

BIZNES NA AUTOPILOCIE



Jak przyprowadzić ludzi na stronę WWW...

Jako właściciela strony internetowej na pewno interesują Cię w pierwszej linii te 3 rzeczy:

1. Chcesz, aby jak najwięcej osób odwiedzało Twoją stronę www.
2. Później Twoi czytelnicy powinni zostać u Ciebie jak najdłużej, wszystko dokładnie obejrzeć i najlepiej jeszcze coś zamówić.
3. I w końcu powinni regularnie i dość często wracać na Twoje strony i serwisy.

Przyprowadzić kogoś na bloga czy stronę WWW, nie powinno sprawić Ci za dużych problemów. Wystarczy, że zainwestujesz trochę w kampanię Pay Per Click i sprawa załatwiona. Zainstaluj kilka wtyczek do bloga, pisz często i regularnie (szczególnie w początkowej fazie), udzielaj się w mediach społecznościowych i będziesz mieć swoich czytelników (kilka wskazówek: Jak zaistnieć w sieci?)

Jednak, przekonać kogoś aby został trochę dłużej na Twojej stronie i później jeszcze do Ciebie wrócił (ewentualnie coś zamówił) wymaga już trochę więcej pracy i czasu.

Istnieje bowiem bardzo dużo czynników, które powodują, że ludzie mogą przedwcześnie opuścić Twoją stronę, np.:

- Strona ładuje się zdecydowanie za długo
- **Strona jest po prostu brzydka**
- Nawigacja jest do niczego
- **Treść jest nudna i mało wartościowa**
- Newsletter jest ciężki do odnalezienia

- Strona startuje z podkładem muzycznym, którego akurat dany czytelnik nie lubi
- **Używasz Flasha, który jest ciężki do zindeksowania przez Google**

To jest tylko kilka przykładów. Takich powodów może być oczywiście dużo więcej.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

Jeżeli chcesz posiadać wartościową stronę WWW, to maksymalnie wyeliminuj te wszystkie negatywne czynniki. **A jak sprawić, aby ludzie Cię zapamiętali i do Ciebie wrócili, dowiesz się już za chwilę.**

Jak sprawić, aby ludzie wrócili na Twoją stronę WWW...

Hmm, jak to zrobić?

Internet jest grommy. Istnieje bardzo dużo czynników, które odwracają uwagę i powodują, że ludzie klikają dalej.

Możesz z tego wyciągnąć proste wnioski: jeśli komuś nie spodoba się Twoja strona, to już nigdy do niej nie wróci - proste. Ale niestety, jeśli nawet Twoja strona jest wartościowa, to wcale to nie oznacza, że ludzie ją zapamiętają i wrócą. Wybór w Internecie jest po prostu za duży.

Na szczęście istnieje kilka możliwości, za pomocą których możesz regularnie przypomnieć się swoim czytelnikom.

Na początku jednak dopilnuj, aby oferować **wartościową treść** - ponieważ w przeciwnym wypadku nic i nikt nie będzie w stanie Ci pomóc. Kiepskie artykuły, brzydka szata graficzna... nie ma co się dziwić, że ludzie szukają informacji w innym miejscu.

Zapewne już wiesz, co to jest newsletter? Za jego pomocą w prosty sposób możesz przypomnieć czytelnikom o swoim istnieniu i sprawisz, że będą Cię co jakiś czas odwiedzać.

Teraz nasuwa się jednak pytanie: **Jak przekonać Twoich czytelników, aby zostawili u ciebie swoje adresy e-mail?**

To proste. Rozdawaj gratisowe bonusy:

To może być np. darmowy e book, zniżka na produkty, kupon rabatowy, jakiś program komputerowy itd., itd. To ma być coś wartościowego, coś co spowoduje, że ludzie zapiszą się na Twój newsletter.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

Jedną z najlepszych ofert tego typu jest kurs szkoleniowy w rozbiciu na kilka wiadomości e mail. Tematem takiego kursu może być właściwie wszystko, byle żeby było związane z tematyką Twojego bloga - od różnych porad związanych z komputerem po instrukcje obsługi pralki itd.

