

Зверев Дмитрий

JustClick

ПЛАН И ВОЗМОЖНОСТИ



Оглавление

Введение	3
Глава 1 – План работы в JustClick	4
Глава 2 – Группа подписчиков и форма подписки	5
Глава 3 – Подписная страница	8
Глава 4 – Письма	10
Глава 5 – Продукт и продажи	14
Глава 6 – Интересные возможности	19
Глава 7 – Тотальный JustClick 3.0	28

Введение

Здравствуйте!

Меня зовут Дмитрий Зверев. Я рад познакомиться с вами на страницах этой небольшой книги.

Здесь вы найдете пошаговый план деятельности в сервисе JustClick, а также – описание тех интересных возможностей, которые увеличат вашу прибыль и позволят максимально автоматизировать вашу деятельность.

Буду рад видеть вас на моем сайте <http://zverinfo.ru/>

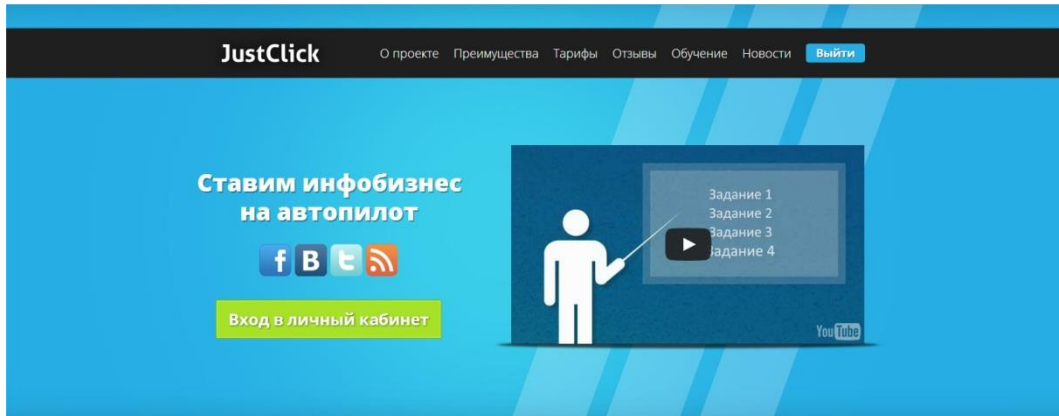


Итак, давайте приступать!

Глава 1. План работы в сервисе для НОВИЧКОВ.

Сервис JustClick находится по адресу <http://www.justclick.ru/>

Зарегистрируйтесь в нем – пора приступать к работе.



Давайте рассмотрим краткий план работы в сервисе для тех, кто еще не приступил к его освоению:

1. Создать группу подписчиков, чтобы было куда направлять людей, заполнивших форму подписки.
2. Сгенерировать форму подписки
3. Сделать подписную страницу
4. Разместить на этой странице форму подписки
5. Привлекать на страницу людей, чтобы они заполняли форму подписки и поступали в вашу базу
6. Отправлять им разовые и автоматические письма.
7. Добавить в JustClick продукт и приступать к продажам.

Теперь давайте рассмотрим эти действия подробнее.

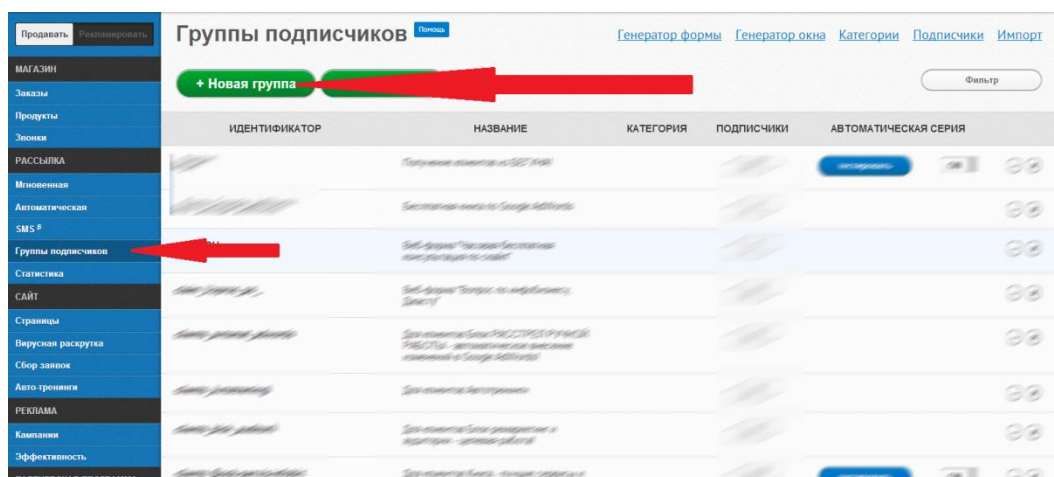
Глава 2. Группа подписчиков и форма подписки.

1. Начать нужно именно создания группы подписчиков.

Не формы подписки, как думают многие, а именно группы подписчиков. Почему? Потому что форма подписки должны подписывать человека в определенную группу людей, которые объединены определенной общей темой.

Создание группы подписчиков технически:

- Кликаем на подраздел Группы подписчиков, который находится в разделе Рассылка.
- Далее нажимаем +Новая группа



- Введите идентификатор группы на английском языке. Это для вас – подписчики это не увидят.
- Введите название группы на русском языке. Это подписчики увидят, поэтому никаких срамных слов☺

ИДЕНТИФИКАТОР:	<input type="text" value="Введите идентификатор"/>
НАЗВАНИЕ ДЛЯ ПОДПИСЧИКА:	<input type="text" value="Введите название"/>

- Необязательно: внесите дополнения в письмо активации, контакты отправителя, настройки. А можете просто оставить все по умолчанию.

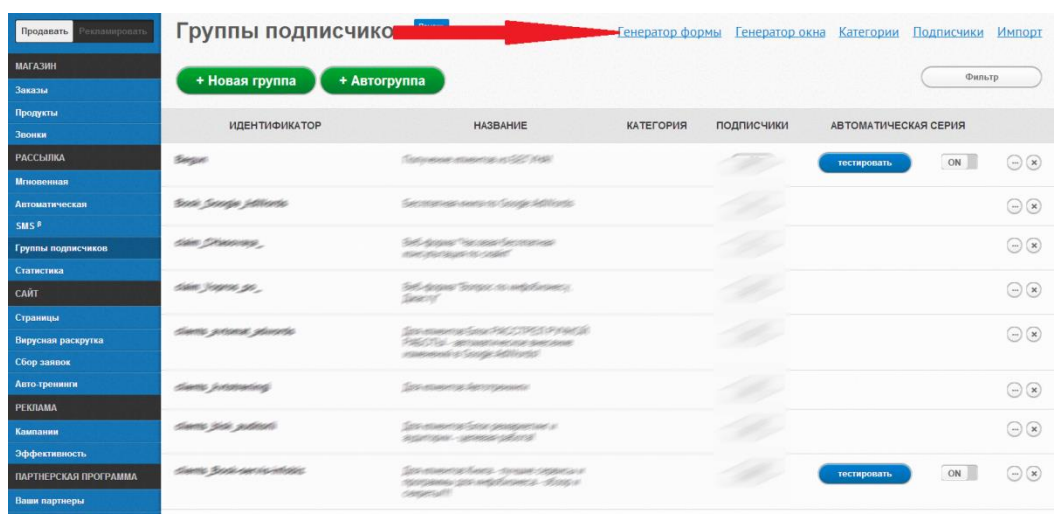
JustClick – план и возможности!

