

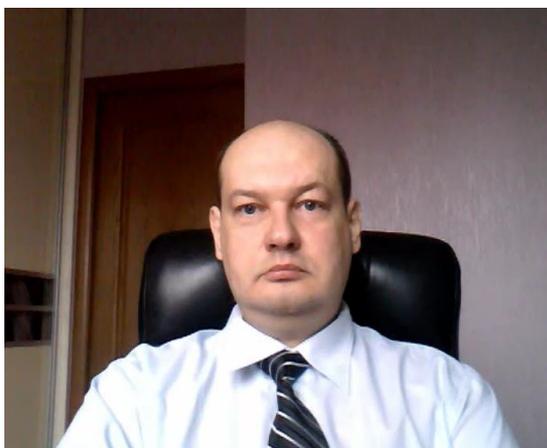
<http://moneyreselling.com/book.html>

---

## Содержание

Об авторе	3
Отзывы учеников Валерия Удовенко	4
Введение	7
Секрет №1. Как сделать Ваш профессиональный сайт	8
Секрет №2. Где правильно расположить форму подписки на сайте чтобы увеличить конверсию на 70%	10
Секрет №3. Как составить классный заголовок	14
Секрет №4. Как правильно сделать изображения продуктов	20
Секрет №5. Какие отзывы клиентов могут навредить, а какие помочь	23
Секрет №6. Как подать информацию броско	25
Секрет №7. Где правильно расположить контактную информацию	27
Секрет №8. Какие сценарии правильно приводить	28
Секрет №9. Как правильно оформить главную страницу	35
Заключение	37

**Об авторе  
ВАЛЕРИЙ УДОВЕНКО  
КРАТКАЯ БИОГРАФИЯ**



<http://moneyreselling.com>

**Валерий Удовенко**

Кандидат технических наук,  
Доцент кафедры менеджмента,  
сертифицированный бизнес-  
тренер, имеет обширный опыт в

проведении бизнес тренингов, а также многолетний опыт успешной работы на рынке FOREX.

Лауреат конкурса "Экономические реформы: позиция молодых".

Имеет более сорока научных работ, в том числе 3 монографии. Является автором книги: "FOREX практика спекуляций на курсах валют".

С 2000 г. является учредителем и руководителем Дилингового центра "[ISI](#)".

В 2001 г. получил грант президента Украины для талантливой молодежи и реализовал проект «Внедрение новых методов в образовании».

С 2004 г. Возглавляет молодежную общественную организацию «Институт информационного общества».

## Отзывы учеников Валерия Удовенко

### Отзыв от Василия Карбана



Книга Валерия Удовенко "9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе" — это просто находка не только для начинающих, но и уже для опытных интернет-предпринимателей.

Что может быть проще? Разместил в интернете готовый сайт с продуктом, запустил пару-тройку писем в рассылку и получил прибыль! Все готово, на раз-два-три!

Прочитав книгу "9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе" я

переосмыслил свой бизнес. И вывел его на новый уровень.

Василий Карбан

<https://vk.com/id115016212>

### Отзыв от Олега Матковского



Учиться никогда не поздно. Если у вас нет знаний, учитесь. Если есть знания, повышайте уровень, учитесь.

Если Вы уже имеете огромный багаж знаний, передавайте их тем, кто в этом нуждается. Закон сеяния и жатвы был, есть и будет.

Я знаком с Валерием Александровичем Удовенко уже несколько лет. С огромным удовольствием принимаю от него информацию, читаю, изучаю и применяю на практике. Человек, имеющий ученую степень, и преподаватель в нескольких ВУЗах города

Кривого Рога, автор книг, монографий, бизнес-тренер.

Я думаю этого достаточно, чтоб изучить материалы, работы предложенные автором и желательно применить их на практике. Рекомендую очередную работу Валерия Удовенко **"9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе"**. Инфопродукт, который сейчас предлагается, даст возможность раскрутить свой сайт.