Co mam teraz zrobić:

- Znajdź temat, który zainteresuje Twoją grupę docelową
- Napisz od 8 do 12 [różnych artykułów](#)
- Dodaj linki do odpowiednich stron z dodatkowymi informacjami, ofertami itd.
- Uważaj, aby oferować tylko wartościową wiedzę
- Wrzuć wszystkie artykuły do **wielokrotnego autorespondera**
- Ustaw wszystko tak, aby pierwszy artykuł pojawił się od razu po zarejestrowaniu, a reszta w następnych kilku dniach. Najlepiej ustaw wiadomości, aby przychodziły co 2-5 dni. Po zakończeniu kursu zawsze możesz wystartować z kolejnym itd.
- Wstaw formularz rejestracyjny z autorespondera na bloga lub stronę przechwytyjącą.

A to wszystko będzie działać w następujący sposób:

Marek (zbieżność imion przypadkowa☺) zainteresował się Twoim kursem i postanowił się zapisać. Po chwili otrzymuje na maila pierwszą lekcję, a kolejne dostaje w określonych przez Ciebie odstępach czasu. W taki oto sposób pozostajesz w ciągłym kontakcie z Markiem i budujesz z nim relacje.

Oczywiście możesz zapakować taki kurs w e booka i wysłać w jednym mailu. Ale wtedy zrezygnujesz z częstszych kontaktów z Markiem. Po zakończeniu takiego kursu możesz go informować o różnych nowościach, promocjach, nowych projektach, możesz wystartować z nowym kursem lub z warsztatami dla bardziej zaawansowanych.

Tak osiągniesz swój cel - sprawisz, że ludzie będą co pewien czas do Ciebie wracać oraz zbudujesz społeczność wokół siebie i swojej marki.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

Jak i kiedy korzystać z autorespondera...

Jak wykorzystasz autoresponder zależy od rezultatów, które chcesz osiągnąć.

Oto 3 przykłady:

1. Jasiu trafia na Twoją stronę i od razu kupuje jeden z Twoich produktów (obojętnie co oferujesz) - to jest chyba sytuacja, o której wszyscy marzymy 😊. Załóżmy, że Jasiu zamówił ciekawego e booka i chce zapłacić np. za pomocą AlertPay. Po automatycznym sprawdzeniu karty, autoresponder wysyła do Jasia maila z podziękowaniem i instrukcją pobrania zamówionego e booka. Następnie po kilku dniach pytasz w mailu (a dokładniej autoresponder), czy Jasiu jest zadowolony ze swojego zakupu i przy okazji w delikatny sposób oferujesz mu kolejne produkty.

2. Jasiu trafia na Twoją stronę ale niestety nic nie kupuje - taka sytuacja ma miejsce chyba najczęściej. **Ale ty jako profesjonalista przewidziałeś to i umieściłeś darmową wersję swojego produktu w widocznym miejscu na stronie.** Zamówienie i wysyłka następuje również dzięki autoresponderowi (przez adres e mail, który klient wpisuje w formularzu). Teraz masz świetną okazję, aby nawiązać pozytywne relacje z Jasiem i w przemyślany sposób zachęcić go do skorzystania z Twojej oferty - kilka przykładów, jak to zrobić znajdziesz w tym darmowym szkoleniu: Łatwy e-mail marketing.

3. Wykorzystujesz autoresponder w celu wysyłania listów szkoleniowych. Wysyłasz swoje listy co pewien czas w kilku odcinkach - nie jako jedna paczka. Jeśli wyślesz całą zawartość na raz, to może ona wylądować w archiwum i prawdopodobnie nigdy nie zostanie przeczytana. Ty jako osoba i Twój blog możecie przy takim jednorazowym kontakcie nie pozostawić po sobie trwałego wrażenia - przy ogromnej ilości wiedzy w sieci jest to bardzo prawdopodobne.