- Нажмите Сохранить.

Группу подписчиков сделали, теперь нужно сделать форму подписки, заполняя которую, человек будет попадать в наш подписной лист.

Делаем:

- Переходим в раздел Группы подписчиков
- Нажимаем на Генератор формы



- Нажимаем на кнопку +Добавить
- В открывшемся окне задаем название формы.
- Выбираем - на какую группу подписчиков будет подписывать форма (вот тут она нам и понадобится – благо мы ее заранее сделали). Форма может подписывать на одну группу подписчиков или сразу на несколько.
- URL после подписки и активации можно не трогать, тогда будут подставлены страницы по умолчанию.
- В разделе Дополнительные поля - можно включить или отключить имя, телефон и город.
- Вид блока – здесь просто выбираете внешний вид формы подписки – с тенью, без тени и так далее.
- Вид формы – задаете ширину полей формы и другие настройки. Можете ничего здесь не трогать.
- Вид кнопки – выбираете цвет и текст кнопки или загружаете свою кнопку с файлового менеджера.

JustClick – план и возможности!

ВЫБЕРИТЕ ТЕНЬ:

ВЫБЕРИТЕ ТЕКСТУРУ:

ЗАКРУГЛЕНИЕ УГЛОВ: 4

Вид ФОРМЫ

ШИРИНА ПОЛЕЙ: 240

ЗАКРУГЛЕНИЕ УГЛОВ: 4

СТАТИСТИКА ПОДПИСЧИКОВ: Показывать

Вид КНОПКИ

ТИП КНОПКИ: Выбрать один из готовых стилей Загрузить изображение кнопки

ВЫБЕРИТЕ СТИЛЬ:

ТОЛЩИНА ГРАНИЦЫ: 1

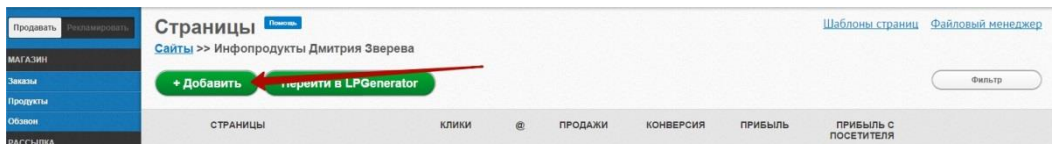
ТЕКСТ КНОПКИ: Подписаться!

- В разделе Дополнительно можно задать для формы подписки маркер, рекламную метку и логин партнера. Делать это не обязательно.
- Проверьте результат – все ли визуально выглядит так, как вы хотите? Если да – отлично!
- Скопируйте код формы подписки и вставьте его в нужное место на нужной странице подписки.
- Сохраните форму, чтобы в следующий раз не тратить время на его генерацию.
- Все, с формой подписки готово – мы ее сделали.
- Теперь нужно поставить ее на страницу подписки.

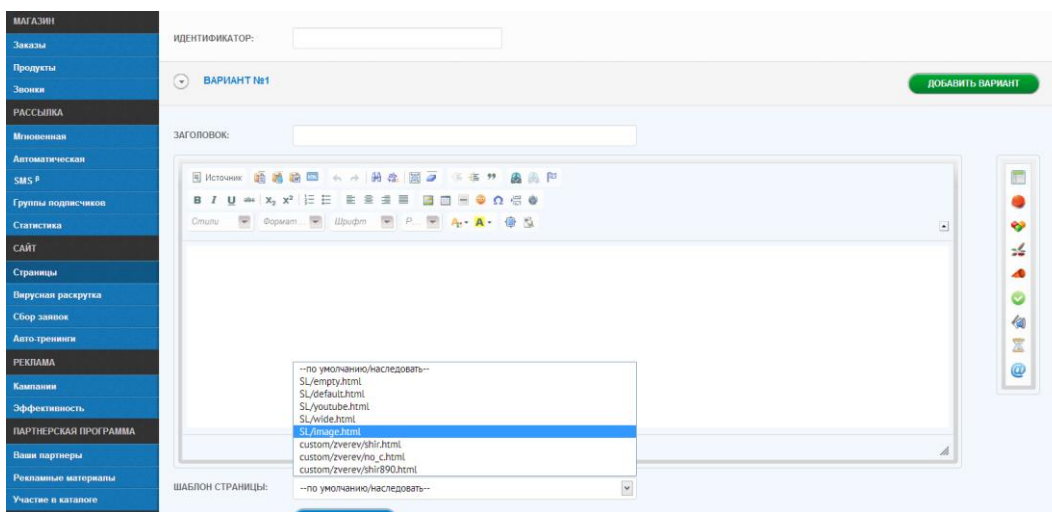
Глава 3. Подписная страница

Рассмотрим пошагово процесс создания страницы подписки на Justclick:

- Зайдите в ваш аккаунт в сервисе
- Перейдите в раздел САЙТ, потом Страницы
- Нажмите + Добавить



- Задайте идентификатор страницы на английском языке
- Задайте название страницы на русском языке
- Выберите шаблон страницы. Здесь рекомендую попробовать все и посмотреть, какой вам больше подойдет.



- Далее разместите на странице заголовок, описание, картинки и так далее.
- Вставьте форму подписки. Для этого выберите нужное вам место и вставьте скопированный вами код подписной формы. Делается это путем нажатия на синюю кнопку с надписью html на панели редактирования страниц.

Также форму подписки можно вставить путем нажатия на самый нижний элемент вертикального меню, которое располагается справа от поля редактирования страницы.

JustClick – план и возможности!

- Сохраните страницу.
- Теперь она будет в перечне страниц, и вы всегда сможете найти ее через САЙТ – Страницы.
- Все – теперь данную страницу можно рекламировать.

[Подробнее о том, как создать подписную страницу, можете посмотреть в этом видео](#)

Привлечение аудитории находится за пределами этой книги, поэтому лишь перечислим возможные источники:

- Контекстная реклама
- Реклама в рассылках
- Посетители из поисковой выдачи
- Взаимопиары
- Партнеры
- Баннерная и тизерная реклама и так далее.