Если вас это устраивает, всё в ваших руках. Если Вы у вас много денег, и Вы готовы за это всегда платить тогда не берите бесплатные рекомендации от авторов и разработчиков. Хочу вернуться к началу своего комментария:

" Учиться никогда не поздно!  
Если у вас нет знаний, учитесь!  
Если есть знания, повышайте уровень, учитесь!"

Раскрутить свой сайт, понять, как это делается, как поднимать позиции в поисковиках, как правильно раскручиваться и покупать ссылки...

Этому можете научиться, прочитав книгу - **"9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе"**.

Мы читаем и делаем, а Вы?..

Олег Матковский, автор СИТЕМЫ ИНТЕР-ЛИДЕР  
проекта <http://inter-leader.ru>  
СКАЙП: gelomgelom

### Отзыв от Анатолия Турило



Валерий, я был очень рад побывать на Вашем вебинаре «**Новые методы привлечения партнеров в Вашу команду**»!

Да, нечасто доводится услышать спикера с такой теплой, вдумчивой и хорошо структурированной подачей материала. Я очень благодарен Вам за то, что помогли разобраться как в общей стратегии работы, так и в ее тактических деталях. Ваше спокойствие и

уверенность в успехе передаются Вашим слушателям, клиентам и ученикам. Для новичков особенно важно попасть сразу в надежные руки, чтобы избежать горечи разочарования, потерь, подрыва веры в собственные силы и, как итог, - самооценки и желания что-либо предпринимать. Вас отличает широчайший кругозор, опыт, отличное знание разнообразных инструментов в среде инфобизнеса и, что немаловажно, умение донести свой опыт до учеников! А еще меня покорило Ваше терпеливое и заботливое отношение к слушателям. Я уверен, что Вы сможете привести своих учеников к успеху, минуя подводные рифы инфобизнеса! Желаю Вам творческих успехов, благополучия и благодарных отзывчивых учеников! Большое спасибо Вам и Вашей команде!

С уважением,  
Анатолий Турило  
г. Кривой Рог  
[turilanatljij@rambler.ru](mailto:turilanatljij@rambler.ru)

### **Отзыв от Нианилы Терновой**



Жизнь - удивительная штука!

Когда у тебя возникают трудности в чем-то, она обязательно формирует событие и приводит к тебе человека, который тебя берет за руку и ведет в избранном тобой направлении.

Так случилось и у меня. После создания своего сайта, возникла необходимость заполнения его контентом. Ни опыта, ни знаний в этом вопросе у меня не было.

И тут судьба преподнесла мне подарок в виде тренинга **«Новые методы привлечения партнеров в Вашу команду»**, который проводил Валерий Удовенко. Этот вебинар показал, насколько глубоко этот человек владеет материалом и что его помощь в этом бесценна.

После этого на протяжении 10 вечеров на меня обрушилась лавина полезнейшей информации в виде рассылки **"9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе"**, которая все разложила по полочкам.

Валерий познакомил: как сделать профессиональный сайт, объяснил, где правильно расположить форму подписки на сайте чтобы увеличить конверсию на 70%, познакомил с секретами построения блогов, продающих страниц, показывал, как заинтересовать своих потенциальных читателей и покупателей и многое другое.

В конечном итоге мне были даны четкие пошаговые инструкции продвижения в интернете тех направлений деятельности, ради которых я подписалась на книгу и рассылку.

Манера подачи материала подкупала своей искренностью, доступностью, заинтересованностью в донесении до слушателей сути излагаемых вопросов. Она изобиловала подробнейшими разъяснениями и массой примеров.

Валерий призывал нас к действию. Ведь только действие дает результат, а результат каждый из присутствовавших мог получить, применяя те знания, тот богатейший опыт, который им был накоплен.

Валерий вселил в меня уверенность: я тоже это смогу.

Валерий! Искренняя благодарность за тренинг и подписку от меня лично и, смею надеяться, от тех, кто уже его прошел, проходит и будет проходить. Советую всем. Не пожалеете, будете только в большом выигрыше!

