

День 10

Интернет бизнес 2016 Вебинар 10 - продолжаем...



Евгений Дорохин ([jonn22.com](https://vk.com/jonn22com))
forum-x.com/forum



- Из чата: "Я понял, меня сильно прёт от вебинаров, что Джон делает, и не обязательно "тыщу" полезного выносить - 1-2 фишки резонируют, и оно того стоит - окупается".

Интернет бизнес 2016 Вебинар 10 - товарный бизнес Антон Белый



Евгений Дорохин ([jonn22.com](https://vk.com/jonn22com))
forum-x.com/forum

Антон Белый

Антон 11.02.15
Результат за 10 дней, а половина от этого за последние два дня!!! Спасибо Женья за то, что вдохновил)))) Вот только справиться бы теперь со всем этим:)

Антон 18.02.15
Уже кстати налил на 800 т.р)))) В планах было изначально не больше 200 за месяц))) Теперь цель до 1 марта лям, но чувствую, что теперь хочу уложиться до конца этой недели... Потом скину скрин))))))
Хорошо, спасибо 😊
Потом тебе видео отзыв запишу)))

Евгений 25.02.15
Ваше молодцы! Продолжай в том же духе! Поздравляю!

Антон 25.02.15
Спасибо-)))) Правда активность немого стала последнее время)))) Я еще ведь сомневался тогда, идти или нет на живой тренинг, типа мол и так все знаю.)))) А оказалось не хватало туго

- Ошибки есть всегда - главное идти вперед. И.. Дать себе право на ошибку. И.. Совершая ошибку, ты не становишься неудачником. Ты просто совершил ошибку.

Тезисы

1. Чем занимался до товарки, какие темы пытался освоить.
Как услышал о товарке вообще, первое впечатление
Был ли скептицизм?
Первые шаги, что пытался
Первый успех, что ты для этого сделал
После чего был первый взлет
Были ли падения, и какие уроки ты вынес?
Чем занимаешься последние пол года
Что самое важное в товарном бизнесе, на твой взгляд? Товар, трафик?
Какие источники трафика ты пробовал, что проще?
Товар, Москва или Китай?
Как думаешь, будешь ли ты заниматься товаркой через 5-10 лет.
Видишь ли ты себя в онлайн бизнесе через 30 лет?
Что мог бы пожелать новичкам?
Ответы на вопросы

- Самое простое для начала - это товарный бизнес на одностраничниках, Авито. Потом уже можно интернет-магазины (ИМ), производство и прочее.
- Главная ошибка - расслабление, когда начинают приходить деньги. Именно в этот важный момент, можно потерять все и больше не подняться даже до этого уровня.
- Что может случиться в товарке, и за чем нужно следить:
 - Падение выкупа;
 - Падение спроса на товар;
 - Повышение цены лида;
 - Аналитика по источникам трафика (какой источник проседает - отключаем или исправляем) на короткой дистанции (день - неделя - месяц);
- Необходимо следить и анализировать каждый оффер по отдельности. Ошибка - смотреть на валовый приход по всем офферам, а не на чистую прибыль с каждого по отдельности.
- Важно в любой сфере - сквозная аналитика. На ровном месте столько помощью нее можно увеличит доходы.
- Умение добывать трафик - это независимость.
- Где брать товар, извечный вопрос - нужно считать. Иногда лучше брать товар в Москве - пусть дороже, но ты быстрее будешь оборачивать товар и больше заработаешь, чем заказывать в Китае, цена ниже, доставка дольше. Считать - всегда, только считать.
- Онлайн бизнес дает больше свободы и нет необходимости, в отличие от офлайн, постоянного твоего присутствия.
- Тестирование новых товаров - должно быть в привычке и заложено в прибыль - минимум 10% от прибыли отдавать на тестирование новых товаров. Это уберезет Вас от краха, когда основной оффер сдохнет.
- Страховка, запасное плечо - товары которые продаются в небольшом количестве, но суммарно составляют хорошую прибыль, которая дает Вам страховку, а также средства для новых тестов.
- Должна быть цель. И цель должна быть обозначена во времени. Это будет давать Вам пинка под зад и дедлайн чтобы не расслаблялся. Очень хорошо работает.
- Тестить всегда - новые товары, идеи, особенно в моменты, когда зарабатываете - это Ваша защита и безопасность.
- Тестирую на широкой аудитории - далее если тест положительный сужаем аудиторию для более эффективной рекламы.
- Паблики актуальны, но нужно более внимательно и аккуратно подходить к подбору пабликов. Гео, активность, от чего активность, какая активность и т.д. При грамотном подборе трафик там есть.
- Аутсорсинг при нормальных отправках готов Вас кредитовать - при нормальном подходе.
- Средняя прибыль с лендингов с учетом апселов считается нормой - 300-500р. Имеем ввиду - при массовых продажах.

