Название: Заработок на организации рассылок СМС сообщений  
Ключевые слова:  
как сделать смс рассылку  
стоимость смс рассылки  
программа для массовой рассылки смс через интернет  
дешевая смс рассылка  
массовая смс рассылка через интернет  
Статьи для сайта о бизнес идеях, оборудовании для бизнеса, организации бизнеса, поэтому должны раскрывать тему именно с этой стороны.  
Требования к тексту:  
1.Статья должна быть написана строго по указанной теме!!!  
2.Грамотность (отсутствие пунктуационных и грамматических ошибок).  
3.Структурность (легкое восприятие текста независимо от его обьёма). Текст должен быть разбит на абзацы, желательно использовать маркированные (или нумерованные)списки. Используйте подзаголовки в тексте. В подзаголовках постарайтесь не использовать прямые вхождения ключевых слов. Делайте подзаголовки как можно разнообразнее!  
4.Информативность (материал должен нести максимально развёрнутый ответ на те ключевые слова, под которые он пишется).Для выполнения данного пункта, рекомендую использовать несколько источников для рерайта.  
Работа с ключевыми словами:  
1.Основное ключевое слово (указано первым в списке) не обязательно должно быть в первом абзаце, оно просто должно встретиться в первой половине текста.  
2.НЕ группировать ключевые слова в частях текста, необходимо распределять ключевые слова по всему тексту.  
3.Ключевые фразы необходимо выделить жирным шрифтом.  
4.В тексте использовать не более 3 прямых вхождений основного запроса(первого в списке)! Если в статье нужно использовать ключевики «чем полезны розовые слоны» и «чем полезны розовые слоны для человека», то написав второй ключевик, вы автоматически употребите и первый. Т.е. нет особой нужды писать 2 раза ключ, если в одном уже есть вхождение другого ключа. Если есть дополнительные ключи, впишите их по 1-2 раза.  
Статьи, представляющие собой, чушь и потоки воды, слофоформы, понятные только автору, сразу идут в арбитраж.

**Заработок на организации рассылок СМС сообщений**

Реклама бывает разной, она повсюду, от нее никуда не спрятаться. Продвижение различных товаров в разных каналах коммуникации происходит круглосуточно. Несмотря на это часть рекламы не доходит до потенциальных покупателей, либо не оказывает того воздействия, которое было возложено на нее. Это связано в основном с тем, что реклама для определенного товара выбрана не корректно. То есть реклама не была подготовлена тщательным образом, не проанализирована целевая аудитория потенциальных покупателей, их потребности и так далее. Одним из видов эффективной рекламы является смс – рассылка, которая становится наиболее востребованной с каждым днем. Если вы хотите стать дилером по оказанию подобных услуг, вы должны настроиться на продуктивную и сложную работу, которая потребует от вас терпения и большого желания заработать. **Как сделать смс –рассылку**,спросите вы**.** Есть два пути ведения бизнеса, создать договор напрямую с поставщиком услуг, то есть это известные операторы сотовой связи, либо заключить договор со сторонними организациями, которые предоставляют вам техническую поддержку – программное обеспечение на бесплатной основе. После, вы перепродаете СМС по другой стоимости, при этом цены, вы сможете устанавливать самостоятельно.

**<h2> Смс – рассылка и их стоимость на рынке <h1>**

В данное время много начинающих компаний, занимающиеся продажей различных товаров, у которых недостаточно денежных средств для продвижения своей продукции посредством рекламы на телевидении, размещения баннеров, лайт боксов, контекстной рекламы и т.д. Подобные компании (организации, частные и юридические лица) смогут воспользоваться одним из недорогих видов рекламы – смс – рассылкой. Какова **стоимость смс – рассылки** на рынке, задаются вопросом многие организации, готовые начать продвигать товар в этом направлении. Стоимость отправки получателю колеблется от 3 копеек и выше, соответственно минимальная сумма зависит от количества подписчиков (получателей). Для того чтобы получить стоимость в 3 копейки, пул номеров (количество получателей) должен состоять из двух миллионов получателей. Довольно большая сумма для многих компаний, которые хотят воспользоваться подобной услугой. Поэтому для малых компаний, которые не располагают большим бюджетом на рекламу, смс – рассылка обойдется от 10 до 45 копеек за 1 получателя. Если вы хотите начать зарабатывать на оказании подобных услуг, вам необходимо выделяться на фоне конкурентов, занимающиеся этим легитимным видом заработка.

