

Пять секретов выдачи информации покупателям

Источник: <http://site12.ru/prodvizhenie-sajta/pyat-sekretov-vydachi-informacii-pokupatelyam.html/>



На фото: Создай свою коммуникацию с покупателями на проекте «Сайт - за 12 часов», <http://site12.ru>

Люди ищут в интернете пользу для себя, которую можно получить сразу. Автор должен давать свою информацию в интернете именно в таком формате: скачай информацию и получи пользу сразу.

Автор полезной информации при выдаче информации покупателям имеет две цели: явную и скрытую.

Первая цель – явная: передать покупателю полезную ему информацию.

Автор предоставляет покупателю ссылку для скачивания обычного текстового файла с полезной для него информацией.

Покупатель, пройдя по ссылке, может сразу видеть текст в браузере, может текст прочитать и принять спонтанное решение о прекращении дальнейшего общения. Покупатель не станет скачивать файл из-за его бесполезности.

Автору нужен другой результат – продолжение общения с покупателем!

Вторая цель - скрытая от покупателя, но главная для автора: заставить покупателя вновь вернуться на сайт автора!

Не позволяйте покупателю прочитать файл с полезной информацией при переходе по ссылке! Заставьте покупателя скачать файл на свой компьютер.

Пусть покупатель загрузит файл на свой компьютер, откроет его уже на своем компьютере, прочитает и примет решение: получил ли покупатель пользу от авторской информации и нужно ли продолжить взаимодействие с продавцом информации.

Если информация оказалась полезной и была сразу применена, то покупатель примет решение положительное и оставит файл на своем компьютере и, возможно, сразу перейдет на сайт автора, чтобы получить больше пользы для себя.

Если информация оказалась бесполезной для покупателя и его решение будет отрицательное, то часть покупателей удалит скачанный файл, а другая часть покупателей оставит файл на своем компьютере.

Пять секретов выдачи информации покупателям

Покупатель иногда чистит свой компьютер от ненужного хлама. Через год-другой придет очередь и скачанного файла. Покупатель обязательно откроет файл с интригующим названием, чтобы убедиться в бесполезности информации, а там имеется ссылка на сайт автора. Какая-то часть покупателей кликнет по ссылке и перейдет на сайт автора.

Тайный план автора полезной во всех смыслах информации сработает, файл вернет покупателя на ваш сайт.

А вот здесь автор должен во второй раз достойно встретить на своем сайте дорогого и любимого покупателя и приготовить ему предложение, от которого он не сможет отказаться.

Это наиглавнейшая задача автора информации: заставить покупателя второй раз прийти на сайт автора. Именно при повторном входе люди совершают покупки, надолго становятся [партнерами-разносчиками вашего вирусного файла](#), подписчиками и друзьями.

Пять секретов по выдаче информации покупателю.

1. Файл с полезной для покупателя информацией должен содержать **колонтитул** с названием авторского продукта и адресом сайта автора.
2. В тексте файла должна ТРИЖДЫ прозвучать **ссылка на сайт автора** в разных оформлениях, например: прямая ссылка (пример: <http://site12.ru>), гиперссылка [«Скачать здесь»](#), гиперссылка [«Узнать больше!»](#).
3. Файл должен быть преобразован в **формат pdf**, который читают все компьютеры.
4. Файл pdf следует заархивировать **с расширением zip**, чтобы этот архив был ясно виден в проводнике на компьютере покупателя.
5. Предлагайте Покупателям **скачать архив**.

Скачайте образец оформления информации для выдачи покупателям.
[Скачать здесь!](#)



Василий Сенченко

веб-мастер, автор проекта [«Сайт - за 12 часов»](#)
<http://site12.ru>

Профессиональный сайт за 12 часов, техническая поддержка до полного освоения управления сайтом, консультации и коучинг, индивидуальное обучение новичков в интернете, сопровождение от первого шага в виртуальный мир до первой полочки в интернете. Мы работаем на результат!