

Как добиться успеха в партнерском маркетинге



www.ebookex.ru

Как добиться успеха в партнерском маркетинге

Партнерский маркетинг - один из самых эффективных способов заработка в Интернете. Это быстрый и пассивный метод заработка, который легко масштабируется и легко настраивается. Не требуется никаких технических навыков, а если вы выберете правильные продукты и установите связь с нужным рынком, то сможете заработать сотни и даже тысячи долларов за короткий промежуток времени.

Но давайте вернемся на минутку назад. Во-первых, что такое партнерский маркетинг? Как он работает? И что делает его гораздо более эффективным, чем другие стратегии заработка для интернет-предпринимателей?

По сути, партнерский маркетинг означает продажу продукта, который не принадлежит вам, за комиссионные. Вы получаете деньги за каждую совершенную продажу, то есть все, что вам нужно сделать, - это соединить этот продукт с аудиторией, которая его оценит.

Продавая партнерские продукты, такие как электронные книги, вы часто обнаружите, что оставляете себе 70% или даже больше прибыли! Выберите правильный продукт, и вы сможете заработать столько же денег, сколько и тот, кто создал продукт самостоятельно.

В этой книге вы узнаете о преимуществах партнерского маркетинга, а также о том, как быстро и эффективно начать зарабатывать деньги. При грамотном выборе товара, наличии целевой аудитории и небольшом везении это может по-настоящему изменить вашу жизнь.

Для тех, кто уже продает партнерские продукты, эта книга должна послужить источником дополнительных навыков и советов, необходимых для того, чтобы вывести свой бизнес на новый уровень. Сюда входят инструменты, используемые ведущими брендами для продажи таких огромных товаров, как курсы MBA и ноутбуки стоимостью \$5 000+.

Глава 1: Почему партнерский маркетинг - лучший способ заработать деньги для новичков

Партнерский маркетинг - это понятие, которое ускользает от многих людей. Как можно заработать на продаже того, что вы не делали?

Неужели зарабатывать деньги в Интернете так просто?

Проще всего объяснить, что это, по сути, продажи. Вы выступаете в роли продавца и получаете комиссионные за все совершенные вами продажи. В этом смысле вы похожи на продавцов, которые ходят по домам, чтобы продать вам широкополосный телефон.

Разница в том, что вы не ходите от двери к двери. Интернет это ваша дверь, и эта дверь открывает вам доступ ко всем дверям на всей планете. Это сразу же дает вам огромное преимущество - и особенно когда вы узнаете, как заставить посетителей приходить к вам.

Другое отличие заключается в том, что схема комиссионных будет сильно отличаться. Обычные продавцы обычно получают небольшую долю от того, что они продают: возможно, 5-10 %. Как уже говорилось, разница с партнерским маркетингом заключается в том, что вы будете получать до 70-80 % от выручки. Именно так: зачастую, работая в сфере партнерского маркетинга, вы зарабатываете больше, чем создатель продукта!

Именно это делает партнерский маркетинг таким привлекательным: ведь он означает, что вы можете начать зарабатывать так же, как если бы продавали свой собственный продукт, но без необходимости вкладывать много денег в создание чего-то с нуля.

Более того, поскольку вы будете продавать уже существующий продукт, вы можете выбрать то, что уже продается в большом количестве. Когда вы создаете свой собственный продукт для продажи, всегда есть небольшой риск, что вы создадите что-то, что никому не нужно. Когда же вы просто продаете то, что пользуется большой популярностью, вероятность этого становится гораздо меньше!

Еще одно огромное преимущество партнерского маркетинга - его масштабируемость. Если вы создадите одну-единственную веб-страницу, продающую достоинства партнерского продукта, то сможете начать получать прибыль от нее уже через несколько часов. В этом

В таком случае, что мешает вам сделать еще одну страницу для продажи другого продукта? И еще одну страницу для продажи другого продукта?



Секреты Успешного Партнерского Маркетинга Раскрыты!

Книга Научит Вас, Как Выбрать Лучшие Партнерские Программы и Как Максимизировать Прибыль Из Этой Выборки!

Узнайте, как выбрать правильную партнерскую программу!

Определите лучшую партнерскую модель для Вашего сайта!

Узнайте, как увеличивать Ваш партнерский доход!

[>>Узнать подробнее](#)

Как работает партнерский маркетинг

Итак, давайте немного углубимся в технические вопросы, не так ли? Как именно работает партнерский маркетинг и почему создатель может быть рад отдать такую большую часть своей прибыли?

Во-первых, давайте рассмотрим тип контента, который вы собираетесь продавать. Для многих маркетологов партнерские продукты - это цифровые товары.

Есть и другие варианты, которые мы рассмотрим в этой книге позже. Но сейчас мы сосредоточимся именно на них. Это такие вещи, как электронные книги, онлайн-курсы и презентации.

Цифровые продукты сразу же становятся хорошим выбором для продажи в Интернете, потому что у них нет накладных расходов и "COG" (это бизнес-термин, означающий "стоимость проданных товаров"). Это означает, что создателю не нужно платить за каждую продажу, и он может просто получать прибыль и делиться ею. Это также означает.

Им не нужно вкладывать большие суммы денег, и им не нужно заниматься доставкой.

Итак, создатель, скорее всего, сам создал этот цифровой продукт с помощью Word или фотоаппарата, а может, поручил его создание кому-то другому. В любом случае, они создали эту электронную книгу или курс с намерением продать ее для получения прибыли.