Aby zbudować relacje z potencjalnym klientem i współpracownikiem, podziel treść na kilka części oraz wysyłaj ją w określonych odstępach czasu np. co 2/5 dni.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

Tak jak w powyższych 3 przykładach można między innymi wykorzystać wielokrotny autoresponder. Jestem przekonany, że znajdziesz jeszcze wiele innych trików i technik, aby wykorzystać to wspaniałe narzędzie w praktyce.

Autoresponder to idealny pracownik, który dba o Twój biznes przez 24h na dobę, 7 dni w tygodniu i 12 miesięcy w ciągu roku. A co najważniejsze: Nigdy nie narzeka 😊

Pierwsza wiadomość do autorespondera...

Słowem wstępu

Obojętnie, czy chcesz napisać jedną czy dziesięć wiadomości - każda musi być dobrze przygotowana. Wchodzisz w kontakt z potencjalnym klientem oraz współpracownikiem i dlatego musisz stworzyć z nim trwałe i pozytywne relacje.

Twoją wiadomość można porównać do rozmowy w realu.

Staraj się rozmawiać ze swoimi subskrybentami, tak jakby siedzieli dokładnie na przeciwko Ciebie - **nie wrzucaj suchego tekstu z góry do dołu.**

Kształtuj swoje słowa tak, aby były łatwe do zrozumienia. Twoi subskrybenci uczą się od Ciebie czegoś nowego, więc staraj się nie używać zbyt skomplikowanego słownictwa. Ale zarazem **nie traktuj ich jak małe i głupiutkie dzieci**, ponieważ możesz ich w taki sposób obrazić, co najczęściej skutkuje wypisaniem się z listy 😞.

Jeśli wysyłasz kilka wiadomości, to postaraj się w każdej nowej podsumować główne przesłanie z poprzedniej lekcji. Zapowiedź również krótko co będzie się znajdować w następnej części.

Utrzymuj swoje kursy w pozytywnej atmosferze, **używaj słów akcji**. Daj swoim czytelnikom coś do robienia, do namysłu np. „przyjrzyj się temu bliżej”, „sprawdź to sam”, „kliknij tutaj”, „wejdź tutaj” ... itd.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

Staraj się wszystko podać na tacy i spraw, aby czytelnik nie miał żadnych problemów ze zrozumieniem tekstu. **Formułuj wszystko konkretnie i przejrzysto**, ponieważ w taki sposób przyzwyczajasz swoich czytelników, by podążali dokładnie za Twoimi wskazówkami.

No i na co jeszcze czekasz? Napisz swoją pierwszą wiadomość 😊!

7 Przykładowych wiadomości do autorespondera...

Autoresponder możesz wykorzystać na wiele różnych sposobów.

Oto kilka przykładów:

To może być pojedyncza wiadomość, odpowiedź na jakiś komentarz lub wiadomości „follow-up”.

Ale załóżmy, że Twoim celem jest sprzedaż e-booka np. pt. „Łatwy e-Mail Marketing”.

1. Na początku umieść darmowy fragment swojego e-booka na odpowiedniej stronie. Klient po ściągnięciu tego fragmentu powinien od razu otrzymać wiadomość z podziękowaniem.
2. Druga wiadomość może brzmieć następująco: *„Mam nadzieję, że mój mini raport okazał się dla Ciebie bardzo pomocny. Więcej informacji o*

podstawowej wersji e-booka znajdziesz na stronie xyz. Pokażę Ci dokładnie i krok po kroku wszystkie techniki, które również ja wykorzystuję podczas pisania moich tekstów. Dzięki tej wiedzy bez problemu stworzysz swoją pierwszą kampanię email i zaczniesz zarabiać konkretne sumy pieniędzy.”

3. Następnie w kolejnych wiadomościach opisz jedną szczególną cechę swojego produktu.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

Teraz podam Ci przykładową formułę, którą możesz wykorzystać jako bazę do swoich kampanii:

- **Wiadomość nr.1**

& Na początku postaraj się wyjaśnić, dlaczego napisałeś tą wiadomość i umieść link do pełnej wersji swojego produktu np. w stopce e maila.