Неонила Терновая, г. Кривой Рог  
<http://www.odnoklassniki.ru/profile/179050982327>

## **Введение**

Главная цель бизнеса - получать чистую прибыль. Однако, чтобы получать прибыль, недостаточно вывалить на прилавок свой товар, чтоб покупатели могли его достать. Продавать - это не только иметь товар для продажи. Это значит привлекать людей, чтобы они становились постоянными покупателями.

Повторяющиеся продажи делают бизнес устойчивым; особенно это касается бизнеса в интернете. Но источник вашего финансового успеха кроется именно в том, как вы будете побуждать потребителей возвращаться и снова покупать у вас.

Рост продаж приводит к росту прибыли, так что имеет смысл применить Секреты, которые поднимут ваши продажи на невероятные высоты. Вот несколько техник, которые позволят вам достичь этой цели гораздо быстрее. Одновременное использование всех описанных Секретов в два счета сделает вас гуру в интернет-маркетинге.

### **Секрет №1. Как Сделать Ваш Профессиональный Сайт**

**Сначала самое главное:** чтобы продавать продукты онлайн, вам нужно завести себе [сайт достойного вида](#). Наполните его нужным количеством информации, но не "впаривайте" свои товары.

Если вы **доходчиво** излагаете реальную и уместную информацию, потребители скорее начнут доверять вашим продуктам. Это важно.

**Убедитесь в том**, что Ваша главная страница загружается максимум в течение десяти секунд. Большинство пользователей, бродящих в Сети, не имеют достаточного терпения для того, чтобы ждать окончания длительной загрузки. Даже если они пришли специально на Ваш сайт, они, скорее всего, прервут длительную загрузку и пойдут искать нужную информацию где-нибудь в другом месте.

**Как убедиться** в том, что загрузка сайта происходит с требуемой скоростью? Ответ прост. Начните с главной страницы. Неважно, что представляет собой Ваш сайт - корпоративный портал или домашнюю страницу, нужный результат в данном случае обеспечат [заголовок сайта](#) и его краткое описание.

Не **загромождайте** страничку тяжелой графикой, разместите по возможности лишь текстовую информацию, воздержитесь от различного рода скриптов и апплетов, и тогда лицо Вашего сайта будет загружаться мгновенно. К тому же, если Ваши пользователи сразу же четко увидят чему Ваш сайт посвящен и прочитают необходимый для этого текст, Вы достигнете двойную выгоду.

Уберите все так называемые "**звонки**" и "**свистки**". Сайт с мигающей анимацией, мерцающим текстом или фоном, да к тому же в сопровождении музыки будет раздражать пользователя гораздо больше, чем пустая страница. Нет ничего выглядящего более профессионально, чем просто, но элегантно оформленная страничка. Хитроумно оформленные страницы с различного рода трюками производят впечатление любительских и выглядят так, как будто их создавал двенадцатилетний ребенок, пытаясь вложить в них побольше собственных "ужимок и прыжков".

Никогда не используйте **мигающий фон**, из-за которого становится невозможно прочитать размещенный текст, зачем тогда Вы вообще его разместили?

Сделайте сайт **легким в навигации**. Вместо того, чтобы свалить всю имеющуюся информацию в одну кучу на единственной странице с длинной полосой прокрутки, которой, кажется, конца не будет, разбейте информацию на несколько страниц по собственному усмотрению. Может показаться, что монолитный текст с прокруткой гораздо удобнее, но это мнение ошибочное.

Скажу Вам следующее: с **навигацией** у Вас все будет в порядке только тогда, когда в верхней части страницы у Вас будет красоваться простое в понимании и использовании навигационное меню, либо же в правом или левом краю страницы будут размещены кнопки или ссылки на другие разделы с кратким и понятным их описанием.

**Разбейте информационные массивы** по тематическому принципу, разместите каждую часть на собственной странице, а кнопки или ссылки на них снабдите такими именами и описаниями, чтобы пользователю сразу было ясно, о чем там идет речь и он мог быстро и без особых усилий отыскать нужную ему информацию.