Затем создатель, вероятно, начнет продавать этот продукт со своего сайта или со случайной страницы в Интернете. Они будут стараться привлечь как можно больше трафика на свой сайт, чтобы побудить людей покупать у них, и таким образом у них будет свой собственный поток пассивного дохода.

Но один человек может сделать только столько, сколько нужно для продвижения, и в конце концов его колодец иссякнет. Тогда создатель может начать искать партнеров, которые помогут ему продвигать свои продукты.

Таким образом, создатель продукта готов предложить таким партнерам, как мы, 70% и выше, потому что он хочет стимулировать нас продавать его продукты. Они также хотят стимулировать нас продавать их продукты, а не те, для которых другие создатели предлагают партнерские программы.

Хотя создатель теперь получит только 30% от продаж, это все равно на 30% больше, чем он заработал бы на этих продажах в противном случае - потому что он бы не вышел из игры.

А если этот продавец сможет привлечь тысячи людей к своим книгам

с помощью легиона онлайн-маркетологов, он получит гигантскую прибыль, гораздо большую, чем мог бы получить сам.

Короче говоря, это беспроигрышная ситуация. Создатель получает на тысячу больше продаж, побуждая маркетологов работать с ним, и

Партнеры получают возможность продавать продукт так, как будто он их собственный, и оставлять себе большую часть прибыли! Они могут заработать столько же денег, сколько и на собственной электронной книге или курсе, но без необходимости разрабатывать их и идти на огромную авантюру.

В частности, этот процесс происходит через использование "партнерских ссылок", которые, в свою очередь, работают через cookies.

Когда вы найдете партнерский продукт, который хотите продвигать, вам будет предоставлена партнерская ссылка, и именно ее нужно будет указать на странице продаж и в записях блога.

Когда покупатель нажимает на вашу партнерскую ссылку, он сначала будет перенаправлен на другую страницу в Интернете. Здесь на их компьютере будет сохранен файл cookie, который определит, что они пришли от вас. Теперь, когда они купят что-нибудь в этом магазине, они будут записаны как "один из ваших", а комиссионные будут добавлены к вашей общей сумме, которую вы сможете вывести в какой-то момент в будущем.

Для вас все просто: рекламируйте продукт и указывайте ссылку. Это все, что нужно!



С нуля до реальных денег

Без начальных вложений

Новая книга "С нуля до реальных денег" в трех томах - это мощный инструмент, который даст Вам все, что нужно знать, чтобы начать зарабатывать реальные деньги и стать успешным предпринимателем!

Основные этапы: Создание сайта; Монетизация и раскрутка; Создание бесплатных продуктов; Формирование подписной базы; Работа в партнерских программах; Выстраивание системы зарабатывания с реселлинговыми продуктами; Создание своих информационных продуктов.

[>>Узнать подробнее](#)

Глава 2: Как находить и продавать партнерские продукты

Ладно, хватит гипотетических рассуждений... Как же на самом деле начать работать и стать партнером?

Для начала вам понадобится товар. Чтобы получить его, вам нужно зайти на такой сайт, как [Glopart](#) или [Monecle](#).

Здесь вы сможете увидеть большой выбор различных продуктов, для которых существуют партнерские программы. Просто прокрутите страницу и найдите те, которые вас заинтересовали. Вы увидите информацию о различных продуктах, поэтому постарайтесь найти продукты, которые продаются по достойной цене и предлагают хорошие комиссионные.

Некоторые сайты позволяют вам увидеть приблизительное количество продаж, и в этом случае вы, конечно же, захотите найти товары, которые хорошо продаются.

После того как вы определили продукт, вам необходимо стать партнером этого автора. Вам предоставят вашу партнерскую ссылку, и вы сможете использовать ее по своему усмотрению.

Не стоит забывать и о том, что многие партнерские продукты включают в себя маркетинговые материалы.

Помните: если у вас все хорошо, значит, и у создателя все хорошо. У них есть все основания желать вам успеха, и поэтому во многих случаях они предоставят такие вещи, как электронные письма, страницу продаж, рекламные баннеры и другие материалы.

Если вы совсем новичок в мире маркетинга, то я настоятельно рекомендую вам выбрать продукт, предлагающий подобные бонусы. Таким образом, вы сможете практически мгновенно приступить к работе, просто скопировав и вставив полученные материалы.

Вы должны увидеть, что вы продаете в тех же количествах: это тот же самый продукт и та же самая маркетинговая реклама... поэтому нет причин, по которым она не должна работать так же хорошо.

Как я уже говорил, это буквально бизнес-модель "скопируй и вставь". У кого-то уже есть хорошо продающийся продукт с установленной системой, и все, что вы делаете, - это копируете ту же систему, но убеждаетесь, что доход будет поступать именно на ваш банковский счет.

Продажа физических товаров и услуг

Хотя продажа электронных книг через такие платформы, как [Glopart](#), - это отличный способ обеспечить себе максимальную прибыль, у неё тоже

есть свои ограничения. Несмотря на то, что вам могут сказать другие маркетологи, самым популярным типом товара в Интернете по-прежнему остается физический.