- **Wiadomość nr. 2**

& Zapytaj swojego klienta, czy informacje zawarte w darmowej wersji e-booka były pomocne. Podaj kilka dodatkowych szczegółów i zaoferuj kolejny darmowy produkt.

- **Wiadomość nr. 3**

& Teraz wymień kilka zalet swojego e-booka i w końcu przejdź do korzyści, jakie wynikają z posiadania tego produktu.

W pierwszym zdaniu postaraj się przybliżyć kilka właściwości np. „*e-book: Łatwy e-Mail Marketing – jest kompletną instrukcją obsługi, gdzie krok po kroku pokaże Ci jak ja sam piszę moje teksty. Od samego początku, czyli od planowania po produkcje i dystrybucje.*”

Następnie przejdź do korzyści, które wynikają z posiadania Twojego produktu:

- **&** W taki właśnie sposób stworzysz szybko, profesjonalnie i niskim nakładem kosztów swoją pierwszą dochodową kampanię email,
- **&** Spełnisz wreszcie swoje marzenia o internetowym biznesie,

- & Zbudujesz sobie mocną i profesjonalną markę eksperta,
- & Zdobędziesz więcej klientów dla swojego obecnego biznesu,
- & Krótko mówiąc, stworzysz dodatkowe źródło dochodów,

W tym przykładzie omawiasz na początku właściwości produktu, a później korzyści związane z jego kupnem, czyli dodatkowy dochód. Właściwości opisuj zawsze dokładnie, a w korzyści zapakuj dawkę emocji.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

- **Wiadomość nr. 4**

& Teraz przechodzimy do omówienia kilku powodów, dlaczego akurat Twój potencjalny klient może Ci ufać. Podaj kilka przykładów swoich kompetencji, np. opowiedz swoją historię – jak zaczynałeś, co osiągnąłeś itd., itd.

- **Wiadomość nr. 5**

& W tej wiadomości opublikuj wszystkie lub kilka wybranych komentarzy dotyczących Twojego produktu. Nic nie działa tak pozytywnie, jak historia zadowolonego klienta. Ale jeśli nie masz jeszcze żadnych komentarzy, to daj na przykład swój produkt kilku znajomym w zamian za wystawienie opinii.

- **Wiadomość nr. 6**

& Teraz możesz się trochę pochwalić. Naszkicuj najlepszymi i zapierającymi dech w piersiach cechami swojej oferty, taki obraz przed klientem, który [zmiecie produkty konkurencji z powierzchni ziemi](#).

Na przykład:

Ostrzeżenie: Zanim podejmiesz decyzję i postanowisz wydać pierwszą złotówkę, przekonaj się czy ten e-book spełnia wszystkie Twoje kryteria:

- & Czy autor ma już jakieś doświadczenie w pisaniu, wydawaniu i sprzedaży w Internecie?
- & Ile jego e-booków jest dostępnych na rynku?
- & Czy oferuje gratisowe e-booki aby klient mógł przekonać się o ich jakości?

- & Czy ma już jakieś pozytywne opinie?
- & Czy zapewni Ci darmowe wsparcie po sprzedaży?
- & Czy dostaniesz darmowe bonusy, które dodatkowo podnoszą wartość kupowanego produktu?

Postaraj się wymienić jak najwięcej pozytywnych cech, które oczywiście musisz spełniać.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

- **Wiadomość nr. 7**

& Na koniec dokonaj podsumowania wszystkich argumentów i możesz dodatkowo zaoferować jeszcze jeden bonus.

Pamiętaj aby w każdej wiadomości umieścić link, który prowadzi do strony sprzedażowej np. w stopce.

Przykład:

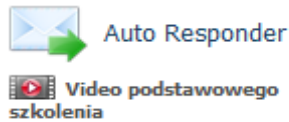
Nie masz ochoty dłużej czekać? Chcesz od razu wystartować? Żaden problem, wystarczy tylko jedno kliknięcie...