**Для корпоративного сайта** необходимо наличие следующих кнопок: "О нас", "Наши товары и услуги", "Заказать", "Документация", "Контактная информация" и т.п. Для домашней странички это соответственно должны быть "Обо мне", "Мои ссылки", "Мои фотографии" и т.п. Конечно, это лишь общие рекомендации, но они могут подсказать Вам, каким образом следует разделить информацию для размещения на отдельных страницах. И что очень важно - все перечисленные кнопки и ссылки должны находиться на всех страницах, а не только на главной.

**Соблюдайте единообразие в оформлении сайта**, используйте один и тот же фон, цветовую гамму, логотипы и шрифты на всех страницах. Каждая страница должна выглядеть частью единого целого, к которому она относится.

**Будьте избирательны и аккуратны.** Никогда не называйте сайт именем, о существовании которого пользователь никогда бы не догадался. Всегда держите на виду кнопку или ссылку с указанием своего адреса электронной почты, чтобы при необходимости посетитель или клиент мог с Вами связаться, задать вопрос, запросить более подробную информацию и т.п.

**Еще один совет.** Если на Вашем сайте имеется каталог ссылок, оформляйте его таким образом, чтобы все размещенные в нем ссылки открывались в отдельном окне и посетитель не потерял Ваш сайт из виду.

**Запомните** все приведенные в книге советы и имейте в виду, что иногда исключения из указанных правил бывают целесообразными, все зависит от конкретной ситуации. Действуйте по ситуации, включите свое воображение, опирайтесь на собственные знания, навыки и опыт работы, и удача повернется к Вам лицом.

### Секрет №2: Где правильно расположить форму подписки на сайте чтобы увеличить конверсию на 70%

Есть критерий, выделяющий эффективные формы подписки из общей массы. Размер и цвет шрифта - важные детали, которые требуют тщательного внимания.

**Страницы подписки** - ваш билет к построению хорошей базы подписчиков. Она важна, потому что в почтовой рассылке вы сможете регулярно высылать рекламные письма и анонсы продуктов. Это сокращает расходы на маркетинг и повышает его эффективность, потому что в вашем распоряжении оказывается основной рынок для проверки любых новых продуктов, которые уже на подходе.

Как сделать [страницу захвата](#) более **эффективной**?

Как увеличить конверсию подписок, **не увеличивая** затрат на рекламу?

Такие вопросы задают себе многие из тех, кто строит свою [подписную базу](#).

**Задавал себе** их я примерно месяц назад, когда обнаружил, что мой сайт-воронка с бесплатным отчетом по заработку в [Кликбанке](#) имеет в среднем около **40%** конверсии.

В принципе, считается, что **30-50%** конверсии – это нормальный показатель.

Но мне хотелось больше. Особенно после того, как я узнал, что некоторые добиваются конверсии от **80%** и выше.

Я стал думать, как улучшить свои результаты. В итоге я сделал следующее.

1. Удалил часть ненужного, на мой взгляд, текста и немного отредактировал заголовок

2. Обновил видео с учетом изменений дизайна в **Кликбанке**

3. И самое главное полностью сменил внешний вид страницы: поставил другой фон, изменил расположение блоков, добавил симпатичную рамочку для видео, вставил парочку плюшек...



Я всегда знал, что **дизайн** оказывает существенное влияние на отдачу, однако, когда сам попробовал и собственными глазами увидел цифры, просто обалдел от удивления.

Сейчас **моя средняя конверсия** колеблется в районе **64-67%**. Минимум **60%**, а максимум пару раз было аж более **74%**.

Почему показатели конверсии разнятся, спросите вы?

**Все очень просто.** Дело в том, что ко мне на страницу попадают не только люди, изначально заинтересованные **Кликбанком**.

Заходят иногда и просто из любопытства, или по рекомендации партнеров, где, понятно, что не все готовы броситься осваивать премудрости Западного интернет-бизнеса. Грубо говоря, не самый целевой трафик.