И в этом есть смысл, если задуматься. Сколько людей вы знаете, которые покупают физические товары? Практически все, верно? Но сколько людей вы знаете, которые купили бы электронную книгу? Ваша бабушка, возможно, не купит (если только не через Kindle), потому что она не знает, как использовать PDF-файл. Точно так же и ваш друг, который не любит читать, скорее всего, тоже не купит!

А это, по сути, оставляет вам гораздо меньшую долю рынка.

Как же продавать физические товары в качестве партнера? Самый популярный вариант - стать партнером Amazon.

Ассоциативная схема Amazon - это их версия партнерской программы, и это очень заманчивый вариант для многих маркетологов.

Если вы поищете информацию о партнерском маркетинге, то, скорее всего, обнаружите, что подавляющее большинство из них посвящено продаже цифровых товаров через такие сервисы, как JVZoo, ClickBank и Commission Junction.

На Amazon все по-другому. Amazon уже делит прибыль с производителем, им приходится платить за хранение, доставку и пересылку, и в целом они не могут позволить себе предложить вам больше 4% или, может быть, 8% в крайнем случае.

Это значит, что вам придется продавать гораздо больше товаров по гораздо более высоким ценам, чтобы получить достойную прибыль.

Но значит ли это, что вы должны исключить Amazon Associates? Вовсе нет.

Для начала, продажа физических товаров зачастую гораздо выгоднее, чем продажа цифровых. Подумайте сами: вы с большей вероятностью потратите много денег на что-то, что можно поддержать в руках и показать друзьям, или на что-то, что придется читать на экране компьютера?

Кроме того, Amazon - это признанный бренд и компания, которой люди доверяют. Это значит, что они с гораздо большей вероятностью будут покупать у них - и покупать одним щелчком мыши!

На Amazon есть огромный список товаров, которые вы можете продавать, а значит, почти к каждой статье найдется что-то подходящее.

И наконец, если кто-то нажмет на ваш URL, но в итоге купит что-то другое на Amazon... вы все равно получите деньги! Это потенциально может привести к большим доходам, если кто-то, например, купит новый компьютер, а вы получите 8 % от этой суммы. Даже если вы не продвигали товар напрямую, если вы направили покупателя на Amazon, вы получите эти комиссионные.

Итак, что лучше всего сделать? Использовать оба вида партнерского маркетинга! Но только не оставляйте Amazon без внимания, иначе вы ничего не добьетесь!

В последующих главах вы узнаете, как продвигать товары Amazon немного по-другому, чтобы получить от них максимальную отдачу.

(Примечание: одно из ограничений Amazon Associates заключается в том, что вы не можете зарабатывать деньги, если не живете в одной стране. Другими словами, если вы находитесь в Великобритании, то вам придется направлять своих клиентов в Amazon UK. Вы все равно сможете совершать продажи через Amazon.com, но в обмен вы сможете получать только ваучеры).

Другие варианты продажи физических товаров

Amazon, конечно, не является абсолютной истиной, когда речь идет о продаже физических товаров. Существует бесчисленное множество физических магазинов, а также множество производителей, которые предлагают партнерские программы непосредственно маркетологам.

Вы можете обнаружить, что если потратите время на поиск других продуктов, то сможете найти что-то, что будет иметь более прямое отношение к теме вашего сайта (и, следовательно, с большей вероятностью будет продаваться).

Чтобы найти такие партнерские программы, просто попробуйте ввести в поиск в Google свою нишу, а затем "партнерская программа". Вы также можете найти в Интернете множество списков лучших партнерских программ в каждой отрасли.

Другой вариант - обратиться к производителю или продавцу, у которого нет партнерской программы... а затем спросить, не рассмотрят ли они возможность создания такой программы для вас. Если вам удастся это сделать, вы сможете заключить эксклюзивную сделку и потенциально получить большие комиссионные.

Конечно, чтобы это сработало, вы должны быть в состоянии продемонстрировать, что у вас есть охват и влияние, чтобы заставить их потратить на это время.

Услуги по продаже

Еще один вариант - попробовать продавать услуги или SAS (Software As a Service). Этот вариант потенциально самый прибыльный!

Причина в том, что многие сервисы предлагают вам постоянную комиссию. Допустим, вам удастся заставить кого-то зарегистрироваться на сайте азартных игр. Некоторые сайты азартных игр предлагают комиссионные со всех поступлений от этого клиента в течение всей его жизни с брендом!

Аналогичным образом, если вам удастся убедить кого-то подписаться на хостинг или присоединиться к повторяющейся услуге, то вы часто обнаружите, что вам предлагают комиссионные, которые выплачиваются вам каждый месяц, в течение которого человек остается в этой хостинговой компании.

Конечно, вначале это может быть небольшое количество комиссионных. Но затем она может вырасти в большую сумму. Через несколько лет у вас могут быть сотни или даже тысячи конверсий, которые будут приносить вам постоянный доход, даже если ваш сайт закроется!



Права перепродажи Альтернатива

Обязательное руководство для реселлеров и поставщиков реселлеров

Из этого отчета вы узнаете:

Что перепродавать, права на продукты - и почему они обеспечивают отличный способ заработка денег в Интернете;

Как выбрать самый лучший продукт с правами перепродажи;

Как выбрать востребованные ниши;

Как сделать все настройки продукта - от внесения изменений в продукт до загрузки его на свою страницу;

Другие способы заработка денег на продуктах с правом перепродажи.

