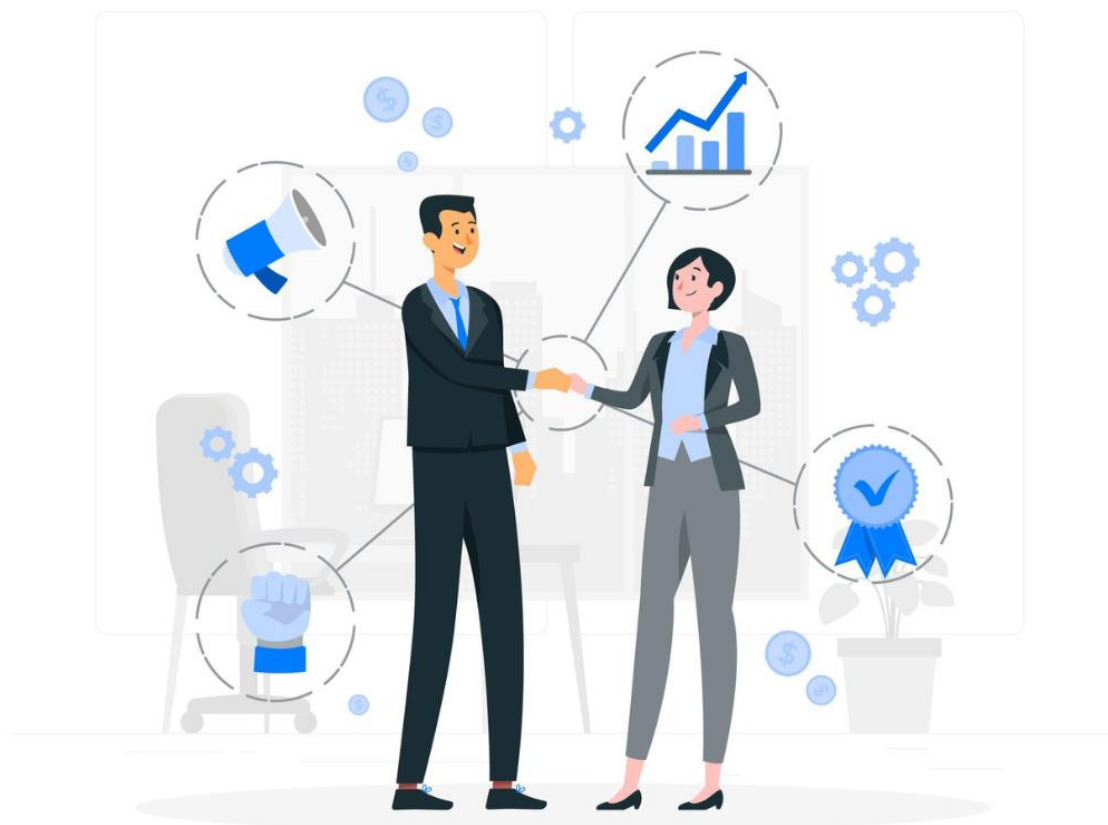


Как строить партнерский маркетинг на доверии?



Что такое доверительный партнерский маркетинг? Его примеры

Доверительный партнерский маркетинг (или trust-based affiliate marketing) — это подход к продвижению партнерок, при котором акцент делается на построении доверительных отношений между партнерами и их целевой аудиторией.

В отличие от традиционного партнерского маркетинга, где основной целью является привлечение кликов и продаж, доверительный маркетинг фокусируется на долгосрочном сотрудничестве и лояльности аудитории.

Здесь мы тоже привлекаем клики и продажи, правда, делаем это через пользу, ценность для аудитории, без агрессивной рекламы.

Аспекты, на которых строится доверительный ПМ

1. Предоставление ценной информации. Партнеры создают для аудитории полезный контент, который помогает решать ее проблемы или отвечать на вопросы, а не просто рекламируют продукты или услуги.
2. Честность и прозрачность. Партнеры не скрывают, что делают рекомендации по своим партнерским ссылкам.
3. Рекомендация проверенных продуктов. Партнеры предлагают только те продукты или услуги, в качестве которых они уверены и которыми, возможно, пользовались сами.
4. Внимание к аудитории и отзывчивость. Партнеры внимательно относятся к обратной связи своей аудитории и стремятся улучшить свою работу на основе этой информации.

Примеры доверительного партнерского маркетинга

- Блогер по путешествиям делится своим опытом использования определенного рюкзака для путешествий и включает партнерскую ссылку. Он описывает, как рюкзак выдержал разные погодные условия и какие есть удобные функции, а также указывает на его недостатки, делая обзор максимально объективным.
- Ютубер, специализирующийся на технических обзорах, тестирует новый смартфон и делится своими впечатлениями,

указывая на его преимущества и недостатки. В описании видео он размещает партнерскую ссылку на покупку телефона, но также предлагает альтернативы для разных категорий пользователей.

- Инфлюенсер в области здоровья и фитнеса рекомендует добавки или продукты питания, которые она лично использует в своем рационе. Она делится своими результатами и предоставляет партнерские коды для скидок, при этом подчеркивая, что подписчики должны сделать собственные исследования или проконсультироваться с врачом перед использованием этих продуктов.
- Автор рассылки, который обучается в интернете, проходит различные курсы и тренинги для повышения квалификации, делает на них обзоры, отзывы и рекомендует своей аудитории проверенные качественные курсы.

