



Работающая схема по заработку с хорошим доходом и постоянными клиентами

Скачано с сайта openssource.biz

Приветствую форумчане!

Хотелось бы начать с того что большинству из заведений в сфере услуг, требуются формирование имиджа в интернете, это чуть ли не самая главная составляющая. Но многие из этих заведений не обращают на это особого внимания, особенно в рунете. Ведь прежде чем пойти в кафе, ресторан, гостиницу и в другое заведение многие из посетителей сначала ознакомятся с отзывами и только потом сделают выбор в сторону того или иного заведения.

Существуют агентства которые помогают формировать и исправлять имидж в интернете, но к нашему счастью эти агентства не умеют искать клиентов, а сидят и ждут пока клиенты найдут их.

Чаще всего они стараются предложить свои услуги крупным фирмам, которых не очень то интересует имидж в интернете, даже если их поносят на каком-то форуме.

Я предлагаю совсем другой подход.

Суть проста, мы будем искать рестораны, кафе, гостиницы, мотели и прочие заведения на которые часто оставляют отзывы. В первую очередь Вам нужно будет искать именно те заведения у которых очень плохие отзывы. Таким заведениям мы будем предлагать свои услуги исправления их репутации путём удаления негативных отзывов и наполнением положительных отзывов на разных площадках, но в первую очередь на площадке Google Maps. Ведь почти всегда перед тем как посетить кафе\ресторан или заселиться в гостиницу\отель мы часто читаем отзывы что бы не быть разочарованными.

Первая и самая большая площадка где мы будем вести деятельность и там же искать клиентов - Google Maps. На её примере мы и будем рассматривать этот метод т.к она распространена по всему миру. При поиске любого заведения в топе высвечиваются заведения с отзывами и часто эти отзывы не очень хорошие. Заведения от 1.0 до 3.9 звёзд - наши горячие клиенты. Но не стоит оставлять без внимания те заведения у которых совсем нет отзывов, т.к они тоже нуждаются в репутации.

Начинаем!

Начинаем с поиска клиентов в на Google Maps.

Я делю клиентов на 2 типа - "горячие" и "холодные". Горячими клиентами, будут заведения у которых есть негативные отзывы количество баллов\звезд начинается от 1.0 до 3.9. А "холодными" те у кого совсем нету никаких отзывов, что тоже не очень положительно для этих заведений, поэтому некоторые согласятся на такую услугу.

Лучше всего искать заведения по таким ключевым словам:

Кафе, ресторан, бар, паб, гостиница, отель, мотель, хостел, доставка, клуб, санаторий, парикмахерская, салон красоты, клиника, стоматология.

Вводим как на скриншоте, ключевое слово и город.



Следующий шаг собрать базу по горячим и холодным клиентам. Советую собирать базу по одному городу и уже с ней работать.

Найдите контакты всех заведений, это могут быть email, телефоны и данные в соц. сетях.

Если вы работаете по России то я рекомендую связываться с заведениями через Контакт, так намного быстрее можно дождаться ответа. В информации о заведении часто бывает ссылка на группу Вконтакте, если же ссылка не указана, то воспользуйтесь поиском Вконтакте по названию заведения, 95% всех заведений имеют свои группы. Далее отправляем администратору группы предложение. Так же можно связываться и предлагать свои услуги по телефону, но это немного затратно.

Отправлять предложения на электронную почту особого смысла нет, т.к их редко читают и игнорируют.

Но с зарубежными клиентами электронные письма - основной инструмент коммуникации.

Я предлагаю такой текст письма для горячих клиентов, но копипастить не советую.

Лучше всего на его основе составить свой текст. Для холодных клиентов текст должен немного отличаться.

Хочу сразу перейти к делу, т.к знаю что вы заняты. Я заметил что у вас есть неблагоприятные отзывы на первой странице по запросу Google maps.

Я хотел бы предложить вам свои услуги по повышению вашего имиджа, и у меня есть опыт работы с ресторанами/кафе/гостиницами (смотря какому заведению вы пишете).

Вы должны понимать что многие, процентов 70% клиентов прежде чем сделать выбор посетить какое-то заведение читают отзывы и смотрят рейтинги в интернете.

Я уверен что если бы у вас был выбор, то вы бы хотели что бы отзывы о вашей компании были бы лучше. Я готов работать с вами что бы частично или полностью избавить вас от негативных отзывов, увеличить в большом объёме количество положительных отзывов и тем самым сделать ваше заведение лучшим в глазах новых посетителе/клиентов.

*Я могу предложить услуги от простой одноразовой очистки до *ежемесячного управления вашими отзывами*

Связанные с этим расходы - ничто по сравнению с тем сколько вы теряете клиентов и денег которые передумали посетить ваше заведения из-за негативных отзывов.

Таким образом клиентам мы предлагаем услуги в виде абонемента в течении месяца постепенное удаление негативных отзывов, далее наполнение и перебивание положительными отзывами. Или одноразовое удаление негативных отзывов и наполнение. Но об этом чуть дальше.