[**>>Узнать подробнее**](#)



Глава 3: Как грамотно выбирать партнерские продукты

Хотя партнерский маркетинг - это невероятно простой и эффективный способ заработать деньги в Интернете, он не является

абсолютно безопасным. Иными словами, если вы выберете не тот продукт или будете продвигать его не тем способом, вы можете не увидеть немедленного успеха, на который рассчитывали.

Во многом ваш успех будет зависеть от умения выбрать правильный продукт. Вот что вам нужно знать.

Что не стоит продавать

Большинство людей при выборе продукта для продажи загружают выбранную ими партнерскую сеть и затем ищут товары, которые имеют наибольшее количество продаж и лучшие комиссионные.

Это хороший ход, потому что эти цифры говорят о том, что другие люди зарабатывают много денег, и вы тоже должны быть в состоянии это сделать. Фактически, вы можете буквально "скопировать и вставить" их бизнес-модель!

Но если это все, что вы делаете, то вы совершаете ошибку. 99 % продуктов, находящихся в верхней части списка, будут посвящены одним и тем же вещам: заработку в Интернете, знакомствам или фитнесу.

Если вы начнете рекламировать одну из этих книг, вы будете конкурировать со всеми другими людьми, продающими эту же книгу, и со всеми людьми, продающими похожие книги. Большинство людей, которые пользуются Интернетом больше одного дня, уже устали от того, что им продают "программы для зарабатывания денег на дому".

Более того, это самые конкурентные ниши в Интернете. Если у вас еще нет успешного сайта/списка рассылки, то попасть на первое место в Google по запросу "Электронная книга «Заработай деньги в Интернете»" или "Наращивать мышцы" будет практически невозможно. Вы настраиваете себя на неудачу.

Альтернативные стратегии

Вместо этого подумайте о том, чтобы выбрать что-то в более узкой нише. Допустим, вы найдете электронную книгу, ориентированную на определенную отрасль или работу - возможно, она расскажет людям о том, как заработать на аранжировке цветов. Это кажется менее интересным, и аудитория меньше, но ваш продукт теперь уникален.

Более того, вы можете легко связаться с этими аранжировщиками цветов, разместив информацию на нескольких цветочных блогах. И вы, вероятно, сможете гораздо легче вывести свою страницу продаж на первое место в Google по запросу "электронная книга по аранжировке цветов". Кроме того, у книги есть четкое УТП, что делает ее очень простой в продаже.

Но еще лучше рассмотреть уже имеющиеся у вас пути выхода на рынок. Какие контакты вы можете задействовать? Где вы можете охватить большое количество людей? Что интересует этих людей?

Прежде чем выбрать продукт, подумайте, как вы будете его продавать и где вы будете работать с целевой аудиторией. Именно так вы добьетесь успеха, и эту стратегию вы сможете повторять снова и снова.

Если у вас уже есть успешный сайт с огромной аудиторией, то, конечно, вам имеет смысл выбрать продукт, который понравится этой аудитории.

Многочисленные продукты

Помните также, что у вас есть возможность продавать много товаров. Это еще одно большое преимущество продажи цифровых товаров: вы можете быстро добавлять или удалять товары с вашего сайта, не тратя дни на написание и форматирование!

У продажи нескольких товаров есть свои плюсы и минусы. Продажа нескольких товаров - отличный вариант, если у вас большой сайт и вы используете технику мягких продаж (см. следующую главу). Это также позволит вам предлагать разные цены для разных типов покупателей.

Тем не менее, сосредоточившись на одном продукте, вы сможете создать больше шума и ажиотажа вокруг этого конкретного продукта, а также создать более оптимизированный сайт, который направит всех покупателей на одну страницу - страницу покупки.

Выбор физических продуктов

Выбор физических товаров - это немного другой процесс. Опять же, стратегия здесь должна заключаться в выборе товаров, которые имеют отношение к вашему контенту и к типичному читателю вашего сайта.

В то же время они должны быть качественными и удовлетворять реальные потребности.

Хорошая новость заключается в том, что нет никаких причин делать большие предварительные инвестиции и рисковать, покупая много товаров оптом. Вы же не собираетесь столкнуться с ситуацией, когда у вас будет полный склад фиджет-спиннеров!

Это значит, что вы можете следовать трендам и вообще бросать в стену все подряд, чтобы посмотреть, что прилипнет.

Однако я рекомендую вам иметь ассортимент различных товаров по

разным ценам, чтобы удовлетворить потребности каждого покупателя.

Но не забывайте, что вы получаете комиссионные за все, что покупается после посещения пользователем Amazon. Это означает, что главным приоритетом должно быть заставить человека нажать на ссылку и посетить страницу - возможно, даже больше, чем продать конкретный товар!

Найдите хостинг и создайте свой сайт. Сделайте одну новую страницу и разместите на ней копию страницы продаж, которую вы получили, а также вашу партнерскую ссылку. Теперь у вас есть все необходимое для того, чтобы начать продавать и получать прибыль! Мы рассмотрим этот следующий шаг в следующей главе.

Глава 4: Создание аудитории и маркетинг продуктов

Ключ к успеху, когда речь идет о продаже партнерских продуктов, заключается в том, чтобы сначала собрать аудиторию. В этом и заключается "загвоздка" (если только она есть), поскольку это означает, что вам придется потратить некоторое время и потрудиться, чтобы сделать самые большие продажи.

Хорошая новость заключается в том, что если вы выберете тему, которая вам интересна, то, по сути, будете зарабатывать большие деньги за то, что делаете то, что вам нравится.

