***5 maneiras fáceis de ganhar dinheiro offline a partir de empresas locais!***

**Nenhuma habilidade técnica necessária - SEM trabalho de SEO envolvido - SEM configuração de resposta automática!**

****

Escrevi este relatório porque muitos de meus alunos me perguntam sobre os diferentes tipos de serviços que eles podem oferecer às empresas locais off-line que NÃO envolvem seus serviços típicos de SEO ou a configuração de respostas automáticas (método "Cash Cow").

Este relatório foi desenvolvido para fornecer uma perspectiva 'pronta para uso' sobre como você pode cobrar empresas offline locais por serviços **gerais de "Internet Marketing"**, mas especificamente **não por** serviços de SEO ou pela configuração de respostas automáticas.

Tive muito sucesso executando vários serviços de marketing na Internet para empresas off-line.

Aqui estão os 5 "Métodos simples" que você pode usar para ganhar dinheiro com empresas offline locais.

**Método simples # 1:**

Uma coisa simples que você pode fazer é oferecer serviços de marketing de artigos a uma empresa local. Você pode explicar a eles os benefícios do marketing de artigos, como o tráfego que potencialmente pode trazer para o site deles, os leads que ele poderia gerar para eles, os benefícios de SEO de obter links de artigos, etc.

Se você é um escritor de artigos, pode estar recebendo de US $ 1,50 a

US $ 17 ou mais por artigo online, mas a maioria dos freelancers recebe em média US $ 3-7 por artigo.

No entanto, quando você oferece marketing de artigo para empresas off-line (para promover seus negócios e / ou site) - você pode cobrar MUITO que eu recebi de US $ 25 a 50 por artigo de empresas off-line e eles estão mais do que satisfeitos com os resultados . Além disso, a maioria das empresas deseja que você escreva de 10 a 20 por mês para elas depois de explicar como o marketing do artigo realmente funciona. Se você não pode escrever um artigo para salvar sua vida ... sempre pode terceirizar para um freelancer on-line que produz um trabalho de qualidade. Caramba, mesmo se você pagasse a um freelancer US $ 10 por artigo, ainda assim obteria um lucro muito bom!

**Método simples # 2:**

Outro método de ganhar dinheiro fácil no mundo offline das empresas locais é oferecer serviços de criação de blogs para empresas locais. Um blog é super simples (e GRÁTIS) de criar. Você não precisa ter nenhum conhecimento técnico. Eu recomendo usar o http://www.Blogger.com porque eles são de propriedade do Google, para que você saiba que ele será classificado de maneira agradável no mecanismo de pesquisa do Google!

Na verdade, você pode fazer login usando sua conta do Google existente se tiver uma conta do Gmail ou qualquer conta do Google. É o mesmo nome de usuário e senha da sua conta do Gmail. Ou você pode criar uma conta gratuitamente.

Certifique-se de criar o nome de domínio do blog para ser o nome das empresas do seu cliente. Ele será exibido como "YourClientsBusiness.Blogspot.com" caso você ainda não saiba.

O principal objetivo do blog será uma fonte adicional de tráfego para os negócios do seu cliente. Ele também fará um link para o site principal, fornecendo a eles um link de retorno valioso, útil para SEO (otimização de mecanismos de busca). Um blog é basicamente um site, mas com mais detalhes. Eles **segmentaram tráfego = leads = clientes**. É por isso que ter um blog é importante para o seu cliente. Além disso, hoje em dia as pessoas adoram blogs e adoram ler os blogs de outras pessoas / empresas.

A maioria das grandes empresas e negócios multimilionários tem blogs ... então por que seu cliente não deveria? <--- Isso pode servir como um excelente ponto de venda ao apresentar isso para as empresas.

Tanto quanto quanto cobrar um negócio offline para a criação de um blog (ou múltipla blogue**s)**para eles - É realmente até você!

Algumas pessoas gostam do conceito de cobrar preços baixos por esse serviço e obter mais clientes por causa disso. Por exemplo, se você cobrar apenas US $ 100 por isso, poderá conseguir 5 ou 6 em uma semana com facilidade. São US $ 500-600 por semana (US $ 2.000 + por mês), o que é uma ótima maneira de viver para muitas pessoas.

Outros preferem cobrar mais (como US $ 499 ou mais) por um blog personalizado e preferem ter menos clientes. Em vez de precisar de 5 clientes para ganhar US $ 500, eles precisam apenas de UM!

Eu gosto desses dois conceitos e ambos já trabalharam para mim antes, então, novamente, depende de você.

**Método Simples # 3:**

O terceiro método de ganhar dinheiro com empresas offline é oferecer serviços de criação de páginas no Myspace / Facebook. Hoje em dia, TODAS as empresas de grande nome têm uma página no Myspace ou uma página no Facebook, que é um excelente ponto de venda para este serviço.

Depois de explicar os benefícios das redes sociais, criando Granted, muitas empresas já podem ter uma ou sabem como configurá-la ... mas muitas não. Estes são os que você deve encontrar e depois oferecer para criar um para eles.

Algumas empresas podem ter uma página no Myspace, mas não um Facebook, ou vice-versa. Algumas empresas podem precisar que você "dê uma olhada" na página do Myspace.