В каждом из этих примеров ключевым является стремление партнера к поддержанию доверия со стороны аудитории и предоставление ценности, а не просто попытка продать как можно больше товаров. Это позволяет строить долгосрочные отношения и повышать конверсию рекомендаций в реальные покупки.

Подводные камни в работе с партнёрами

Партнерские программы (партнерки) – отличный способ заработать деньги в Интернете, не создавая собственных инфопродуктов и не имея своего инфобизнеса. Вы владеете компьютером и у вас есть интернет?

Тогда Вы легко сможете зарабатывать на партнерках до 100 000 рублей в месяц!



[Узнать подробнее>>](#)

Как именно партнеру выстроить доверительные отношения с его аудиторией?

Использование продукта лично:

- Расскажите своей аудитории о том, как лично вы используете продукты партнера - если пока не покупали платные, то рассказывайте о бесплатных или рекомендуйте проверенные лично интернет-сервисы с партнерами.

Поделитесь своим опытом, покажите преимущества, чем вам был полезен продукт. Это создаст впечатление, что вы рекомендуете продукт не просто ради прибыли, а потому что верите в его качество.

Обзоры и реальные отзывы:

- Предоставьте обзоры продуктов с партнерской программы. Это могут быть письменные отзывы, видеообзоры или даже интервью с теми, кто использовал продукт. Важно, чтобы отзывы были честными и реальными.

Эксклюзивные предложения только для вашей аудитории:

- Предложите своей аудитории эксклюзивные [скидки или бонусы](#) при покупке через ваши партнерские ссылки. Это создаст чувство уникальности и привлечет внимание подписчиков.

Обучение и советы:

- Предоставляйте полезную информацию, связанную с использованием продуктов партнера. Это может быть серия обучающих материалов, советов по оптимальному

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

использованию продукта и т.д. Такой подход укрепит вашу репутацию эксперта и повысит доверие аудитории.

Реальные кейсы использования:

- Делитесь реальными кейсами использования продуктов в контексте вашего бизнеса или личной жизни. Покажите, как продукт решает конкретные проблемы и какие результаты можно ожидать.

Взаимодействие с аудиторией:

- Отвечайте на вопросы, возражения и любую обратную связь по вашим партнерским рекомендациям и создаваемому контенту. Это создает ощущение заботы о своей аудитории и повышает доверие, так как люди видят, что вам не все равно на их обратную связь.

Когда мы ставим на первое место решение вопросов клиентов и предоставление ценности для них - то все это ведет к укреплению доверия и лояльным отношениям.



21 способ увеличить продажи в Интернет-бизнесе

Реселлерский комплект с правами личной марки

Вы будете иметь право делать что угодно с этой книгой - изменять в любом виде содержание, дополнять что-то от себя, менять полностью оформление, вставлять любую свою рекламную информацию - на свои проекты, на партнерские продукты и т.д.

[Получить комплект>>](#)

Ошибки, срезающие доверие аудитории на корню

Чтобы не потерять доверие своей целевой аудитории при участии в партнерских программах, остерегайтесь таких ошибок:

Скрытая реклама

- Избегайте скрытой рекламы, когда ваши рекомендации и обзоры могут казаться честными мнениями, но на самом деле служат лишь целям продажи продуктов партнера.

Рекомендации продуктов без тестирования

- Не рекомендуйте продукты, которые вам не знакомы, вы их не пробовали и сами бы никогда не купили. Рекомендации без реального опыта могут вызвать недоверие ваших подписчиков.

Игнорирование обратной связи

- Не игнорируйте негативные отзывы или вопросы вашей аудитории относительно продуктов партнера. Ответы на них, даже если они касаются недостатков, показывают вашу готовность к открытому диалогу.

PDF идеи по дополнительному заработку

В этом руководстве:

- Основы дополнительного заработка;
- Примеры дополнительного источника заработка;
- Как начать получать дополнительный заработок;
- Способы быстро найти деньги;
- Как начать с небольшим бюджетом;
- Мозговой штурм для поиска идей;
- Создание дополнительного заработка;
- Способы увеличения дохода и др.



[Узнать подробнее>>](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Чрезмерность в рекламе

- Избегайте слишком агрессивной рекламы продуктов партнера. Слишком частые и навязчивые рекламные посты могут раздражать аудиторию и создать впечатление, что ваша цель — продажа любой ценой, а не предоставление ценности.

Отсутствие разнообразия

- Не циклитесь только на партнерских рекомендациях. Следите за разнообразием контента и предоставляйте аудитории информацию и материалы, которые не связаны с партнерской программой. Разбавляйте контент!

Избегайте нереальных обещаний

- Не стоит приукрашивать свои партнерские рекомендации и обещать то, чего там нет, вводя в заблуждение аудиторию, чтобы получить больше конверсий.

Так вот, следуя этим принципам, вы сможете создать себе долгосрочный доход на партнерках, за счет того, что ваша аудитория будет вам доверять и охотно пользоваться тем, что вы рекомендуете.

Стройте свой партнерский маркетинг на доверии, а значит, надолго!



Большие деньги на дешёвых курсах

Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[Получить бесплатно>>](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)