Но чтобы достичь этого, вам сначала нужно собрать аудиторию и завоевать ее доверие в качестве авторитетного лица.

Существуют ли другие способы продажи партнерских продуктов? Конечно! И мы рассмотрим их в этой главе. Но я все равно настоятельно рекомендую вам создать аудиторию и убедиться, что люди заинтересованы в вашем бренде.

Как создать бренд, который продает

Добиться такого влияния, конечно, нелегко. Чтобы достичь такого уровня, когда люди будут покупать вещи только потому, что вы их рекомендуете, нужно потратить много времени и предпринять честную попытку предоставить реальную ценность с течением времени.

Это начинается с создания веб-сайта и активного присутствия в социальных сетях. Не пытайтесь сразу продавать, а вместо этого потратьте время на создание доверия и лояльности с помощью кампании по

постоянному предоставлению контента отличного качества.

Самое важное? Иметь четкий, сильный бренд, с отличной формулировкой миссии и конкретной "персоной покупателя". (Персона покупателя - это портрет вашего "идеального клиента").

Самая большая ошибка - пытаться создать очень общий сайт с как можно более широкой аудиторией. Как и в случае с цифровым продуктом, который вы покупаете в первую очередь, это может быть ошибочной стратегией. Причина заключается в том, что, выходя за пределы широкой аудитории, вы также неизбежно создаете скучный и неинтересный бренд.

Например, сайт "фитнес" - это слишком шаблонно и слишком заезженно, чтобы быть популярным. Это значит конкурировать практически со всем интернетом. Как же выделиться на таком насыщенном рынке?

Вместо этого подумайте о том, чтобы создать сайт о фитнесе для тех, кому за 40. Или как насчет палео-фитнеса. Или КроссФит. Или фитнес на открытом воздухе. Или хардкорный бодибилдинг.

Все эти варианты имеют гораздо более четкую целевую аудиторию, гораздо более четкую формулировку миссии и более интересный крючок. Каждый из них заинтересует меньшее количество людей, но те, кому они понравятся, с гораздо большей вероятностью примут участие и будут рады тому, что существует что-то специально для них.

Бренд должен родиться из этой четкой и страстной цели. Это значит, что, когда кто-то смотрит на ваш логотип или дизайн сайта, он должен сразу понять, понравится он ему или нет. Ваш бренд должен четко обозначать, для кого и о чем он: а ваш контент должен подкреплять это.

Хардкорный сайт о бодибилдинге, скорее всего, будет красно-черным, с множеством мрачных изображений очень сильных парней и статьями о "повышении тестостерона с помощью комплексных подъемов".

В то же время сайт палеофитнеса, скорее всего, будет зелено-белым с изображениями людей, бегущих на природе. Отсюда вся Ваша реклама, все ваши социальные посты и ВСЁ должно быть созвучно этому образу.

А затем, когда вы выберете свой партнерский продукт, он в идеале должен быть ориентирован именно на эту аудиторию. И вы будете продвигать его на рынке именно таким образом и продавать его с таким ценностным предложением.

Кроме того, очень важно, чтобы вы предоставляли уникальный и новый контент, демонстрирующий реальную компетентность.

Вот шок: если вы наймете писателя, который не разбирается в теме, то вы НИКОГДА не продадите партнерский продукт. Почему?

Потому что все, что может сделать нанятый писатель, - это изучить тему и изложить ее своими словами.

Это означает, что ни один из материалов не будет новым или глубоким, и вполне может оказаться устаревшим или неверным (потому что они не будут знать тему достаточно хорошо, чтобы определить, когда это так).

Вы должны писать сами или найти писателя, который искренне увлечен темой. Почему? Потому что тогда им будет что сказать нового и интересного! Именно так вы станете идейным лидером и заставите людей слушать и подписываться: потому что им нужен новый взгляд.

Будьте смелыми. Будьте разными. Будьте страстными. Затем выберите продукт, который обращается к той же аудитории.

У вас нет времени на это? Не волнуйтесь - есть и другие варианты, которые перечислены ниже.

Размещение ссылки

Как партнерский маркетолог, продавать проще некуда. Вам дается одна ссылка, которая служит для продвижения продукта, и вы можете совершать продажи и получать деньги из любого места, где разместите эту ссылку.

Возникает вопрос: где её размещать?

Большинство из нас размещают свою ссылку на целевой странице/продажной странице, но это лишь один из вариантов. В этом разделе мы рассмотрим, как это работает, а также несколько других вариантов.

Создание страницы продаж

Страница продаж - это страница на сайте, созданная специально для того, чтобы что-то продать. Это означает что на ней не будет никакого другого контента (никаких статей) и, скорее всего, никаких других ссылок или даже рекламы. Здесь не должно быть ничего, что могло бы отвлечь людей от продаваемого продукта.

Дизайн страницы продаж обычно очень длинный и узкий, что, в свою очередь, побуждает читателей продолжать прокручивать страницу и, следовательно, тратить больше времени на чтение того, что вы хотите сказать. Таким образом, им будет гораздо сложнее уйти без покупки, так

как они будут чувствовать, что зря потратили время!

Но самое главное - это текст. Правильно напишите свое торговое предложение, и вы сможете взять эту плененную аудиторию и превратить ее в жаждущих покупателей.