Глава 4. Письма

Отправка автоматических писем

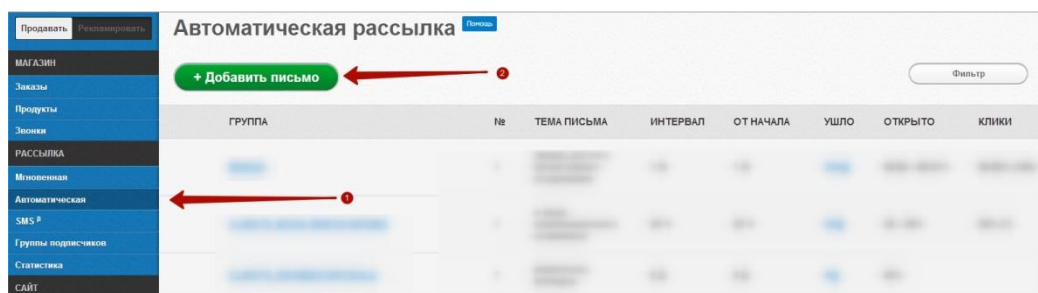
После того, как вы сделали форму подписки и получили первых (или уже не первых) подписчиков, вы можете отправлять им мгновенные и автоматические письма. Начнем с автоматических.

Почему? Потому что, обычно, сразу после подписки человеку отправляется письмо с тем бесплатным продуктом, ради которого он подписался. Например – ссылкой на скачивание книги.

Итак – автоматическое письмо – это письмо, которое отправляется через определенное время после подписки относительно к определенной дате. Это определение справедливо для первого автоматического письма серии. Для второго и последующих писем интервал отправки привязывается уже не к моменту подписки, а к моменту отправки предыдущего письма.

Как сделать автоматическое письмо:

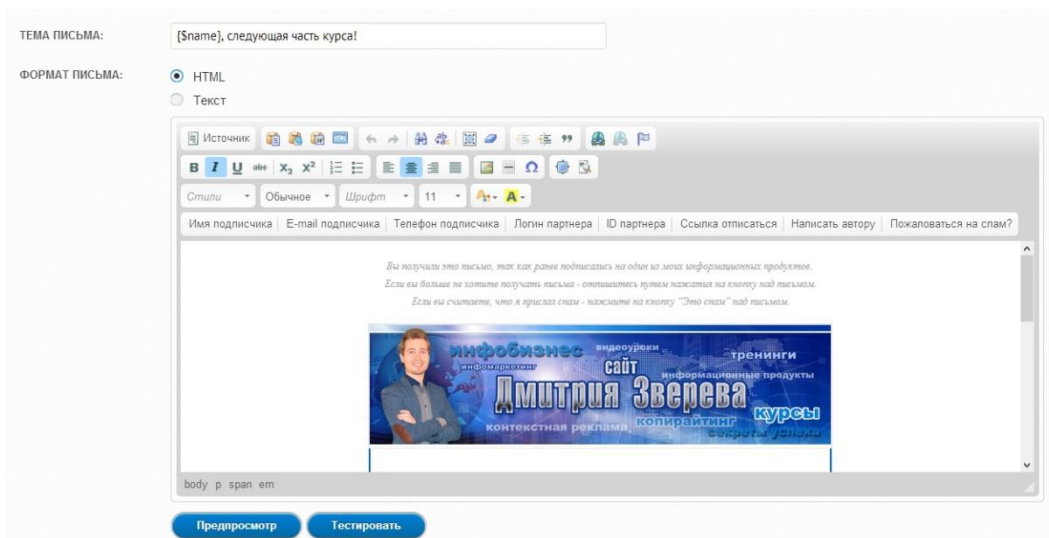
- Заходите в раздел Рассылка
- Далее – Автоматическая



- Далее +Добавить письмо
- Выбираем - для какой группы подписчиков мы создаем это письмо.
- Выбираем порядковый номер письма в группе. Если в группе уже есть письма, то это актуально. Если нет – то письмо будет первым.

JustClick – план и возможности!

- Задаем период времени, через который с момента подписки (или отправки предыдущего письма), письмо будет отправлено.
- Вводим тему письма
- Вводим текст письма.



- При необходимости – измените контакты отправителя и задайте ограничения – тех, кто не должен получить это письмо (например, те, кто уже приобрел у вас продукт, который вы рекламируете или только подписавшиеся за определенный период)
- И последняя вкладка здесь – Дополнительно.

На ней можно включить или выключить учет переходов по ссылкам в письме и задать другой адрес страницы после отписки (необязательно).

- После этого сохраняйте и все!

Отправка мгновенных (разовых) писем

Мгновенное письмо – это письмо, которое отправляется в определенный календарный день и в определенное время, независимо от того, когда подписался человек на нашу рассылку и читает ли он нас месяц или пять лет.

Итак, как сделать мгновенное письмо:

- Раздел Рассылка, потом подраздел Мгновенная
- Потом +Отправить по группам или +Получателям

JustClick – план и возможности!

прошлых писем.

Разница в том, что в первом варианте мы отправляем совершенно новое письмо по выбранным нами группам подписчиков, а во втором – мы отправляем письмо тем, кто открыл, не открыл, кликнул или не кликнул на определенное и указанное нами письмо.

- Рассмотрим на примере +Отправить по группам.
- Укажите дату и время отправки
- Укажите Категорию (несколько групп подписчиков, объединенных общими признаками) – необязательно
- Укажите Группу подписчиков или группы, по которым будет осуществлена отправка (можно отправить письмо сразу по всем подписчикам, по некоторым группам или только по одной).

Добавление [Помощь](#)

письмо

ВРЕМЯ ОТПРАВКИ: дата 26.06.2014 время (московское) 22:00

КАТЕГОРИЯ: -нет-

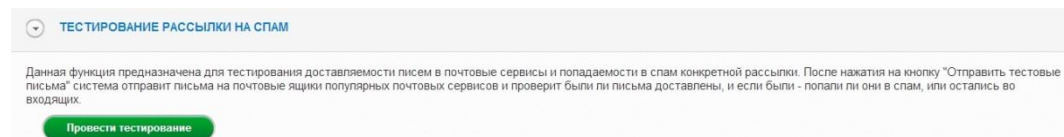
ГРУППЫ ПОДПИСЧИКОВ: интеллект-карт | 20 дневный марафон интеллект-карт!
just2.0.neoplataiotmena | Тотальный JustClick 2.0. заказ
JustClick_bespl.trening | Видеотренинг JustClick - ИНФОРМАКЕТИНГ НА МИ
JustClick_noviy | Видеоуроки по новому интерфейсу JustClick
klients | Клиенты

- Задайте тему письма
- Укажите формат письмо – HTML или текст
- Напишите содержание письма – тут все как в автоматических письмах.
- Проверьте то, что получилось через тестирование.
- При необходимости - измените контакты отправителя, отличные от тех, что стоят по умолчанию.
- Можно задать ограничения – не отправлять письмо подписчикам определенной группы и подписавшимся в определенный период времени.
- В разделе Дополнительно можно включить или выключить функцию подсчета переходов и задать страницу после отписки, отличную от стоящей по умолчанию.

JustClick – план и возможности!

- А теперь то, чего нет в автоматических письмах – тестирование рассылки на спам. Вы вводите текст письма, готовите его и после этого можете проверить – как на него отреагируют крупнейшие почтовые сервисы – яндекс, мейл, рамблер и gmail.

Конечно, эта проверка не отображает всей картины при отправке большого количества писем, но все равно – штука полезная.



