

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. Podstawy e-biznesu	9
1.1. Podstawowe pojęcia w e-biznesie	9
1.2. 4 kluczowe elementy w biznesie	20
Rozdział 2. Strategia w e-biznesie	27
2.1. 10 ulubionych strategii Jaya Abrahama	27
2.2. Strategia — siła, która prowadzi biznes	31
2.3. Modele e-biznesu	35
2.4. Mądro strategie w działalności e-commerce	43
2.5. Znajdź swoją niszę!	48
Rozdział 3. Branding	53
3.1. Najpierw poznaj swojego klienta	53
3.2. Branding i pozycjonowanie	60
3.3. Świadomość marki niczego nie załatwia	63
3.4. Jak nazwać firmę lub serwis WWW?	66
3.5. Tagline, czyli slogan	74
Rozdział 4. Automatyzacja	81
4.1. Różnica pomiędzy samozatrudnieniem a systemem biznesu	81
4.2. Automatyzacja w e-biznesie	83
4.3. Outsourcing	86
Rozdział 5. Dystrybucja w internecie	91
5.1. Strona WWW	91
5.2. Sklep internetowy	94
5.3. Pasaż internetowy	97
5.4. Strategiczny partner	98
5.5. Aukcje internetowe	101
Rozdział 6. Copywriting	103
6.1. AIDA	103
6.2. Zasada 3 czynników	108
6.3. Pisz o korzyściach popartych cechami	112
6.4. Działaj na emocje	115
6.5. Nagłówek — najważniejsza część reklamy	126
6.6. Napisz, poczekaj, zredaguj	139
Rozdział 7. Strona WWW	143
7.1. Najbardziej Oczekiwana Akcja — NOA	143
7.2. Dlaczego opłaca się kupować szablony stron WWW?	146
7.3. Jak powinna wyglądać strona główna?	148

7.4. Kontakt i pomoc	156
7.5. Notki prawne	160
7.6. Hosting	163
7.7. CMS — dlaczego warto się tym zainteresować (Łukasz Sebestyński)	166
Rozdział 8. SPAM	169
8.1. Spam	169
8.2. Jak NIE zostać spamerem?	174
Rozdział 9. Lista adresowa	195
9.1. Jak stworzyć własną listę adresową i zarządzać nią — za darmo?	195
9.2. Jak zbudować listę adresową?	201
Rozdział 10. E-mail marketing	209
10.1. E-ziny, newslettery, kursy e-mailowe i mailingi	209
10.2. Jak za darmo wysyłać e-ziny, newslettery, kursy i mailingi?	215
10.3. Struktura skutecznego e-maila	220
10.4. Jak napisać skuteczny e-mail?	223
Rozdział 11. Autoresponder	229
11.1. Autoresponder — czym jest i co daje?	229
11.2. Przykłady użycia autorespondera	231
11.3. Przykłady użycia wielokrotnego autorespondera	236
11.4. Systemy wielokrotnych autoresponderów	241
Rozdział 12. Wyszukiwarki	243
12.1. Wyszukiwarki — wstęp	243
12.2. Wyszukiwarki — działanie	247
12.3. Content layering, czyli jak zwiększyć oglądalność (Marcin Ekiert)	252
12.4. Wyszukiwarki — pozycjonowanie	255
12.5. Link popularity	257
Rozdział 13. Świadomy marketing	263
13.1. Świadomy marketing	263
13.2. Sławni o świadomym marketingu	270
13.3. Wskaźniki świadomego marketingu	272
13.4. Jak ustalić skuteczność e-maila za pomocą FreeBot.pl?	278
13.5. Dźwignia marketingowa	280
13.6. Kiedy stać Cię na reklamę?	283
13.7. Kalkulator ROI — Rentowności Kampanii Reklamowej	287
13.8. Jak prawidłowo przeprowadzać testy marketingowe?	297
Rozdział 14. Reklama	311
14.1. Zanim zaczniesz myśleć o reklamie	311
14.2. Demografia to nie wszystko	321
14.3. Reklama nie jest po to, by klienta bawić lub intrygować	324
14.4. Case study: skuteczna strategia reklamowa dla serwisu pf.pl	326
14.5. Alternatywa dla bannerów	330
14.6. 12 zasad skuteczniejszych bannerów	332
14.7. Prosty i skuteczny format reklamy typu top layer	335
14.8. Strategie korzystania z boksów reklamowych	338
Rozdział 15. Program partnerski	343
15.1. Podstawy programów partnerskich	343
15.2. Tworzenie programu partnerskiego	351
15.3. Promocja programu partnerskiego	360
15.4. Prowadzenie programu partnerskiego	368
Skorowidz	377