Убеждающее письмо - это невероятно мощный инструмент, который может превратить вас в джедая маркетинга.

В конечном итоге, если вы знаете, как использовать слова для убеждения аудитории, то вы будете гораздо эффективнее совершать продажи, заставляя людей подписываться на ваш список и вообще достигать любых целей, к которым вы стремитесь.

Как же научиться этой суперспособности? Вот несколько советов, которые помогут...

* Привлеките внимание: Люди торопятся и не хотят читать большие объемы текста. Если вы хотите убедить свою аудиторию, то сначала вам нужно заставить ее прочитать то, что вы хотите сказать. Как это сделать? Один из методов - начать со смелого заявления.

Другой способ - привлечь внимание, используя структуру повествования. Последнее работает особенно хорошо, поскольку нам, естественно, очень трудно оторваться от истории, не дойдя до конца!

* Апеллируйте к фактам и цифрам: Люди не всегда склонны доверять вам - в конце концов, они никогда не встречались с вами и знают, что вы хотите им продать! Поэтому пусть за вас говорят цифры. Чем больше цифр вы сможете привести и чем на большее количество авторитетов вы сможете сослаться, тем убедительнее будут ваши аргументы.

* Предвосхищайте: Постарайтесь предугадать опасения, которые возникнут у ваших читателей, и сразу же бороться с ними. Например, вы можете упомянуть о том, что в Интернете есть "множество потрясающе звучащих предложений", но при этом указать, что это не "очередное мошенничество".

* Снижайте риск: Люди от природы склонны к "неприятно потерь". Это означает, что они больше стремятся удержать то, что у них есть, чем приобрести что-то новое. В этом случае необходимо устранить фактор риска, предложив гарантии возврата денег и бесплатные испытания.

Самое главное - понять ценностное предложение. Это эмоциональная ценность вашего продукта: способ, которым вы обещаете, что он может изменить жизнь ваших читателей. Например, если вы продаете [электронную книгу о фитнесе](#), то обратите внимание, что на самом деле вы продаете не электронную книгу о фитнесе!

На самом деле вы продаете ощущение безграничной энергии, рельефного пресса и уверенности в себе. Вам нужно сосредоточиться на

этом! Говорите с сердцем и постарайтесь заставить читателя почувствовать что-то - в идеале волнение от покупки вашего продукта.

Помните: многие цифровые продукты поставляются с готовыми страницами продаж, как эта, то есть вы можете просто взять скрипт оптом и использовать его на своей собственной странице.

Теперь, когда вы создали страницу продаж, вам нужно просто направить аудиторию на эту страницу, чтобы начать генерировать конверсии. Это можно сделать с помощью электронных писем, а также путем продвижения продукта в социальных сетях. Вы даже можете разместить рекламу продукта в боковой панели вашего сайта и в других местах.

Создание магазина

Если вы продаете несколько партнерских продуктов (что также является очень хорошей стратегией), то вы можете создать магазин, в котором будете продавать их. Это означает, что вы будете выделять и продвигать продукты, которые имеют отношение к вашему бренду, как это можно сделать в электронной коммерции. Единственное реальное отличие заключается в том, что когда покупатель нажимает на ваш товар, он переходит на внешнюю страницу.

Сделать это несложно: например, можно воспользоваться плагином для электронной коммерции WordPress под названием WooCommerce. Он позволит вам создать на своем сайте магазин, в котором люди смогут просматривать товары. Он поддерживает партнерский контент, то есть если кто-то нажмет на товар, он попадет на новую страницу по вашей реферальной ссылке.



Пошаговый план открытия интернет магазина

Прибыльные ниши в интернет
Принципы продажи товаров в интернет
Личный опыт автора
Проверенная система продаж
Ошибки и трудности

[>>Получить бесплатно](#)



Больше способов продажи

Но как насчет вставки ссылок в текст статей? Этим пользуются очень немногие партнеры, но это отличный способ монетизировать сайт или блог. Просто напишите о любой теме, которую вы хотите осветить, а затем вставьте в текст партнерскую ссылку. Таким образом, вы сможете тонко прорекламировать продукт, и каждый, кто ознакомится с вашим контентом, сможет нажать на нее.

Это все равно что добавить AdSense на свою страницу, только вы получаете гораздо больше комиссионных и активно поощряете людей нажимать на ссылку. Вы даже можете честно рассказать о том, что это приносит вам доход!

По закону во многих странах мира вы должны отказаться от упоминания о том, что зарабатываете на этих продуктах. Вы можете легко сделать это с помощью плагина, который добавляет сообщение в нижнюю часть каждой страницы вашего сайта - но не забывайте!

Один из лучших типов контента для продажи партнерских продуктов - список десяти лучших. Вы можете составить статью с обратным отсчетом, перечислив лучшие тренажеры для домашнего спортзала, если вы работаете в фитнес-индустрии, или создать статью о самых мощных ноутбуках на рынке, если вы пишете о технике.

Что бы вы ни делали, это идеально подходит для генерации кликов и денег, а также отлично подходит для богатых сниппетов, которые могут действительно помочь вашему контенту выделиться на страницах SERP (Search Engine Results Pages).

Точно так же ничто не мешает вам разместить партнерскую ссылку в теле письма. Это отличный способ достучаться до людей прямо в их почтовом ящике в то время, когда они могут быть восприимчивы к вашим предложениям.