- Если все устраивает – нажмите сохранить, чтобы письмо сохранилось в перечне, и вы могли потом его в любой момент активировать для отправки (фактически – письмо встает на паузу) или отправить – чтобы письмо уже было активно и в назначенные вами дату и время было отправлено без совершения вами каких-либо дополнительных действий.

Глава 5. Продукт и продажи

Для того чтобы приступить к продажам, нужно иметь то, что можно продать.

После того, как вы создали какой-то инфопродукт – книгу, курс, тренинг или любой другой, необходимо добавить его в JustClick.

Давайте рассмотрим технически как это сделать:

- Раздел Магазин – подраздел Продукты
- Нажмите на кнопку +Добавить



- Откроется страница, на которой добавляются данные по продукту.
- Выберите тип продукта – цифровой (они будут скачиваться из интернета), физический (например – диск, который вы будете посылать по почте или курьером) или плавающая цена (продукт, цену на который устанавливает сам покупатель).
- Введите идентификатор продукта на английском языке. Этот идентификатор станет частью URL-адреса.
- Дайте название продукта на русском языке
- Задайте цену продукта
- Выберите на компьютере изображение продукта – оно будет показываться на странице оформления заказа.
- Введите ссылку на скачивание продукта, если он скачивается.
- Настройте расходы (необязательно).
- Укажите размер партнерской комиссии за продукт – ту сумму, которую получают партнеры, если покупку совершит клиент, который пришел по их партнерской ссылке.

Также здесь можно выбрать – показывать ли продукт партнерам или нет, задать для партнеров страницу с описанием продукта

JustClick – план и возможности!

(продающую страницу) и выбрать – использовать ли красивую ссылку).

- Также можно задать индивидуальные комиссии для отдельных партнеров. Например – по умолчанию у вас комиссия 50%, а для кого-то вы поставите 70%.
- Настройте отображение в каталоге продуктов – это перечень всех ваших продуктов, которые вы добавили в каталог и которые могут увидеть все желающие.
- Настройте добавление в группу подписчиков
- Настройте страницу Спасибо за покупку – эта страница, которая будет показана тем, кто успешно оплатил ваш продукт. На этой странице можно поблагодарить за покупку, сделать дополнительное предложение и так далее.
- Настройте письмо Благодарим за покупку – именно в этом письме будет ссылка на скачивание купленного клиентом продукта или инструкция о том, как его получить. В этом письме автоматически подставляется ссылка, которую вы указали при заполнении Страницы получения товара чуть выше.

The screenshot shows the configuration interface for a 'Thank you for purchase' page and email. It is divided into two main sections:

- НАСТРОИТЬ СТРАНИЦУ "СПАСИБО ЗА ПОКУПКУ"**: A dropdown menu is open, and a text input field is labeled 'СТРАНИЦА "СПАСИБО ЗА ПОКУПКУ":'.
- НАСТРОИТЬ ПИСЬМО "БЛАГОДАРИМ ЗА ПОКУПКУ"**: This section includes:
 - ТЕМА:** A text input field containing 'Спасибо за покупку курса "{\$good}\$!'.
 - ФОРМАТ ПИСЬМА:** Two radio buttons are present: 'HTML' (selected) and 'Текст'.
 - Rich Text Editor:** A WYSIWYG editor with a toolbar containing icons for bold, italic, underline, text color, background color, font size, font face, bulleted list, numbered list, link, unlink, image, video, and table. Below the toolbar are dropdown menus for 'Стили', 'Формат...', 'Шрифт', and 'Ра...'. A row of placeholder text includes 'Имя клиента', '№ заказа', 'Название продукта', 'Ссылка на скачивание', and 'Пинкод'. The main text area contains:

Спасибо за покупку!

Здравствуйте, {Name}!

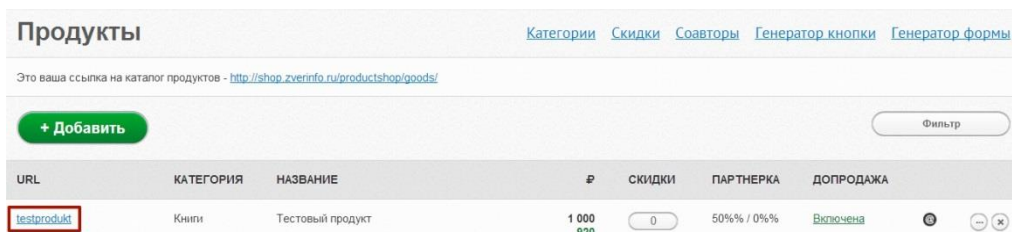
Только что поступили деньги на оплату заказа «{\$good}\$»

Ссылка для скачивания: {\$download}

Удачи!

JustClick – план и возможности!

- Настройте страницу формирования заказа – здесь можно ничего не менять или добавить какие-то инструкции, картинки и так далее.
- Настройте отмену заказов по истечении определенного времени, если нужно.
- Нажмите сохранить и все – продукт сохранен и теперь будет отражаться в перечне продуктов.



Продукты [Категории](#) [Скидки](#) [Соавторы](#) [Генератор кнопки](#) [Генератор формы](#)

Это ваша ссылка на каталог продуктов - <http://shop.zverinfo.ru/productshop/goods/>

[+ Добавить](#)

URL	КАТЕГОРИЯ	НАЗВАНИЕ	₽	СКИДКИ	ПАРТНЕРКА	ДОПРОДАЖА
testprodukt	Книги	Тестовый продукт	1 000 920	<input type="text" value="0"/>	50% / 0%	Включена <input type="checkbox"/>

Теперь для того, чтобы перейти к продажам нужно:

- Настроить несколько способов оплаты в разделе Настройки – Способы оплаты.

Очень просто можно настроить такие способы, как Яндекс деньги, вебмонеи, киви и так далее.

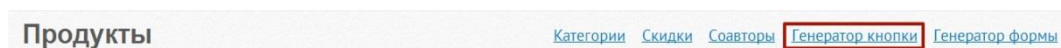
Чуть сложнее, но тоже несложно – Робокасса, РБК моней, Интеркасса.

Для каждого способа оплаты в интерфейсе JustClick есть подробные скриншоты.

- Сделать продающую страницу. Делается она по тем же принципам, как подписная, но на ней больше информации: преимущества, буллиты, истории, гарантии и так далее.
- Разместить на продающей странице кнопку заказа.

Как сделать кнопку заказа:

- Раздел Магазин – подраздел Продукты
- Нажмите на кнопку сверху – Генератор кнопки



Продукты [Категории](#) [Скидки](#) [Соавторы](#) [Генератор кнопки](#) [Генератор формы](#)

- На открывшейся странице выберите продукт, к которому вы генерируете кнопку

JustClick – план и возможности!

- В разделе Настройка полей выберите те поля, которые нужно будет заполнить покупателю после того, как он нажмет на кнопку заказа. При необходимости введите ссылку на оферту.

При этом заметьте – что выбрать можно только дополнительные поля, так как в форме обязательно будет присутствовать имя и электронный адрес.