Poznałeś już wszystkie przykładowe wiadomości. Oczywiście takich listów może być więcej lub mniej, to zależy od Twojego zapotrzebowania.

Teraz bierz się do pracy i stwórz swoją pierwszą kampanię e mail!

Jaki autoresponder wybrać?

Teraz pokażę Ci bardzo ciekawe narzędzie, które jest oferowane w [pakiecie serwisu HTP](#). Jak pewnie wszyscy interesujący się marketingiem internetowym wiedzą, że email marketing jest jednym z najskuteczniejszych sposobów budowania relacji z prospektami, potencjalnymi klientami, współpracownikami oraz utrzymywania kontaktu z subskrybentami, czy z odwiedzającymi Twojego bloga.



Autoresponderów jest już coraz więcej, można powiedzieć, że rosną jak grzyby po deszczu. Ale teraz są już takie wymagania rynku: musisz kontaktować się z Twoim docelowym rynkiem, musisz budować listy potencjalnych klientów i partnerów biznesowych i do tego właśnie potrzebujesz automatyzujących Twoją pracę narzędzi.

(c) Paweł Grzech: Nowoczesny MLM

W pakiecie Host Then Profits jest udostępniony autoresponder o nazwie eResponderPro, czyli profesjonalne narzędzie do mailingu masowego.

Po zalogowaniu się do Twojego panelu w HTP i po kliknięciu w zakładkę => znajdziesz się w miejscu gdzie będziesz mógł stworzyć swoją pierwszą kampanię.

U ciebie będzie się to trochę różnić ponieważ ja już moją kampanię stworzyłem, ale wystarczy, że klikniesz po prostu w „Dodaj kampanię”



TITANIUM

DOMAINS HOME SU

Kampania: Buduj swój Biznes z GVO

Subskrybenci: 153
Limit: 20000

Statystyki

Łączne statystyki

Wysyłki	Błędny	Współczynnik odrzuceń	Reklamacje
2390	14	0.59%	0

Łączne statystyki na kampanię

Kampania	Wysyłki	Otwarcia	Kliknięcia	Współczynnik odrzuceń	Aktywny	Oczekujący	Wypisany	Zablokowany
Akademia Nowoczesnego	329	98	22	0.91%	134	5	0	0

Po kliknięciu w „Dodaj kampanię” przechodzimy do stworzenia Twojej pierwszej kampanii emaliowej.

Dodaj kampanię

Główne ustawienia

Nazwa kampanii: InfoProdukt

Opis: Lista osób zainteresowanych tworzeniem własnych produktów informacyjnych.

Ustawienia emaila

Od nazwa: pawelgrzech

Od email: pawelgrzech@gmail.com

Email informacyjny

Tekst wypisu z subskrypcji: Kliknij tutaj, aby wypisać się

Tekst aktywacji: Kliknij tutaj, aby dołączyć

Ustawienia firmy

Nazwa firmy:

Adres strony:

Strona przekierowania po zapisaniu subskrybenta na Twój newsletter (jeśli strona z podziękowaniem nie jest zaznaczona w formularzu).

Powiadom o nowym subskrybencie

Dodaj

na początku musisz wpisać nazwę

możesz dodać krótki opis - jeśli masz dużo kampanii, to warto to zrobić

to jest tekst do wypisania się z listy, który pojawi się na dole każdego maila. Możesz tutaj wpisać co chcesz

jeśli chcesz otrzymywać powiadomienia na maila, gdy nowy subskrybent zostanie dodany do twojej listy, to wpisz w tym polu swój adres email

to jest tekst, który przychodzi w mailu aktywacyjnym



możesz wpisać również swoje dane

tutaj możesz podać stronę, gdzie będą odsyłani subskrybenci po aktywowaniu swojego adresu email



na końcu kliknij w Dodaj

Na tym etapie masz już skonfigurowaną swoją pierwszą listę:

TITANIUM

 DOMEN
  DO DOMU
  WSPARCIE









[Kampanie](#) | [Wiadomości](#) | [Subskrybenci](#) | [Formularze](#) | [Import/Export](#)

Kampania: Buduj swój Biznes z GVO  

[Statystyki](#) | [Listy](#) | [Dodaj kampanię](#) | [Zaawansowane pola](#) | [Globalne pola](#) | [Reguły automatyzacji](#) | Subskrybenci: 154
[Lista śledzenia reklamy](#) | [Statystyki śledzenia reklamy](#) | [Reklamacje](#) | Limit: 20000

Lista kampanii

Możesz mieć 100 kampanii. 3 kampanii jest już utworzone.