- Хорошо заходят мобильные лендинги на веб-формат (что не скажешь о веб-формате при показе обычного десктопного лендинга).
 - Бюджет на рекламу на тест в MyTarget - 2000-3000р. Если есть потенциал - то льем дальше.
 - При тесте заливается 3-5 банеров (в зависимости от бюджета), и на каждый банер сливается по 1000-2000 бюджета, как до тысячи доходит, и, если банер показывает себя хорошо, для точной уверенности еще на +1000 тестирую. А далее либо ОК, либо снимаю данный банер с рекламы.
 - Вся фишка на большую аудиторию в креативе.
 - Хорошо тестировать в паблика - бюджетно и конкретно можно сказать заходит товар или нет.
 - Какой формат хорошо работает? Самый (по мнению Белого А.) лучший - это нативный формат широкоформатник 1080*607, как в мультиформатке, так и в мобаил.
 - 90*75 - быстро сжирает деньги, если за показы.
 - 240*400 - пробовал, но не увидел прибавки в трафике.
 - Прероллы в видео лучше работает для приложений.
 - Ценный совет - лучше самому рисовать креативы.
 - Аутсорс - многая текучка снимается.
 - Клики или показы? За показы.
 - Веб или мобильный формат? Больше с мобилы.
 - Три показателя:
 - Стоимость подтвержденной заявки
 - Средний чек
 - Выкуп
 - В среднем:
 - 70% выкуп - норма,
 - 60% выкуп - сработал в 0,
 - 50% выкуп - убыток.
 - Если выкуп не очень, то повышаем средний чек, в том числе и за счет апселов, и (или) понижаем стоимость заявки (реклама, трафик, продвижение и прочее).
 - Для теста моделируем (копируем) конкурентов, потом для себя дорабатываем, или с нуля заказываем. Сначала тест - потом оптимизация.
 - Дропшипинг не использую. Лишняя трата денег. На начальном этапе, когда нет денег - да. "Лучше уж тогда заявки готовые продавать - это будет выгоднее."
-
-
-

- Несколько советов по **myTarget**:
 - Определяем ЦА: возраст, гео - заливаем баннеры. Если есть потенциал, то продолжаем.
 - Одна компания = один банер.
 - Смотрим - клики есть заказов нет - оптимизируем лендинг.
 - Для мобильной рекламы - простейшая страница, без всплывающих окон - лучше всего работает.
 - Какую цену ставить на начальном этапе? Ставим минимальную - в зеленой зоне (можно в жёлтую немного). Но, неплохо бы изначально набрать баннеру CTR, и если поставить желтую, то CTR не наберется.
 - Многие боятся быстрой открутки - сожрет бюджет - но ведь чем быстрее сожрет, тем быстрее узнаете, что у Вас за ситуация.
 - Ставьте ограничения в 600-700р., и смотрите набрал ли он хотя бы 0,7-0,8 (идеально 1(единица)). Медленное распределение бюджета ничего не дает, в том числе адекватной информации. А также если банер хороший - то надо его откручивать по максимуму. А если банер дерьмо - то цедить из него по чуть-чуть
 - Если в статистике большое количество отказов на лендинге - то это либо, ленд не мобильный, а Вы льете на мобильный. Либо подмешивают ботов - делаете скрин и отправляете в поддержку МТ.
 - Лучше использовать мобильную верстку, а не адаптив. Так как на более старых устройствах адаптив может выглядеть плохо.
 - Из практики - с мобильного лендоса, на вебе лучше заказывают.
 - Большой плюс чисто мобильной вёрстки - она быстро грузится даже с плохим интернетом.
 - Реквизиты на баннере обязательны.
 - Можно "продавать в лоб" до 2к, а потом апселить.
 - Самая Важная часть в товарке - колл-центр. Нужно общаться с человеком нормально.
 - Какое время суток большее количество лидов? С МТ - любое. С пабликов - вечер.
 - Колл-центр - только свой.
 - Не во всех источниках одинаково заходит один и тот же товар. Гарантированно можно узнать если тестировать и МТ и паблики.
- Из опыта: "У меня один человек качественно обрабатывает 150 лидов в день".
- С инвесторами аккуратнее - им деньги нужны, и им без разницы работает ли твой бизнес или нет.

Секретных секретов нет!

(запомните это, легче жить станет)

- Важный, нюанс (2.04.30 сек в вебинаре) - если аудитория не прикормлена, например, часами в каком-либо паблике, то вероятность того, что там пойдут часы очень низкая. Из опыта: "пока не размещали часы их никто не покупал, как только начали заходить активные рекламодатели с часами, через две-три недели их стали активно покупать". Психология продаж - смотрел, смотрел и решился.
- Делайте несколько касаний клиента.
- Тренинги тренингами, а самое лучше "себя за одно место взять" и потихоньку-потихоньку, что-нибудь делать, и это дает потом результаты.

Не засоряйте голову не нужной прямо сейчас инфой
Делайте!



- Моделирование лендинга это хорошо. Моделирование пути человека - это не есть хорошо. У каждого свой путь. Думайте своей головой.