- Выберите вид кнопки: ширину, высоту, цвет, задайте любой текст для кнопки, измените шрифт в кнопке. Также можно загрузить свою кнопку с файлового менеджера.

ШИРИНА КОПКИ:

ВЫСОТА КОПКИ:

ЦВЕТ ТЕКСТА КНОПКИ:

КНОПКА: Выбрать один из готовых вариантов:

Другой текст для кнопки

Загрузить свою кнопку

TITLE КНОПКИ:

РАЗМЕР И СТИЛЬ ТЕКСТА: Полужирный Курсив Подчеркнутый

- На вкладке дополнительно можно вшить в кнопку купон скидки по умолчанию, маркер и логин партнера.
- Теперь проверьте результат, скопируйте код кнопки и вставьте его в нужное место на странице.

JustClick – план и возможности!

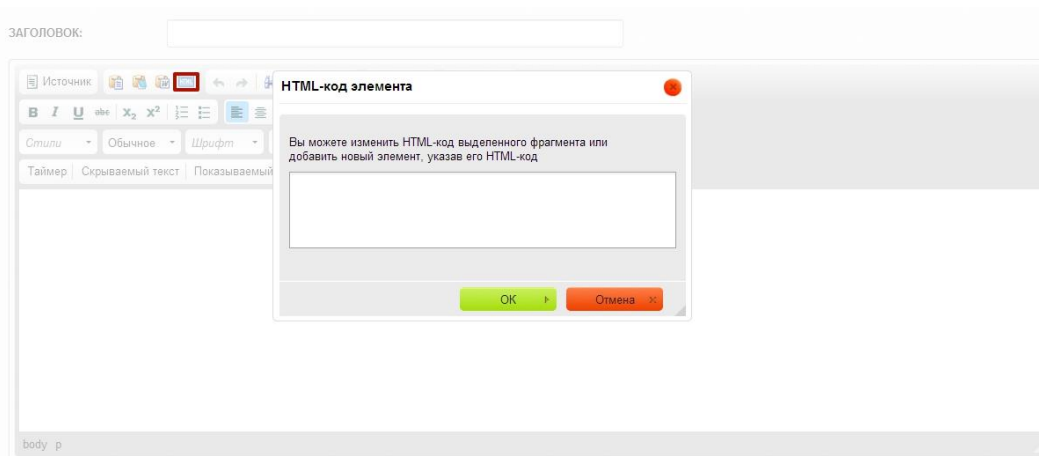
ПРОВЕРКА РЕЗУЛЬТАТА:

Получить Сейчас!

СКОПИРУЙТЕ ЭТОТ КОД И
ВСТАВЬТЕ В НУЖНОЕ
МЕСТО НА СТРАНИЦЕ:

```
<a title="Заказать" href="http://shop.zverinfo.ru/order/zapadguru_audiokurs/"  
class="g-button small red"><nobr><span style="font-size: 28px; color: #ffffff;  
width: 240px; height:57.77777671813965px; padding-top: 20px;text-align:  
center;">Получить сейчас!</span></nobr></a><style type="text/css">@import  
url('http://shop.zverinfo.ru/media/css/page_ext.css');</style>
```

Вставлять код на странице очень просто. Зайдите в настройки страницы, поставьте курсор в нужное место и нажмите на значок HTML. После этого откроется окно, в которое нужно вставить скопированный только что код. И все – кнопка появится на странице. Также можно перейти в раздел Источник и вставить код туда.



Сделать кнопку заказа можно еще проще. Достаточно зайти в раздел скидки, выбрать нужную, открыть ее – откроется окно заказа – скопировать url-адрес страницы заказа, потом вставить на страницу в нужное место кнопку из файлового менеджера, которую вы предварительно туда загрузили. И присоединить к этой кнопке ссылку на адрес страницы заказа. Вот и все!

- Привлекайте на страницу аудиторию и получайте заказы!

Вот и все – это были основы работы в сервисе!

Глава 6. Интересные возможности сервиса

Помимо возможностей, перечисленных в прошлых главах, сервис JustClick представляет нам множество классных инструментов, позволяющих увеличить средний чек, количество оплат, освободить наше время, максимально автоматизировать нашу деятельность.

Что интересно – даже опытные пользователи не всегда знают про все эти возможности и используют их.

Давайте рассмотрим некоторые из них:

1. **Апселы (допродажи)** – инструмент увеличения среднего чека в вашем магазине.

Как это происходит: человек оформляет заказ на один ваш продукт, а после нажатия на кнопку «заказать», ему предлагается добавить к заказу еще один. Он может согласиться или отказаться и, в зависимости от его реакции, мы можем предлагать новые апселы.

То есть – система апселов многоуровневая – можно предлагать 2,3 и даже 5 апселов.

В моей практике около 30% всех клиентов берут дополнительные продукты, что может увеличить сумму чека в несколько раз.

Были случаи, что на продукт настраивались 5 апселов и покупатель брал их все, увеличив свою покупку с 490 рублей до почти 9 тысяч.

Однако, на мой взгляд, не стоит настраивать больше 2-3 апселов, так как это может сбить с толку и человек не оплатит даже основной заказ.

Где настраивается данный инструмент: Раздел Магазин – Продукты. И напротив каждого продукта есть столбец Допродажа.

Потратив на настройку апселов несколько часов, вы потом будете с большим удовлетворением и на полном автомате наблюдать увеличение чека ваших заказов!

2. **Колл-центр, напоминания оплаты и смс-рассылка** – инструменты увеличения количества оплаченных заказов в вашем магазине.

Не секрет, что далеко не все заказы, совершенные вашими потенциальными клиентами, оплачиваются.

Почему? По разным причинам – человек передумал, его отвлекли, он не знает, как платить, он боится, что его обманут и так далее.

Статистика порой весьма неприятная – из 100 совершенных заказов, оплачиваются лишь 15-20%. Особенно это касается продаж с вебинаров, когда большое количество людей, поддавшись эмоциям, делает заказ, а потом, взвесив все за и против, отказывается от его оплаты.

Как решить данный вопрос? Есть три пути:

- **Ваш колл-центр** – т.е. сотрудники, которые будут звонить людям, сделавшим, но не оплатившим заказ.

Отличный вариант, который показывает максимальные результаты по «дожиму». Если, конечно, вы наняли хороших специалистов.

Реализуется через Раздел Магазин - Обзвон. Перед этим необходимо добавить удаленного сотрудника колл-центра через раздел Настроек - Управление доступом.

Несмотря на очевидные преимущества, данный способ имеет и недостатки: необходимость искать сотрудников, обучать их, контролировать, отдавать часть прибыли и т.д.

Поэтому, весьма неплохой альтернативой могут служить:

- **Напоминания оплаты** – серия писем, которая уходит тем, кто сформировал, но не оплатил заказ.

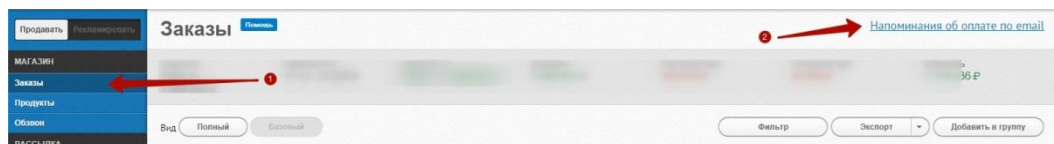
JustClick – план и возможности!

