes, actives usuarios. Si puede proporcionar un producto o servicio que las personas están interesadas y usted puede hacerlo por un dólar harás un montón de dinero en efectivo rápido.

Dinero en efectivo en

Naturalmente, si todo el mundo en el Warrior Forum comprara su mercancía (libro electrónico, informe, derechos de etiqueta privada, adelante etc.) por solo un dólar ganaría más de $90,000!

Probablemente no venderá tantas copias, sin embargo, por veinte dólares puedes publicar tu oferta y serás más que probablemente recupere sus ingresos más una ganancia neta. Tu eres capaz para vender un paquete de artículos de derechos de etiqueta privada, un informe con derechos de etiqueta privada (o solo para uso personal), un libro electronic con derechos de etiqueta privada (o solo para uso personal) o con simples derechos de reventa, o cualquier cosa que se te ocurra por un dólar por la oferta... Siempre y cuando cumpla con la WSO términos de servicio del foro. He hecho "Mystery WSO's" donde dio un informe misterioso con derechos de etiqueta privada por solo un dólar o, a veces, dos dólares. Trabajaban de primera.

Puedes pensar en algo que puedas proporcionar a Guerreros que puedes vender por una pequeña tarifa? Considéralo, si se trata de un libro electrónico, un informe o un artículo sobre los derechos de una etiqueta privada paquete que tiene una descarga instantánea después de la compra -- Venderlo por un precio bajo no es algo arriesgado si significa que está va a vender una gran cantidad de copias en piloto automático! Además, tú obtener todos esos compradores a los que luego puede enviar un correo electrónico para los próximos dos años (de acuerdo con las leyes vigentes de ICANN sobre SPAM) con tus promociones siempre que les des la oportunidad de darse de baja.

Eso es correcto; las personas no tienen que registrarse en su lista... Si han comprado algo de su negocio dentro del últimos 2 años, puede enviarles un correo electrónico nuevamente, siempre que darles la oportunidad de darse de baja. Cuando configura su oferta de un dólar, puede posiblemente gane muchos compradores leales que pueda construer una relación con, vender a más caro productos/servicios y quién comprará su future productos si les proporciona uno bueno en el primer lugar.

Terminando

El final de esta guía representa el comienzo de algunos efectivo rápido para usted. Ahora que sabes lo que tienes con los que trabajar y las diferentes formas de utilizar esos ideas para ganar dinero rápido, armar un plan es el siguiente paso ordenado. Por plan me refiero a lo que eres capaz para hacer dentro de su tiempo asignado como se decidió en el comienzo.