Kampania	Oczekujący	Działanie		
Akademia Nowoczesnego M	6	  		
Buduj swój Biznes z GVO	13	0	1	  
InfoProdukt	0	0	0	  

Możesz dostać kopię kampanii dzięki kodowi:

[Dostań kampanię](#)

Możesz [Dostań kampanię](#)

*** Udostępniona kampania nie jest niezależna. Nie możesz edytować niektórych opcji i wiadomości follow up tej kampanii. Zastosuj sekcję "Możesz udostępnić kampanię dzięki kodowi" aby utworzyć pełną kopię tej kampanii.

Przejdźmy teraz do głównych zakładek. W zakładce Kampanie masz podstawowe dane Twoich wszystkich kampanii:

Kampanie | Wiadomości | Subskrybenci | Formularze | Import/Export | Kampania: Buduj swój Biznes z GVO

Statystyki | Listy | Dodaj kampanię | Zaawansowane pola | Globalne pola | Reguły automatyzacji | Subskrybenci: 154 | Limit: 20000
 Lista śledzenia reklamy | Statystyki śledzenia reklamy | Reklamacje

możesz tutaj na bieżąco wszystko monitorować i kontrolować

Statystyki

Łączne statystyki

Wysyłki	Błędny	Współczynnik odrzuceń	Reklamacje
2391	14	0.59%	0

Łączne statystyki na kampanię

Kampania	Wysyłki	Otwarcia	Kliknięcia	Współczynnik odrzuceń	Aktywny	Oczekujący	Wypisany	Zablokowany
Akademia Nowoczesnego Marketingu	330	98	22	0.91%	134	6	0	0
Buduj swój Biznes z GVO	63	22	2	0.00%	13	1	0	0
InfoProdukt	0	0	0	0.00%	0	0	0	0
CAŁKOWITY:	393	120	24	0.76%	147	7	0	0

Łączne statystyki dla typu wiadomości

Typ wiadomości	Licznik wiadomości	Wysyłki	Otwarcia	Kliknięcia	Współczynnik odrzuceń
Audycja	20	1365	271	156	0.44%
Follow up	10	165	47	24	0.00%
Opt-In	3	228	73	0	1.32%
Importuj Opt-in	0	0	0	0	0.00%
Audycja dla kontaktów	0	0	0	0	0.00%
Rekruter kontaktów	0	0	0	0	0.00%

Następną zakładką są Wiadomości:

TITANIUM | DOMEN | DO DOMU | WSPARCIE

Kampanie | **Wiadomości** | Subskrybenci | Formularze | Import/Export | Kampania: InfoProdukt

Follow up | Dodaj follow up | Zarządzanie follow up | Audycja | Wyślij audycje | Wiadomość Opt-In | Subskrybenci: 154 | Limit: 20000

tutaj tworzysz wiadomości follow up, czyli wiadomości, które są cyklicznie wysyłane w określonych odstępach czasu

Wiadomości follow up

[Kliknij tutaj aby utworzyć wiadomość](#)

NEED HELP? TRAINING VIDEOS

Tworzymy pierwszą wiadomość w kolejce:

Dodaj wiadomość

Wyślij po: dni od poprzedniej wiadomości

Temat:

na początku masz opcję ustalenia ile dni po wpisaniu się na listę autoresponder ma wysłać daną wiadomość