Количество писем может быть любым. В моей практике максимальный результат показывают 5-6 писем, растянутых на 3-4 дня после заказа.

Цель данных писем – закрыть сомнения людей, помочь им с технической точки зрения, вселить уверенность и доверие. В каждом письме я советую писать, что человек может ответить на это сообщение и получить быструю и подробную инструкцию о том, как оплатить, а также – ответы на иные свои вопросы.

В настоящий момент, с помощью серии напоминания об оплате, процент оплаченных заказов в моем магазине превышает 60%.

Реализуется данный способ через: Раздел Магазин – Заказы - Напоминания оплаты



- **Смс-рассылка**

Инструмент, похожий на напоминания оплаты, но реализующийся не через электронную почту, а через смс-сообщения.

Отмечу, что помимо напоминаний об оплате, с помощью смс-сообщений, можно уведомлять ваших клиентов о новых акциях, вебинарах, мероприятиях и так далее.

Несомненным плюсом данного способа является высокий процент открываемости смс-сообщений. Практически все сообщения, которые вы отправите, будут прочитаны.

Недостаток – смс-рассылка платный инструмент, что естественно. Кроме того – не все люди пользуются мобильным интернетом и смогут перейти по ссылке в сообщении.

Для того чтобы иметь возможность отправлять смс-сообщения, вам необходимо, чтобы в форме заказа было поле «телефон». Естественно, телефон можно просить при подписке на рассылку, но тогда процент подписавшихся будет намного меньше, и вы

просто потеряете часть аудитории. Поэтому – лучше брать телефон у ваших клиентов при оформлении ими заказа.

Реализуется данный способ через: Раздел Рассылка - SMS

3. Автотренинги

Очень крутой и мало используемый способ автоматизации вашей деятельности.

Все мы знаем, что тренинг – это вид информационного продукта, предполагающий предоставление участникам определенной информации, далее – задания по пройденным материалам, отчеты и обратную связь по отчетам от ведущего. То есть – в отличие от курса, тренинг предполагает большую вовлеченность и наличие обратной связи.

Что же такое автотренинг? Это инструмент, который позволяет полностью или частично автоматизировать ваше общение с участниками тренинга и сэкономить большое количество времени, при этом, обеспечивая высокий уровень обучения ваших клиентов.

В чем суть:

- Человек покупает доступ к вашему автотренингу. При этом – вы можете говорить или не говорить ему, что это автотренинг. Тут решение принимать вам.
- Ему автоматически приходит письмо со ссылкой на первый день автотренинга. Участник переходит на страницу и видит на ней материалы и задания к этим материалам.
- Он изучает материалы, выполняет задание и оставляет отчет.
- И здесь вы можете поступить двумя способами:

- если вы хотите полностью автоматизировать вашу деятельность, то можете настроить сервис так, что независимо от содержания отчета, участник получит материалы следующего дня. Даже если он там напишет одно слово – ему все равно будут высланы материалы. Естественно – при таком раскладе, участник поймет, что имеет дело с автоматическим тренингом.

- если вы хотите оставить обратную связь, то можете настроить сервис так, что после оставления участником отчета, вам или вашему помощнику придет сообщения на электронную почту. После этого вы проверяете отчет и только если там все в порядке – отправляете материал следующего дня тренинга. А если не в порядке – пишете участнику, что нужно доработать.

- Соответственно – в зависимости от выбранного вами варианта, вы проверяете или не проверяете отчет.
- После этого участник получает письмо со ссылкой на следующий день тренинга.
- И так далее – до конца.

Очень интересный формат, который позволяет разнообразить линейку ваших инфопродуков.

Реализуется через: Раздел Сайт - Автотренинги

4. Автовебинары

Инструмент, позволяющий автоматизировать ваши вебинары и предоставлять возможность вашим потенциальным клиентам посмотреть запись в любое удобное время.

Суть: вы берете запись вашего живого вебинара и загружаете ее в сервис. Далее – настраиваете расписание, по которому люди смогут посмотреть данную запись. При этом – вы сами решаете - говорить ли, что это не живой вебинар или нет.

При желании, можно обставить все так, что отличить будет очень сложно. Можно даже прописать реплики людей в чате.

После того, как люди регистрируются на автовебинар, выбрав удобное для них время (здесь, как правило, вы предлагает несколько вариантов и это отличительная особенность от живого вебинара), им приходят напоминания.

В назначенное время, они заходят по ссылке на страницу вебинара и смотрят трансляцию. При необходимости – есть возможность задать вопросы через форму чата.

JustClick – план и возможности!

ЗВЕРЕВ ДМИТРИЙ Запись вебинара - Пошаговый план и фишки работы в JustClick!

ВСЕГО УЧАСТНИКОВ:
Дмитрий Зверев
Вы

ЧАТ

Написать

Если данный вебинар продающий, то вы можете настроить сервис таким образом, что в нужное время под окном вебинара всплывет кнопка заказа.

Что мы получаем – дополнительный интересный инструмент продаж, который расширит наши возможности и продажи.

Автовебинары в JustClick платные и стоимость зависит от тарифа, на котором вы находитесь – от 9 до 15 рублей за посетителя автовебинара.

Реализуется через: Раздел Сайт - Автовебинары.

5. Рекламные метки

Если вы используете более одного канала рекламы, то условием определения ее эффективности является понимание – сколько подписчиков и клиентов пришло из каждого канала и сколько они стоили. А далее – делается вывод – окупаются ли затраты на данный способ или нет.

В настоящее время в JustClick реализован инструмент UTM-меток, с помощью которых мы можем пометить каждую ссылку на нашу подписную и продающую страницу, а потом отслеживать эффективность рекламы.

Например – вы рекламируете вашу подписную страницу у двух авторов рассылок в одно время. Как узнать эффективность каждой рекламы, если подписчики приходят из двух каналов?

JustClick – план и возможности!

Если вы дадите для рекламы прямую ссылку – никак. А если вы добавите к ней специальные метки, то очень просто.

Делается это через Раздел Реклама - Генератор ссылки.

Нужно указать:

- канал рекламы, например – email-рассылка
- источник трафика, например – реклама в чужой рассылке
- рекламная кампания, например – реклама Иванов Иван
- рекламное объявление, например – дата рассылки 01.02.2015
- ключевые слова, например – 1 письмо

РЕКЛАМИРУЕМАЯ СТРАНИЦА:	<input type="text" value="Рекламируемая страница"/>
	<input type="button" value="Проверить возможность учета кликов"/> Вы можете учитывать клики
КАНАЛ РЕКЛАМЫ:	<input type="text" value="E-mail рассылка (email)"/>
ИСТОЧНИК ТРАФИКА: ПРИМЕР: GOOGLE, YANDEX	<input type="text"/>
РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ: ПРИМЕР: MSK-YANDEX-DIRECT	<input type="text"/>
РЕКЛАМНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ: ПРИМЕР: M-444899088	<input type="text"/>
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ПРИМЕР: КУПИТЬ+КУРС	<input type="text"/>
ВАША ССЫЛКА ДЛЯ УЧЕТА КЛИКОВ:	<input "источник="" type="text" value="Необходимо заполнить как минимум поля " и="" канал="" рекламы"="" трафика"=""/>

Заполнять поля можно и на русском языке, но чтобы гарантировано не было проблем с отображением, лучше на латинице.