Поэтому в эти периоды конверсия снижается, но не сильно. А поднимается она у меня, как правило, если люди приходят по соответствующим запросам из **Яндекса** или особенно с **Ютуба**.

Я не в состоянии дать **научных объяснений**, почему дизайн так сильно влияет на общие результаты, но могу сделать два предположения:

*1. Сейчас **очень много однотипных** незапоминающихся страниц.*

Люди, которым все время что-то предлагают, уже устали от однообразия. Сегодня, чтобы получать клиентов, их нужно чем-то удивлять.

Смена дизайна – один из самых нехитрых способов.

На Западе, к слову, ввиду огромной конкуренции и борьбы за подписчиков, многие оформляют свои страницы на уровне [сайтов продажников](#).

*2. **Действует психологический фактор.***

Доказано, что при прочих равных люди выберут то, что выглядит лучше.

Не спроста ведь [инфобизнесмены](#) так заботятся о внешнем виде своих продуктов, о том, как бы сделать продающий сайт по красивей и аппетитней.

Не просто ведь так блоггеры часами сидят и выбирают подходящие шаблоны, надеясь привлечь внимание посетителей.

То же самое и с **подписными страницами**. Кажется, изменишь **какую-то мелочь**, а конверсия уже выше. Поэтому, уважаемые друзья, мой вам совет: если хотите улучшить показатели своих страниц, попробуйте сперва изменить их внешний вид. Возможно, не помешает также изменить и текст с видео, но начните с дизайна. Именно он во многом придает **свежести** и оригинальности странице.

А чтобы вам было легче работать с дизайном, я подготовил для вас **два качественных шаблона** с высокими показателями конверсии. Первый шаблон с **видео захватом**. Вот его скриншот.

**ВНИМАНИЕ**

Этот материал раздается ограниченное время! Успейте получить доступ!

## Пошаговое обучающее видео: Как получить [ЦЕЛЬ КЛИЕНТА]



*Получить доступ!*

Ваш e-mail: \*

Ваше имя: \*

**ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К ВИДЕО!**

\* Мы против спама. Получение этих материалов добровольное. Можно отписаться в любой момент.

Copyright © Иван Иванов. Все права защищены.

Второй шаблон с **текстовым захватом**.

**Внимание: ограниченное предложение...**

**Здесь вы можете ввести основной заголовок сайта, который будет привлекать к себе внимание**

Здесь можно вставить подзаголовок, чтобы дать посетителю больше информации о том, что вы будете им предлагать взамен на подписку

Сегодня **БЕСПЛАТНО**

Заполните форму ниже, чтобы скачать миникурс

Ваше имя

Ваш e-mail

**Получить доступ**

Ваша запись сохранена

Характеристики:

- ✓ Proin in ligula vel massa malesuada bibendum et sed eros. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus cursus ante eget.
- ✓ Proin in ligula vel massa malesuada bibendum et sed eros. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus cursus ante eget.
- ✓ Proin in ligula vel massa malesuada bibendum et sed eros. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus cursus ante eget.

Шаблоны переведены на русский и полностью настроены под [justclick](http://justclick.com).

Для того чтобы связать формы обработки данных со своей рассылкой, просто замените параметры **did** и **uid**.

Порядок действий следующий:

1. Идете в [justclick](#), создаете новую форму и связываете ее с нужной рассылкой
  2. Генерируете полученный html-код и сохраняете его в блокноте или лучше Notepad++
  3. Находите в этом коде цифровые значения рядом с префиксами *did* и *uid*
  3. Заменяете этими значениями те, которые стоят в моих страницах.
- Все, теперь формы будут работать правильно.

### Секрет №3. Как составить классный заголовок

...  
Читайте продолжение в полной версии книги  
«**9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе**»

**9 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе:**  
стратегия мощных и стабильных продаж

16

---

Читайте продолжение в моей следующей книге  
**«21 секретов увеличения прибыли в Интернет-бизнесе:**  
стратегия мощных и стабильных продаж»