Партнерские ссылки также могут присутствовать в электронных книгах. Если вы продаете цифровой продукт или раздаете его бесплатно, то можете добавить ссылки в свой PDF-файл. Люди, читающие эту книгу, скорее всего, уже увлечены вашим брендом, а значит, скорее всего, купят то, что вы рекомендуете. Это квалифицированные лиды, и поэтому это идеальное место для того, чтобы попытаться продать даже более крупные товары.

Представьте, что вы продаете цифровой продукт по 20 долларов за штуку, а затем получаете еще больше денег от людей, прочитавших книгу и последовавших вашим советам.

А как насчет размещения партнерской ссылки на физическом флаере или

брошюре? Лучше всего использовать более запоминающийся и простой URL, а затем перенаправить его на вашу партнерскую ссылку. Таким образом, вы сможете рекламировать свой продукт лично!

Смысл этих предложений отчасти в том, чтобы показать, что не всегда нужно активно продавать продукт: вы можете попробовать мягкую продажу, просто добавив ссылку, возможно, с изображением.

Особенно хорошо это работает для физических товаров (особенно если вы используете хорошо оформленную кнопку и товар активно связан с контентом на странице). Если у вас популярный сайт с большим количеством зрителей и большим количеством контента, то просто вплетайте ссылки на покупку в текст сайта.

Все это может привести к большому количеству продаж... и все они суммируются!

Существует множество других способов использования партнерских ссылок, нужно лишь проявить творческий подход. Экспериментируйте и пробуйте разные вещи, и вы можете быть удивлены тем, что работает лучше всего для вас и вашего продукта!

PPC-реклама и другие виды маркетинга

Но что делать, если у вас нет аудитории? Что, если вы не являетесь авторитетом, который заслужил доверие читателей?

В этом случае вам нужно найти способ направлять посетителей на вашу страницу продаж напрямую. Хорошая новость заключается в том, что вы можете легко сделать это с помощью платформ PPC (Pay Per Click), таких как Facebook и AdWords.

PPC означает, что вы платите только тогда, когда кто-то действительно нажимает на вашу рекламу. Вы сами решаете, какова будет максимальная трата "за клик", а также какова будет точка отсечения вашего бюджета. Если вы установите слишком низкую стоимость клика, то ваше объявление не будет показано, когда вокруг будет много конкурирующих объявлений от других брендов в той же нише. Если установить слишком высокую цену, вы, скорее всего, не получите прибыли.

Размещая рекламу на Facebook, вы сможете нацеливать ее на тех, кому она будет показана, на основе информации, которой пользователи делятся с социальным сайтом. К ним относятся:

- * Возраст
- * Секс
- * Расположение
- * Хобби и интересы

- * Название должности
- * Кронштейн доходов
- * Интересы других людей И многое другое!

При размещении рекламы в Google через AdWords необходимо учитывать не только интересы человека (на основе того, что он ищет - "ключевых слов"), но и его намерения.

Намерение - важный фактор для PPC, поскольку оно позволяет понять, изучает ли человек информацию или хочет купить.

Если они изучают вопрос, то могут искать "лучшие компьютерные игры этого года". Если они хотят купить, то могут искать название компьютерной игры или "дешевые компьютерные игры". Вы также можете использовать "отрицательные ключевые слова", чтобы исключить фразы, которые могут привести к мысли, что кто-то не заинтересован в покупке и поэтому имеет неправильное намерение (например, "бесплатная загрузка").

Цель PPC - сделать так, чтобы люди переходили по ссылке ТОЛЬКО в том случае, если они, скорее всего, купят у вас. Это снижает сумму, которую вы тратите, и одновременно увеличивает потенциальную прибыль. Это означает, что рекламные объявления должны быть максимально "нацелены" на нужного человека, вплоть до отпугивания людей, которые, скорее всего, не захотят покупать, используя правильный текст.

Разумеется, ссылка должна направлять людей на страницу продаж, чтобы максимизировать вашу прибыль. Затем вам нужно сосредоточиться на коэффициенте конверсии вашего сайта. Другими словами, если ваша целевая страница хорошо написана, то она может конвертировать 1 % посетителей (то есть 1 % посетителей покупают у вас товар). Чем выше этот показатель, тем больше вы можете позволить себе потратить на рекламу и при этом получить прибыль.

Прямые продажи через Facebook и другие платформы

Конечно, у вас также есть возможность продавать напрямую через эти другие платформы. Ничто не мешает вам поделиться партнерской ссылкой в группе Facebook или в Instagram (в биографии или после того, как вы сможете добавить функцию пролистывания вверх в историях). Это полезный способ создания вовлеченной аудитории, если у вас нет навыков или времени на создание сайта.

Глава 5: Мощные современные инструменты и стратегии

Продажа комбинации различных продуктов - цифровых, услуг и физических - гораздо мощнее, потому что она сочетает в себе массовые продажи, которые вы можете сделать, создав лояльную аудиторию, и объем, который возникает при продаже большого количества физических продуктов.

И вот что еще нужно иметь в виду: наличие такого разнообразного портфеля партнерских продуктов, которые можно продавать на своем сайте, означает, что у вас есть возможность добавлять вещи, которые являются продажами "как с неба свалились". Пример. Однажды я продал MBA по партнерской ссылке! Это было через EDx, который является потенциально очень прибыльным партнером.

Программа, в которой нужно зарегистрироваться.