Você pode cobrar de US $ 50 a 100 facilmente para configurar uma página do Myspace ou do Facebook para uma empresa offline local. Quantos deles você acha que pode fazer em uma semana ?!

Além disso, deve demorar apenas uma hora (no máximo 15 minutos!) Para configurar uma dessas páginas para o seu cliente, para que o trabalho envolvido não seja nada difícil, portanto US $ 100 valem a pena.

Se você puder cobrar mais e achar que é apropriado, faça o que quiser!

**Método Simples # 4:**

Este método envolve um pouco mais de trabalho, mas não muito. Muitas empresas poderiam se beneficiar GRANDEMENTE de ter anúncios do Craigslist postados para eles uma vez por semana ou mesmo uma vez por dia.

O Craigslist recebe **mais de 10 milhões de visitantes por dia!** Obviamente, isso pode ser um ótimo ponto de venda para este serviço. Depois que um proprietário da empresa ouvir isso e confirmar (se necessário), você poderá cobrá-lo por esse serviço sem nenhum problema.

Você pode agrupar opções diferentes, como **"5 anúncios do Craigslist por semana por US $ XX"** ou **"Um mês de publicidade no Craigslist**

, acho que **US $ 10 por anúncio** são justos para empresas off-line (considerando que pagam às Páginas Amarelas e outras empresas de publicidade MUITO mais dinheiro Se você fizer 5 por semana para eles, isso significa **US $ 50 por semana,** que chega a **US $ 200 por mês**, de apenas um cliente. Demorará apenas cerca de 5 minutos para publicar um anúncio do Craigslist para alguém, não é difícil. em tudo5:.!

**simples método #**

por último, mas não menos importante, nós estamos indo para discutir um método que faz com que algumas pessoas um monte de dinheiro que eu conheço um cara que gere a campanha de publicidade PPC (Pay-Per-Click) para um grande nome empresa de segurança e ele ganha muito dinheiro. Estamos falando de cinco números por mês.

É claro que ainda não estamos indo atrás! No entanto, há muito dinheiro fácil a ser ganho na criação da campanha de PPC de uma empresa. Tenho certeza de que muitos de vocês que estão lendo isso já experimentaram publicidade PPC de uma só vez ou outra r. Caso contrário, basta configurar uma conta gratuita em http://www.Adwords.Google.com e configurar uma campanha inicial com um orçamento muito pequeno e acessível. Sugiro algo em torno de US $ 5-10 por dia. Ao usar esta ferramenta de palavras-chave GRATUITA, localizada em: https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal - você pode conectar as principais palavras-chave que a empresa do seu cliente deseja segmentar (por exemplo: "Aluguel de smoking em Las Vegas") .

A ferramenta de palavras-chave exibirá frases-chave relacionadas e mostrará quantas vezes cada palavra-chave / frase é pesquisada por mês. Também mostrará a quantidade de concorrência de anunciantes para cada palavra-chave!

Obviamente, você desejará selecionar as palavras-chave que são decentes. Quando você estiver no Google Adwords, configurando uma conta PPC, elas também oferecerão muitas sugestões de palavras-chave.

Você não será o responsável por manter e gerenciar a campanha de PPC, a menos que saiba o que está fazendo e / ou tenha experiência anterior com esse tipo de trabalho.

No entanto, o que você pode fazer é dizer a eles o que é a publicidade PPC e ver se eles estão interessados ​​em tentar. Afinal, é fácil chegar ao Google rapidamente para determinadas palavras-chave. A publicidade é a despesa mais importante de qualquer empresa e, na minha experiência, a maioria dos proprietários de empresas está mais do que disposta a dar uma chance à publicidade PPC. As Páginas Amarelas cobram US $ 2.000 por mês pela listagem do tipo "Google" !!!! Se o seu cliente deseja segmentar palavras-chave locais, isso será muito mais acessível para eles.

Para configurar a campanha PPC, você pode cobrar entre US $ 100 e US $ 500 ou mais, dependendo de seu conhecimento, do seu bom conhecimento em pesquisa de palavras-chave e do que você sente confortável em cobrar. Desde que você esteja disposto a trabalhar por uma quantia em dinheiro X e seu cliente esteja disposto a pagar uma quantia em dinheiro X ... o acordo é justo e é uma situação em que todos saem ganhando.

**Combinando todas as 5 etapas:**

Você também pode criar um pacote que inclua TODOS os 5 dos "métodos simples" descritos acima. Seria algo parecido com isto:

**artigo marketing**

**-Blog e Criação Squidoo Lens**

**-Myspace Facebook Criação /**

**- Craigslist Publicidade Campanha PPC -Setup**

Todo este pacote combinado pode valer um bom pedaço de mudança. Você pode cobrar **US $ 500 ou mais** por este pacote facilmente. O trabalho envolvido, mais os resultados potenciais, valem cada centavo para o proprietário da empresa e para você - Bem, tenho certeza que você também será feliz!

Novamente, este relatório foi projetado para fornecer uma perspectiva 'pronta para uso' sobre como você pode cobrar empresas off-line locais por serviços **gerais de "Marketing na Internet"**, mas especificamente **não** serviços de SEO ou a configuração de respostas automáticas.

Espero que tenha gostado!

Desejo-lhe o melhor em seus esforços off-line.