Что касается цен на услуги то тут уже всё зависит от вашей жадности. Я лично указывал на абонементку 3000р за месяц. Туда входило удаление отзывов с Google Maps и в общей сумме 30-50 отзывов на 3ёх площадках. И таких клиентов можно вести десятками за месяц.

Но работая с зарубежными клиентами, цену на такой же абонемент я ставил 100\$, т.к они привыкли платить за такие услуги больше.

Наполнение положительными отзывами:

Наполнять отзывами будут за нас. Идём на биржу заданий, например seosprint.

Но до этого нужно оговорить с заказчиком детали его бизнеса и на какие аспекты делать уклон. Например если это кафе, то нужно узнать о каких блюдах, о каких деталях можно рассказывать что бы привлечь клиентов и что действительно является преимуществом их заведения.

Отзывы нужно публиковать развёрнутые, описывая некоторые ситуации, а не в духе "супер, класс, улёт". Поэтому желательно для каждого вида заведений подготовить несколько десятков шаблоны а потом уже под них адаптировать текст с пожеланиями заказчика. Лучший вариант посмотреть хорошие отзывы у аналогичных заведений.

Это задание я возлагал на исполнителей с биржи, просто в задании ставил что нужно описать "такую-то" ситуацию основываясь на "таких-то" фактах. Отзывы не подходящие под описание можно не оплачивать, а нам пригодятся любые отзывы. Но такие задания будут стоить дороже для вас иначе за них мало кто возьмётся. Лично я платил по 10-15 рублей.

Так же можно нанять копирайтера для таких задач.

Главное не стоит публиковать отзывы очень часто, я склоняюсь к цифре в 1-2 отзыва в день в общем счёте на 3ёх площадках, но даже это я считаю много. Договариваемся с заказчиком заранее о 30-50 развёрнутых отзывов на месяц для разных площадок.

Оптимально для одной площадки 15 отзывов на месяц.

Для наполнения отзывами так же пойдут такие площадки:

[tripadvisor.ru](https://www.tripadvisor.ru)

[afisha.ru](https://www.afisha.ru)

[otzovik.com](https://www.otzovik.com)

[traveltipz.ru](https://www.traveltipz.ru)

[booking.com](https://www.booking.com)

[hotels.com](https://www.hotels.com)

[tophotels.ru](https://www.tophotels.ru)

[allcafe.ru](https://www.allcafe.ru)

[flamp.ru](https://www.flamp.ru)

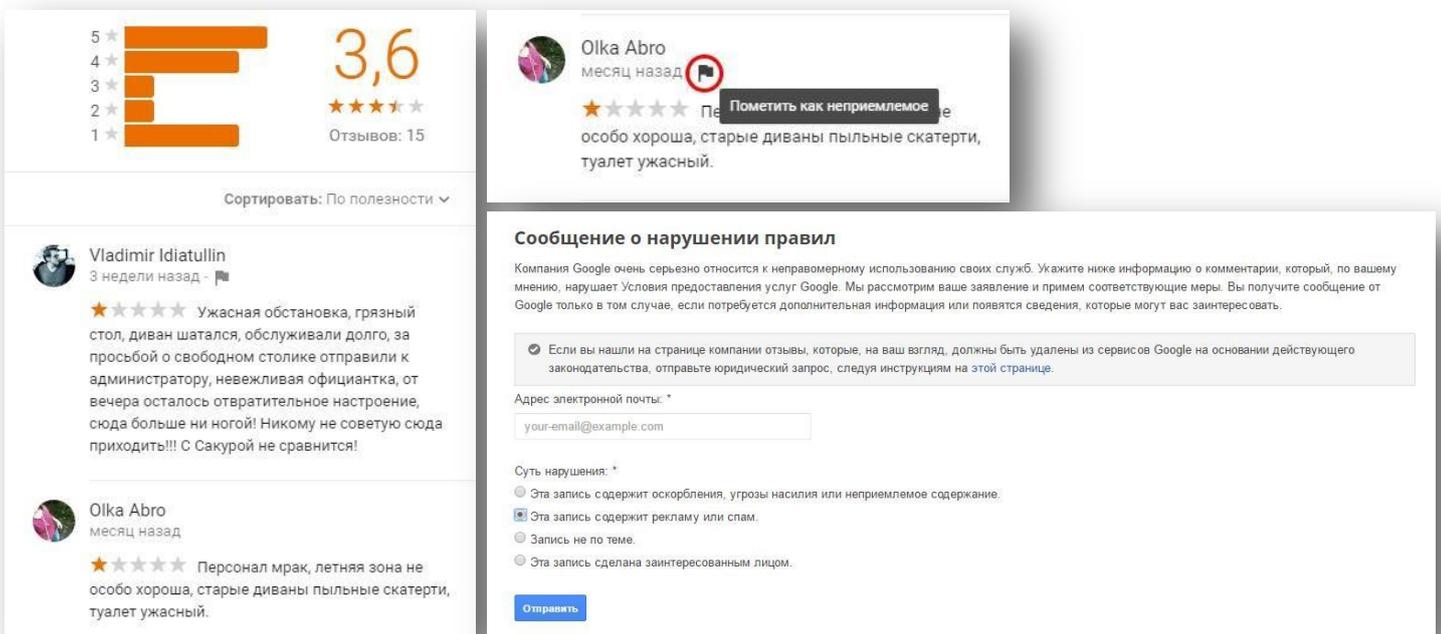
Удаление негавных отзывов:

Удаление отзывов в Google Maps

Отзывы Google Maps будут удаляться путём жалобы на них, по причине спама или заинтересованного лица.

Сразу хочу предупредить что удаление отзыва на Google получается не на 100%. Иногда после 100 жалоб отзыв остаётся, а иногда после 10 жалоб отзыв исчезает. С чем это связано так и не удалось выяснить.

Открываем отзывы, жмём по флажку и выбираем "Эта запись содержит рекламу или спам" или "Эта запись сделана заинтересованным лицом", но со спамом прокатывает лучше.



The screenshot shows a Google Maps review interface. At the top, there is a star rating bar with 5 stars and a score of 3,6. Below it, there are 15 reviews. The first review is by Vladimir Idiatullin, 3 weeks ago, with a 5-star rating and a negative review. The second review is by Olka Abro, 1 month ago, with a 5-star rating and a positive review. To the right of the reviews, there is a 'Report a problem' form with the following options: 'If you found reviews on this company's page that, in your opinion, should be removed from Google services based on the current law', 'This review contains insults, threats of violence or unacceptable content', 'This review contains advertising or spam', 'Review is off-topic', and 'This review was made by an interested party'. The 'This review contains advertising or spam' option is selected.

Естественно с одной жалобы отзыв останется жив и ничего с ним не случится.

Поэтому нам снова понадобятся чужие руки. Идём на биржи заданий и создаем задание. Суть задания как вы уже поняли в том что бы другие участники, со своих google аккаунтов подавали жалобы на нужные вам "негативные отзывы" и в большинстве случаев отзыв будет удалён автоматом.

Цены за задание выбирайте сами, я обычно ставил по рублю.

Указывайте в задании точный алгоритм действия и то что задание должно быть выполнено с аккаунта google.

Ещё раз хочу заметить что на удаление отзыва требуется разное количество жалоб, от чего это точно зависит я не знаю.

Так же можно подключить виртуалку, купить прокси, gmail`ы и шпарить в ручную :)

Удаление отзывов с других площадок:

Тут всё проще и есть 2 пути развития:

1. Подкуп админа\модератора площадки. Чаще всего это работает с форумами. Находим контакты модератора или администратора и вежливо спрашиваем, сколько будет стоить удаление определённой информации, т.е отзыва. Обычно эта сумма начинается от 5000 рублей и до бесконечности. Раньше например один из модераторов отзывки удалял отзывы как раз 5000 рублей, но сейчас его там нету :)

Далее озвучиваем цену заказчику со своей накруткой. Сразу предупреждайте заказчика что на удаление отзывов с других площадок кроме google, нет фиксированных цен.

Если админы площадки отказываются удалять отзыв можно прибегнуть к 2ому варианту.

2. Угроза, но не физического характера, а юридического. Самая подходящая статья которой можно пугать администратора площадки - это клевета. Конечно это не площадка написала отзыв, но получается что благодаря сайту эта клевета распространяется и от части они тоже несут ответственность. Конечно тут палка о 2ух концах и лучше всего иметь рядом опытного человека с юр. образованием, но некоторые ведутся на такие угрозы. Ещё больше ведутся когда высылаешь им документы о иске :)

Заключение.

Конечно занятие это монотонное, но заполучив 10-20 клиентов на абонементе, вы будете получать почти пассивный доход, конечно эти клиенты не вечны, но уже придётся не так пахать как в самом начале. Клиентов в этой сфере очень много, т.к этот способ не одной Россией ограничен.

При желании или знании zenки это дело можно автоматизировать, хотя бы сбор информации.

Немного о доходах. Я беру с клиента 3000р за абонемент, на отзывы и удаление уходит примерно 500-800 рублей. Доход чистыми сами можете посчитать.

На удаление отзывов с площадок кроме Google я ставлю накрутку в 20% от суммы которую возьмёт сайт\форум за удаление.

Но я так же работаю с клиентами и с Европы, с которых беру за абонемент по 100\$, а расходы точно такие же. Поэтому с Европой гораздо выгоднее работать, на что я и делаю акцент.

Репутационные агентства берут раза в 3 дороже, так что в этой сфере можно жадничать или выкатывать на низких ценах.

Если уж слишком лень, то можно заниматься обычным наполнением положительными отзывами, это проще. И времени уходит меньше. Скачано с сайта opensource.biz