Вы можете писать абсолютно все, что вам угодно. Лишь бы потом было понятно. Нет никаких жестких правил и

ограничений. Вы даже можете не заполнять все поля, а заполнить только канал рекламы и источник трафика.

Рекомендуется помечать метками каждую ссылку, а потом отслеживать вашу рекламу на вкладке Эффективность, удаляя ту, что не приносит прибыли.

- **Подписка и отписка одним кликом** – сильный инструмент сегментации аудитории.

В чем суть: часто требуется подписать подписчиков, которые уже есть в подписной базе на какую-то новую серию писем.

Это можно сделать через предложение им заполнить форму подписки на странице подписки. Чем плох данный вариант? Люди устали заполнять формы и могут не понять – зачем им еще раз заполнять что-то, если они уже подписались на вашу рассылку?

Выход – подписка и отписка одним кликом. Вы генерируете специальную ссылку, вставляете ее в письмо (мгновенное или автоматическое). И если ваш подписчик перейдет по ссылке в данном письме – он автоматически попадет в новую группу подписчиков.

Внимание! Данная ссылка работает только из писем и только для тех, кто уже есть в вашей подписной базе. Это инструмент для внутренней сегментации.

Пример: вы планируете серию вебинаров и не хотите отправлять по всей базе много писем с приглашениями, напоминаниями и так далее. Соответственно – вы отправляете письмо по базе, в котором пишете, что планируете провести серию вебинаров – и кто хочет получать уведомления о них и посещать – пусть перейдет по ссылке. Человек переходит по ссылке и попадает на созданную вами страницу, на которой написано, что все получилось и что, к примеру, ближайший вебинар будет завтра.

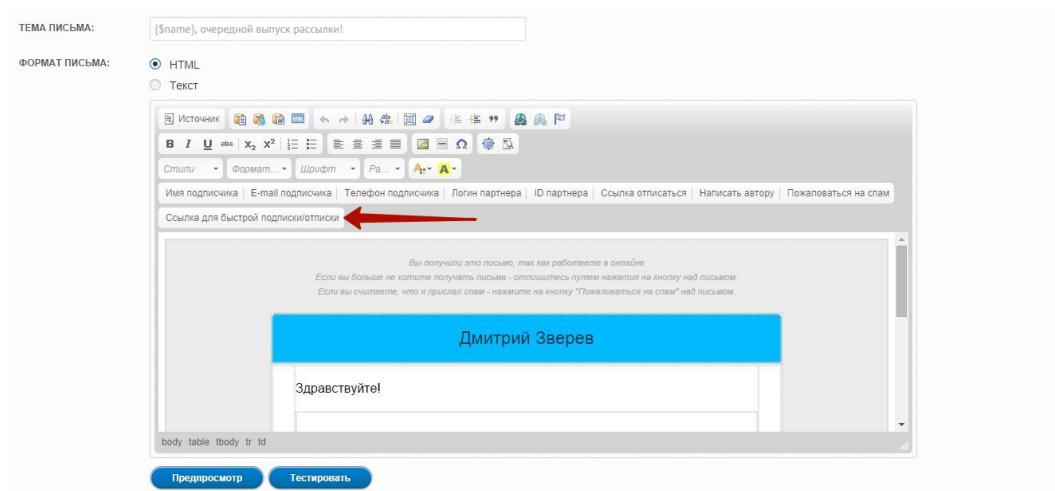
Также можно сделать и с отпиской – если подписчик переходит по ссылке, он автоматически отписывается от указанной вами группы подписчиков.

JustClick – план и возможности!

Если с умом подойти к реализации данных возможностей, то можно сделать сложную автосерию писем, в которых подписчик будет переходить из одной группы в другую и, соответственно, получать новые автосерию писем, в зависимости от своих интересов.

Реализуется функция двумя вариантами:

- При генерации формы подписки рядом с кодом формы есть строчка – ссылка для быстрой подписки/отписки. Нужно взять эту ссылку и вставить ее в письмо.
- При создании письма в панели инструментов есть кнопка – ссылка для быстрой подписки/отписки.



Очень интересная и полезная возможность!

Это была глава про некоторые интересные возможности сервиса. Естественно – далеко не все.

Я призываю вас использовать их в вашем инфобизнесе, чтобы сделать его эффективнее!

Глава 7. Тотальный JustClick 3.0. Совершенный инфомаркетинг

Как вы видите, JustClick представляет нам огромное количество возможностей по ведению, развитию и автоматизации инфобизнеса.

На самом деле – JustClick – тотальный сервис, с помощью которого можно решать практически весь спектр задач в онлайн.

Рассылка, Страницы, Инфомаганин, Партнерская программа, Рекламные метки, Управление удаленными сотрудниками, Автовебинары, Автотренинги, Вирусная раскрутка и многое другое в одном месте – это уникально!

То есть, с помощью [JustClick](#), вы:

- Сделаете подписную страницу
- Сгенерируете форму подписки, скрипт рекомендаций, всплывающее окно и веб-форму
- Создадите группы подписчиков и получите инструменты для анализа статистики лидогенерации
- Будете отправлять разовые и автоматические письма, создавать автоматические серии
- Получите интеллектуальный колл-центр и контроль за удаленными работниками
- Сможете загружать на бесплатный хостинг картинки, статьи, видео и так далее!
- Сделаете продающие и информационные страницы
- Сделаете автотренинги
- Создадите автовебинары
- Создадите информационные продукты и настроите на них скидки, апселы, распродажи
- Настроите способы оплаты
- Настроите письма, которые будут побуждать оплатить заказ!
- Настроите дедлайн с помощью индивидуального таймера
- Настроите партнерскую программу
- Настроите рекламные метки

JustClick – план и возможности!

- Получите аналитические инструменты учета заказов, продаж, подписчиков, эффективности рекламы
- Получите инструменты сплит-тестирования!
- Многое другое!

Неслабо, да?

Это командный пункт, из которого вы будете управлять вашим онлайн-бизнесом!