**Техническая составляющая**

После того, как вы определились с заключением договора и выбрали работать официальным дилером или перепродавать смс – сообщения, вам необходимо позаботиться о сайте, которых будет доносить информацию о предоставлении вашего сервиса заказчикам. Вам необходимо для начала скачать **программу для массовой рассылки смс через интернет**, которая будет включать в себя готовую синхронизацию с сотовыми компаниями, иными словами смс - шлюз. После пользовательских настроек, вам предстоит интегрировать программу на сайт, либо прибегнуть к услугам программистов. Учтите, что дизайн и интуитивный интерфейс сайта должен быть на высоте. Он должен быть понятен, удобен в использовании и для поиска информации минимизирован в количестве кликов со стороны потенциального заказчика. Для успешного продвижения предоставляемой услуги, на сайте необходимо подробное описание возможностей смс – рассылки в продвижении товара. Только после тщательного подхода к этому виду бизнеса, вы начнете получать пассивный заработок, который будет увеличиваться от постоянных заказчиков и количества смс – отправок.

**Преимущество смс – рассылок.**

У каждого человека, который имеет телефон, имеется поддержка текстовых сообщений, то есть получение смс сообщений. Психология человека настроена таким образом, что каждый человек желает внимания к своей персоне и приход любого сообщения на номер, не остается без прочтения. При отправке смс, заказчикам необходимо уложится в 160 символов на латинице или 70 символов на кириллице. В основном заказчики выбирают латиницу, так как стараются донести максимально больше информации о своем товаре, но сэкономив на этом, иногда смс – рассылки становятся не эффективными, либо другими словами – прошла **дешевая смс- рассылка.** С чем это может быть связано:

1. Многие люди не умеет читать текст на латинице
2. Текст смс – рассылки не раскрывает сущность товара и не цепляет покупателя.
3. Ошибки в указании адреса приобретения товара
4. Использование запрещающих символов, которые у получателя отображаются в виде скриптов, иероглифов.
5. Не актуальная смс – рассылка, указание одной стоимости на товар, после его удешевления.

Для того чтобы предугадать подобные действия заказчика, вы как честный работодатель можете посоветовать как правильно создавать среду для отправки смс - рекламы, указать на ошибки, основываясь на вашем уже полученном опыте работы в этом направлении. Это нужно для того, чтобы заказчик получил максимальный отклик от смс – рассылки, который побудит его, обратится к вам еще раз, понимая, что данный канал коммуникации для его товара эффективен. Если же вы, просто промолчите, полагаясь на то, что, не увидев отдачи, заказчик оформит повторный заказ в надежде успеха, то вы ошибаетесь. В основном заказчик будет обращаться к вашим конкурентам в поисках лучшего сервиса, либо вообще откажется от такой рекламы. Успешный отклик от смс – рассылки составляет от 5% до 10%. Если заказчик получил такой процент, то вы можете быть уверены, что реклама в виде смс - эффективна. Конечно, заказчик можете получить и больший процент проникновения, все зависит от корректного подхода к этому делу.

**Массовая смс рассылка через интернет** дает заказчику множество преимуществ. Экономия времени, возможность отправки тестовых смс, для проверки работоспособности сервиса, получения определенных скидок при большом количестве подписчиков, удобное пополнение денежных средств с сайта предоставляемых услуг и многое другое.

Прежде, чем начать заниматься данным бизнесом, необходимо изучить рынок и конкурентов и постараться предложить что-то инновационное, новые решения и подходы к заказчикам. Потому что, вливаться в уже раскрученный бизнес, всегда было сложной задачей.

Автор статьи: Азыков Эрик Токтогулович