В чем сложность? Управление и жонглирование всеми этими различными пунктами! Вот почему крупные, серьезные бренды используют инструменты, которые упрощают этот процесс и дают им доступ к некоторым из самых прибыльных партнерских программ в Интернете.

Важнейшие инструменты для выхода партнерского маркетинга на новый уровень

Одним из таких инструментов является Genius Link. С помощью Genius (<https://www.geni.us/>) вы можете подключить несколько различных учетных записей, а затем добавить их партнерские программы. Это особенно хорошо работает с Amazon, так как позволяет добавлять аккаунты в каждую из различных локальных версий Amazon.

Каждая ссылка будет отправлять пользователя на нужную версию Amazon в зависимости от его местоположения, а значит, вам не придется беспокоиться о потере клиентов! Вы также можете добавить ряд других программ, таких как Barnes&Noble, BestBuy и iTunes!

Отсюда вы можете сгенерировать ссылку с Amazon, просто взяв URL-адрес страницы продаж и вставив его в поле. Если у вас есть плагин для Chrome, вы можете просто нажать на эту кнопку прямо там, когда ваш браузер будет направлен на страницу!

Похожий вариант называется Trackonomics (<https://www.trackonomics.net>). Этот инструмент работает аналогичным образом, но позволяет добавлять товары из гораздо большего списка филиалов.

В том числе и такие, как вышеупомянутый EDx. Еще лучше, если Trackonomics позволит вам искать товары в огромном количестве

различных партнерских аккаунтов, а затем использовать тот вариант, который приносит наибольший доход.

Другими словами, если вы продаете смартфон, то теперь вы можете сравнить комиссионные с этого смартфона, если бы вы продавали его на Amazon, с комиссионными, если бы вы продавали его напрямую от производителя. По сравнению с Best Buy, по сравнению с любым другим вариантом!

Оба инструмента также позволяют отслеживать клики и покупки, чтобы определить, какая из ваших ссылок наиболее популярна, определить, когда ссылка не работает, или посмотреть, сколько вы заработали за определенный период времени.

Единственный минус? Trackonomics стоит огромные 500 долларов в месяц. Однако есть бесплатная пробная версия. Genius Link тем временем бесплатен.

Другие инструменты

Эти инструменты помогут вам поднять ваш партнерский заработок на новый уровень, но есть и много других вариантов для тех, кто хочет создать более рациональную бизнес-модель и воронку.

Например, практически необходимо использовать Google Analytics, чтобы отслеживать успех вашего сайта и отдельных страниц. Вы можете увидеть, как вы ранжируетесь по различным запросам, оптимизировать эти запросы, а затем посмотреть, как эти страницы ведут на страницу продаж и какие маршруты приносят наибольшую комиссию.

Аналогичным образом, использование инструментов, позволяющих проводить A/B-тесты на целевой странице, также поможет вам улучшить ее до такой степени, что она значительно увеличит конверсию.

Заключение

Итак, вот оно: все, что вам нужно знать, чтобы построить очень успешный бизнес партнерского маркетинга. Будете ли вы придерживаться простых принципов или стремиться к звездам - решать вам, но я настоятельно рекомендую вам следовать советам, изложенным в этой книге, и попробовать продавать реальные продукты, которые имеют широкую привлекательность и массовые цены, а также традиционные цифровые электронные книги и курсы.

Классический процесс продажи партнерских продуктов прост:

- * Найдите цифровой продукт и получите партнерскую ссылку
- * Создайте страницу продаж

- * Разместите ссылку на странице продаж
- * Направляйте трафик на страницу продаж как с собственного сайта, так и с помощью маркетинга
- * Подождите, пока товар перестанет продаваться, затем промойте и повторите.

Я рекомендую вам немного изменить эту модель, чтобы зарабатывать больше денег и построить более устойчивую, долгосрочную бизнес-модель.

Вот новая стратегия:

- * Создайте сайт и сформируйте аудиторию, которая будет доверять вам и получать удовольствие от того, что вы делаете.

Для этого нужно создавать по-настоящему уникальный и увлекательный контент с сильным визуальным брендом и изложением миссии.

- * Найдите несколько партнерских продуктов и услуг, которые можно приобрести по большим ценам, и создайте для них страницы продаж, а затем "запустите" их с вашего сайта, используя рассылки по электронной почте и тизеры для создания шумихи.

Найдите продукты, которые пользуются наибольшим успехом, а затем направьте сюда больше посетителей с помощью платной рекламы

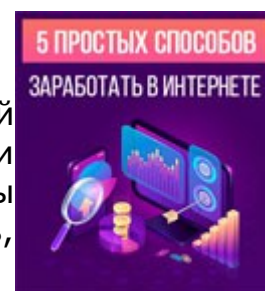
- * Тем временем продавайте как можно больше небольших цифровых продуктов, физических товаров Amazon и услуг через статьи и сайты, которые вы продвигаете с помощью SEO.

Что бы вы ни делали, теперь вы сможете зарабатывать деньги во время сна - и чем больше вы будете экспериментировать, тем эффективнее будет становиться ваша техника продаж!



5 Простых Способов Заработать в Интернете

Вы получите подробную инструкцию, в которой собраны 5 проверенных способов получения дохода в сети Интернета, подробное описание каждого способа, их плюсы и минусы, а также узнаете, какие шаги нужно выполнить, чтобы начать зарабатывать!



[Подробнее об инструкции здесь>>](#)