

Предисловие	13
Пролог	17
Одиннадцать интереснейших идей этой книги	17
Введение. Маркетинг: теперь бесплатно!	23
Часть 1. Создайте себе репутацию — или бренд — бесплатно	29
Глава 1. Перегрузка репутации в интернете	33
Глава 2. Простые и бесплатные способы защиты репутации	39
Глава 3. Как превратить отрицательные отзывы в бесплатный маркетинг	41
Глава 4. Создавайте привлекательный контент на основе своих профессиональных знаний	45
Глава 5. «Безумная» политика возмещения средств	49
Глава 6. Нелогичное поведение — отличное маркетинговое средство	51

Часть 2. Простые и недорогие, необходимые сайты	61
Глава 7. Целевые и подписные страницы	65
Глава 8. Страница продаж заключает сделку от вашего имени	68
Глава 9. Сообщество расширит вашу аудиторию и повысит уровень лояльности.	71
Глава 10. Блоги для клиентов	75
Часть 3. Правила успешного онлайн-маркетинга	79
Глава 11. Социальные сети и бесплатный маркетинг	81
Глава 12. Краткость — искусство маркетинга.	82
Глава 13. Чудеса маркетинга: видео, фото и отзывы	83
Часть 4. Показать себя онлайн	87
Глава 14. Простая оптимизация поиска	89
Глава 15. Маркетинг по ключевым словам.	93
Глава 16. Привлекайте внимание поисковых систем	95
Глава 17. Google Карты и Google Адреса.	97
Глава 18. Введите Google Адрес, и вас найдут.	99
Глава 19. Удачное название — удачный маркетинг.	101
Глава 20. Немедленно исправьте неудачное название	103
Глава 21. Онлайн-видео как источник потенциальных клиентов.	105
Глава 22. Как обмануть Google и обеспечить себе место в топе.	107
Часть 5. Нарисуйте свой бизнес на салфетке	109
Глава 23. Ищете потенциальных клиентов?	
Нарисуйте «воронку»!	111
Глава 24. Хотите встретить идеальных клиентов — нарисуйте их	114
Часть 6. Посещайте те же сайты, что и ваши потенциальные клиенты	117
Глава 25. Ищите аудиторию через eВау.	119
Глава 26. Ищите хорошие сайты для партнерского маркетинга	123
Часть 7. Творческое сотрудничество со СМИ	125
Глава 27. Держите наготове пресс-кит.	127
Глава 28. Влияйте на тех, кто влияет	129
Глава 29. Маркетинг с помощью пресс-релизов.	130
Часть 8. Смартфоны завоевывают мир	133
Глава 30. Не забывайте об SMS-маркетинге	136

Глава 31. Побуждайте клиентов использовать телефоны.....	138
Глава 32. Маркетинговые возможности фото с мобильных телефонов.....	141
Часть 9. Маркетинг: вглубь, а не вширь.....	143
Глава 33. Быстро стать главным экспертом в мире.....	147
Глава 34. Ищите славы на форумах.....	149
Часть 10. Видео: больше не дополнение.....	153
Глава 35. Сделайте свои видео вирусными.....	155
Глава 36. 24 обязательных маркетинговых видео.....	157
Глава 37. Основные средства видеомаркетинга.....	159
Глава 38. Снимайте видео, даже если ваше лицо подходит только для радио.....	162
Часть 11. Постоянно предлагайте актуальный контент.....	165
Глава 39. Назовитесь автором и продавайте больше.....	167
Глава 40. Напишите книгу и добейтесь взлета продаж.....	171
Глава 41. Напишите электронную книгу за несколько дней и пожинайте плоды годами.....	175
Глава 42. Бюллетень как средство маркетинга.....	180
Глава 43. Сначала подумайте об отсутствии платы.....	184
Глава 44. Дайте своему маркетинговому контенту громкое название.....	188
Глава 45. Стратегия распространения контента.....	190
Часть 12. Маркетинг в социальных сетях.....	193
Глава 46. Facebook как средство маркетинга.....	195
Глава 47. Twitter как средство маркетинга.....	198
Глава 48. Создайте нечто вирусное.....	204
Глава 49. Другие социальные сети как средства маркетинга.....	206
Часть 13. Рассылки по электронной почте: автоматический маркетинг.....	207
Глава 50. Инструментарий и язык электронных рассылок.....	212
Глава 51. Мощь автоматического маркетинга: рассылки реальным и потенциальным клиентам.....	217
Глава 52. Автоматическое управление электронными рассылками ...	221
Глава 53. Переведите расширение списков рассылки на автопилот ...	224
Глава 54. Электронный бюллетень как источник дохода.....	230
Глава 55. Как быстро привлечь сотни или тысячи подписчиков.....	234