Wiadomość HTML

Insert Field | B | I | U | ABC | Paragraph | Font family | Font size

to jest wiadomość w formacie HTML - jest to prosty kreator, który ma bardzo podobne funkcje jak Microsoft Word

Path: p Words: 0

Tekst wiadomości

Wstaw pole: Idź

Wstaw link: Idź

jeśli chcesz aby linki były aktywne, to musisz je najpierw wstawić w tym okienku i kliknąć w Idź

tutaj jest wiadomość tekstowa. Zawsze ją dodawaj dla tych, którzy blokują otrzymywanie wiadomości w formacie HTML

Aby dodać wiadomość do kolejki musisz zjechać na sam dół strony i kliknąć w przycisk Dodaj.

Tak wygląda lista twoich wiadomości follow up (wszystkie te wiadomości tworzysz w taki sam sposób):

Oprócz wiadomości follow up masz również wiadomości o nazwie Audycja. Są to wiadomości, które wysyłasz jednorazowo:

W zakładce Wiadomości Opt-In możesz spersonalizować sobie wiadomość aktywacyjną:

Kampanie | **Wiadomości** | Subskrybenci | Formularze | Import/Export | Kampania: Buduj swój Biznes z GVO | Subskrybenci: 154 | Limit: 20000

Follow up | Dodaj follow up | Zarządzanie follow up | Audycja | Wyślij audycje | **Wiadomość Opt-In**

Wiadomość Opt-In

Wynik spam: 0.00

Testuj wiadomość: [Testuj wiadomość teraz](#) (pola subskrybenta nie będą zamienione)

Proszę [kliknij tutaj](#) aby wprowadzić tekst aktywacji

Czy chcesz przekierować kogoś po tym, jak potwierdzi subskrypcję? [Kliknij tutaj](#) aby upewnić się, że masz ustawioną prawidłową stronę przekierowania.

Temat:

Wiadomość HTML

Insert Field | **B** | *I* | U | ABC | Paragraph | Font family | Font size

Witaj serdecznie!

Paweł Grzech kłania się z tej strony :-)

Bez zbędnego gadania zapraszam na szkolenie %%CampaignName%%!!!

Na górze w zakładce Subskrybenci możesz obserwować jak zwiększa Ci się lista. Możesz dodać subskrybentów, blokować, wypisać subskrybentów itd.:

TITANIUM

DOMEN | DO DOMU | WSPARCIE

Kampanie | **Wiadomości** | **Subskrybenci** | Formularze | Import/Export | Kampania: InfoProdukt | Subskrybenci: 154 | Limit: 20000

Statystyki | Wyszukaj subskrybentów | Bieżąca lista subskrybentów | Dodaj subskrybenta | Wypisz się | Zablokuj | Powstrzymanie

Statystyki subskrybentów

Od: listopad 1 2011 Do: grudzień 1 2011

Kampania	Aktywny	Oczekujący	Wypisany	Zablokowany
Akademia Nowoczesnego Marketingu	46	6	0	0
Buduj swój Biznes z GVO	13	1	0	0
InfoProdukt	0	0	0	0
CAŁKOWITY:	59	7	0	0

Następna zakładka w kolejce to Formularze, gdzie tworzysz sobie formularze do zapisu na kampanie:

Kampanie Wiadomości Subskrybenci **Formularze** Import/Export Kampania: InfoProdukt

Lista formularzy | Utwórz formularz | Kreator formularzy Subskrybenci: 154 Limit: 20000

Utwórz formularz

Ustawienia formularza

Nazwa formularza: Formularz testowy

Strona z podziękowaniem: Custom URL

http://

Już zasubskrybowana strona z podziękowaniem:

Śledzenie reklamy:

Przekaż formularz daty
Prześlij formularz informacyjny do Twojej strony z podziękowaniem

Double Opt-In

Pola główne

Imię i nazwisko Imię i nazwisko [więcej](#)