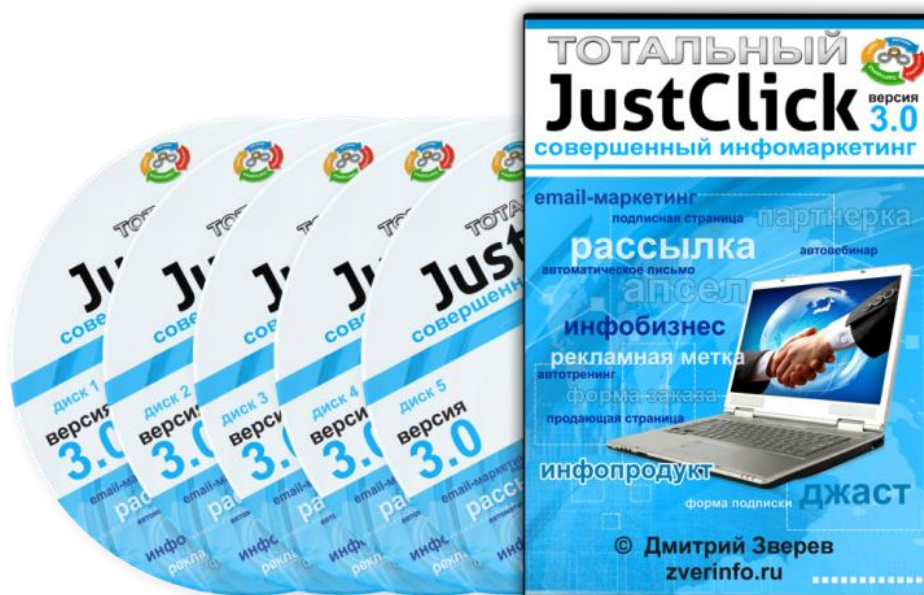
Возможностей море и это создает для вас как отличные перспективы, так и главную проблему - проблему освоения всего этого!

А это непросто! **JustClick** сделан очень круто, но чтобы охватить его системно, нужно посидеть в этом сервисе хотя бы пару тысяч часов:)

У вас есть столько времени? Думаю, есть.

Хотите ли вы тратить столько времени? Думаю, нет.

Именно поэтому я разработал видеокурс Тотальный JustClick 3.0. Совершенный инфомаркетинг, который позволит воплотить весь арсенал JustClick в ваш онлайн-бизнес, ответит на все вопросы и поможет настроить все так, как нужно!



JustClick – план и возможности!

Все рассмотрено пошагово и просто.

Все рассказано не технарем, а тем, кто **реально зарабатывает, используя JustClick**. Рассказано, начиная с самых азов и заканчивая самыми продвинутыми настройками.

Поэтому, **отбросьте такие мысли, как:**

- ~~Это слишком сложно, я не смогу~~
- ~~Я не понимаю технических моментов, вряд ли разберусь~~
- ~~Уроки сделаны не для новичков~~
- ~~Наверное, нужно уже иметь сайт, материалы, базу и так далее~~
- ~~Слишком много всего, ничего не понятно~~
- ~~Я не смогу все это настроить и вообще не верю в это~~

Вашему вниманию представляется совершенно новый видеокурс, который создавался на основании обобщения огромного опыта, практики и материалов, накопленных по теме онлайн-бизнеса и инфомаркетинга ведущими экспертами в этой теме в России и иных странах!

Это новейшая версия Тотального JustClick, прошлые версии которого помогли очень многим онлайн-предпринимателям правильно организовать рассылку, сайт, набор подписчиков, партнерскую программу, информационные продажи, автотренинги и многое, многое другое!

Тотальному JustClick 3.0. предшествовали Тотальный JustClick 1.0. и Тотального JustClick 2.0. - **у меня огромный опыт!**

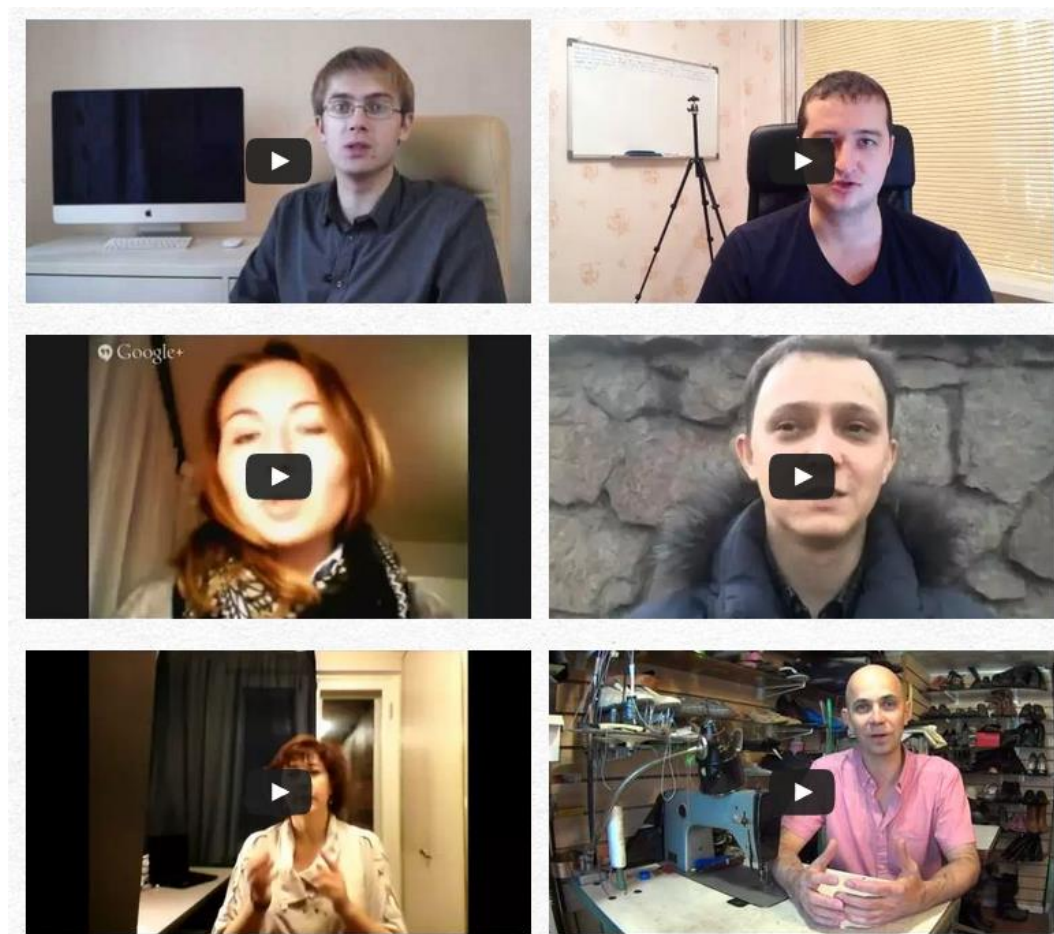
Сейчас вы можете получить данный видеокурс по специальной цене и с классными бонусами!

Не упустите возможность стать обладателем более 20 часов новейшего видео по инфомаркетингу!

**Получить Тотальный JustClick 3.0.
Совершенный инфомаркетинг**

JustClick – план и возможности!

Видеокурс уже приобрели сотни людей, в том числе – известных онлайн-предпринимателей – вы можете посмотреть их отзывы на странице.



[Кликните, чтобы узнать больше про Тотальный JustClick 3.0. и получить его по специальной цене!](#)

Я благодарю вас за прочтение данной книги.

Желаю вам успехов в реальной жизни и в онлайн. И, конечно же - успешного использования JustClick.

Всего доброго!