Часть 14. Кто продвигает ваш бизнес?	237
Глава 56. Опрос как средство маркетинга	239
Глава 57. Давайте людям то, что они хотят	240
Глава 58. Помните, кто правит миром	242
Часть 15. Балованные клиенты становятся лояльнее	245
Глава 59. Ищите неординарные способы побаловать влиятельных клиентов	248
Глава 60. Богатеет тот, кто не дает забыть о себе	250
Глава 61. Решать проблемы вовремя — тоже маркетинг	252
Глава 62. Автоматизируйте рассылку открыток	254
Глава 63. Дайте клиентам возможность высказаться — это повышает их заинтересованность	255
Глава 64. Повышайте уровень лояльности и доверия при помощи клиентского сайта	257
Глава 65. Проведите конкурс и станьте популярнее	259
Часть 16. Успешное сотрудничество в маркетинге	261
Глава 66. Трехсторонняя выгода и мгновенный прорыв	263
Глава 67. Как увеличить потенциал совместных предприятий	267
Глава 68. Находите удачных партнеров для совместного маркетинга	268
Глава 69. Преодолейте барьер на пути к перспективному партнеру	270
Глава 70. Позвольте своим лучшим продавцам работать исключительно за проценты	272
Глава 71. Взаимное продвижение — это совместный маркетинг	275
Глава 72. Обмен статьями повышает вашу популярность у целевой аудитории	276
Глава 73. Интервью с экспертами: простой и эффективный контент для маркетинга	277
Глава 74. Оставляйте отзывы о первоклассных сервисах ради неожиданного вознаграждения	280
Часть 17. Создайте убедительную историю	281
Глава 75. ЗадOCUMENTИРУЙТЕ историю своего бизнеса	283
Глава 76. Создайте уникальное торговое предложение (УТП) на основе своей истории	286
Часть 18. На самом деле вы продаете себя	289
Глава 77. Юмор в маркетинге: не забудьте посмеяться над собой	292

Глава 78. Откройте в себе увлеченную творческую личность	295
Глава 79. Как выделиться благодаря решающему фактору	298
Глава 80. Помощь людям и маркетинг одновременно	300
Глава 81. Задавать вопросы — отличная маркетинговая стратегия	301
Глава 82. Участвуйте в полемике — это привлекает людей	303
Глава 83. Станьте незаменимым	305
Глава 84. Будьте доступны, иначе вас не заметят	307
Глава 85. Откройте в себе увлеченную творческую личность	309
Глава 86. Сила вашего мотива	311
Глава 87. Привлекайте самых влиятельных	313

Часть 19. Все любят покупать у экспертов — значит, станьте

экспертом	315
Глава 88. Эксперты создают видео — создавайте и вы	318
Глава 89. Займитесь консультированием, станьте наставником	320
Глава 90. Преподавание — это бесплатный маркетинг	322
Глава 91. Создание аудио и подкастов	324
Глава 92. Рычаги для развития вашего бренда	328
Глава 93. Телесеминары — мгновенный профессиональный контент	330
Глава 94. Вебинары как оптимальное средство связи с клиентами и презентаций	334
Глава 95. Совершенствуйте успешные стратегии	339
Глава 96. Применяйте аутсорсинг для решения маркетинговых задач	341
Глава 97. Замените ROI на RLC при анализе своей маркетинговой деятельности	344
Глава 98. Ведите маркетинговую атаку при помощи Оповещений Google	348

Часть 20. Копилка идей

Глава 99. Сотрудничать стало проще	353
Глава 100. А/В-тестирование повышает эффективность маркетинга	356
Глава 101. Отличная пицца для ума	358
Глава-бонус. Глава 102. Любовь к учебе — бесплатный навык маркетинга	359

Благодарности

Об авторе