Email Email

Submit Text: Wyślij

Utwórz

tutaj możesz sobie wybrać lub wpisać własną stronę z podziękowaniem

jeśli jakiś subskrybent został już wcześniej zarejestrowany i przez pomyłkę chce zrobić to 2 raz, możesz wkleić stronę z informacją np. chyba już jesteś zapisany na tej liście, ale i tak Ci dziękuję itp.

tutaj sugeruję Ci aby zostawić Double Opt-In. Taka lista jest o wiele bardziej wartościowa i nie narazisz się na spam

tutaj wypełniasz pola, które chcesz aby pojawiły się w formularzu do rejestracji

TITANIUM DOMEN DO DOMU WSPARCIE

Kampanie Wiadomości Subskrybenci **Formularze** Import/Export Kampania: InfoProdukt

Lista formularzy | Utwórz formularz | Kreator formularzy Subskrybenci: 154 Limit: 20000

Lista formularzy

Nazwa	Wyświetlenia	Zgłoszenia	Wskaźnik	Typ Opt - In	Wysłane Opt-in	Współczynnik odrzuceń	Działanie
Formularz testowy	0	0	0.00%	D	0	0.00%	

tutaj możesz np. edytować, usunąć, czy pobrać kod HTML Twojego formularza

Zakładka Import/Eksport:

The screenshot shows the 'Importuj subskrybentów' (Import subscribers) page in the TITANIUM software. The interface includes a top navigation bar with tabs for 'Kampanie', 'Wiadomości', 'Subskrybenci', 'Formularze', and 'Import/Export'. A dropdown menu for 'Kampania' is set to 'InfoProdukt'. Below the navigation, there are links for 'Importuj subskrybentów', 'Eksportuj subskrybentów', and 'Import login', along with statistics: 'Subskrybenci: 154' and 'Limit: 20000'. The main content area is titled 'Importuj subskrybentów' and contains instructions: 'Proszę załączyć nagłówki kolumn jako pierwsza linia tego pliku. (FullName;Email;Custom1;Custom2;Custom3;...;Custom10;)'. A prominent red warning message states: 'UWAGA, cokolwiek importujesz spowoduje otrzymanie potwierdzającego emaila proszącego o zapis na Twój newsletter. Aby skonfigurować Twoją wiadomość opt in kliknij tutaj.' Below this, there are input fields for 'Plik importowy:' (with a 'Przełóż...' button) and 'Pole ogranicznika: ;'. An 'Import' button is located at the bottom. A red-bordered box highlights a note: 'tutaj możesz zaimportować sobie listę albo np. wyeksportować żeby na wszelki wypadek mieć kopię zapasową'.

Jest to profesjonalny i zarazem prosty w obsłudze autoresponder, a więc na pewno warto go wypróbować.

Osobiście testuję go już od kilku miesięcy i jak do tej pory jest to chyba najlepszy autoresponder z jakiego korzystałem (a korzystałem już z większości tego typu programów na rynku).

Dużym plusem tego serwisu jest również fakt, że jest wbudowany w cały pakiet narzędzi i konto Host Then Profits. Czyli nie musisz logować się do 10 różnych serwisów, ponieważ masz wszystkie najważniejsze narzędzia do budowy eBiznesu pod jednym dachem.

Z jednego konta możesz zarządzać swoimi domenami, całym systemem stron przechwytyjących, dostajesz video hosting, hosting, pokój do video konferencji i masz przede wszystkim zaawansowany autoresponder .

Jest to świetna oferta dla każdego, kto chce budować własne imperium w Internecie. A jeśli chcesz dowiedzieć się więcej to kliknij po prostu w ten [link](#)

Dziękuję Ci, że poświęciłeś swój czas na przeczytanie mojego mini raportu.

Jestem przekonany, że informacje jakie tutaj znalazłeś przybliżą Cię przynajmniej częściowo do swoich celów. Oczywiście pod warunkiem, że wykorzystasz tą wiedzę w praktyce.

PS. Czy gdyby istniał system, dzięki któremu mógłbyś skutecznie budować swój Biznes w Internecie, to czy chciałbyś go zobaczyć? Kliknij w ten link i przekonaj się sam: [system](#)