

Руководство по партнёрскому маркетингу для получения прибыли



www.ebookexe.ru

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

РУКОВОДСТВО ПО ПАРТНЕРСКОМУ МАРКЕТИНГУ

Один из способов развития бизнеса — создание сильного торгового персонала. Создание собственного торгового персонала раньше было очень дорогим, и из-за этого это было существенным барьером для входа создателей продуктов. К счастью, благодаря появлению потрясающей технологии онлайн-отслеживания вы можете не только стать продавцом для многих различных продуктов и создателей, но и создавать свои собственные продукты для продажи.

Используя партнерскую технологию, вы также можете создать отдел продаж, который сможет приносить шестизначные суммы и даже миллионы долларов - и все это без найма сотрудников. Вы платите своим продавцам (партнерам) только в том случае, если они совершают продажу. Как партнер (продавец), вы зарабатываете деньги только в том случае, если совершаете продажу.

Звучит просто, и это действительно так. Однако, это хорошая идея. Узнайте все, что сможете, о партнерском маркетинге, прежде чем приступить к работе. Изучение партнерского маркетинга и различных способов максимизации доходов выведет ваш бизнес на новый уровень и позволит вам стать настоящим генеральным директором вашего бизнеса.

Чтобы добиться успеха в получении прибыли от партнерского маркетинга, вам нужно найти свою нишу, найдите правильные продукты для продвижения, создайте свои собственные продукты, найдите правильных партнеров для их продвижения и мотивируйте своих партнеров. Все начинается с поиска и понимания вашей ниши.

Найдите свою нишу

Самое первое, что вам нужно сделать, если вы хотите зарабатывать деньги в качестве партнерского маркетолога - собираетесь ли вы

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

зарабатывать деньги, продавая чужие продукты или свои (лучше использовать оба) - вам нужно понять, с кем вы хотите работать и в какой нише хотите оказаться.

- **С кем вы хотите работать?**

Один из способов выяснить, с какими людьми вам хотелось бы работать или которым вы хотели бы помогать, — это посмотреть внутрь себя, чтобы найти свои интересы и страсти. Если вам действительно нравится быть рядом с определенными людьми, и вы знаете об их надеждах, желаниях и потребностях, потому что вы часть этой аудитории, это один из способов сделать это, поскольку у вас уже есть понимание.

Однако не позволяйте этому стать для вас оправданием не проводить свое исследование. Опыт, даже как часть вашей узкоспециализированной аудитории, субъективен, и реальные результаты могут сильно отличаться от того, что вы себе представляете. Попробуйте описать своего идеального клиента одним или двумя предложениями чтобы помочь вам двигаться вперед.

- **Кто сейчас обслуживает эту аудиторию?**

После того, как вы определили потенциальную нишевую аудиторию, всегда полезно взглянуть на конкуренцию. В конце концов, если в этой нише нет конкурентов, действительно ли она прибыльна? Некоторые скажут, что вам следует выбирать ниши с низкой конкуренцией, но лучше выбирать нишу, которая предлагает достаточно потенциальных клиентов для достижения ваших целей по доходу, если ваш коэффициент конверсии соответствует отраслевым стандартам.

Например, если есть 1000 потенциальных клиентов, и согласно вашим исследованиям, коэффициент конверсии составляет от 4 до 7 процентов, и вы знаете, что можете предоставить свои материалы и информацию этим 1000 клиентам, вы можете получить максимум 70 клиентов от кампании.

Достаточно ли высока ваша ценовая точка, чтобы эти 70 клиентов принесли вам прибыль?

- **Какие навыки и решения вы можете предложить в этой нише?**

Имеете ли вы специальное образование, опыт или знания, которые делают вас особенно подходящим для этой ниши?

Например, если вы определили нишу, в которой вам нужен кто-то, кто мог бы дать вам совет по продуктам, которые можно использовать для своей любви к кемпингу, которые отличаются от того, что есть на рынке, вы все равно можете узнать об этом и служить аудитории, даже если у вас нет опыта кемпинга или понимания кемпинга. Возможно, вместо прямого опыта у вас есть ресурсы, которые позволяют вам платить людям с предметной экспертизой для создания вашего бизнеса.

- **Что отличает вас от других?**

Всегда смотрите и на себя. Что отличает вас от конкурентов? Какие навыки вы можете предложить этой нише, чего не могут другие? Как вы можете выделиться из толпы? Собираетесь ли вы подойти к нише иначе, чем другие? Например, если вы бизнес-тренер, вы застегнуты на все пуговицы или свободны духом? Кем бы вы ни были, вы привлечете совершенно иной сегмент своей аудитории, чем тот, кто отличается от вас.

- **Проверьте партнерскую сеть на наличие продуктов, которые обслуживают эту аудиторию**

Еще одно, что вам нужно сделать, — убедиться, что выбранная вами ниша прибыльна. Просто потому, что у вас есть Интернет и страсть не делают эту нишу прибыльной. Что делает ее прибыльной, так это то, что целевая аудитория существует в достаточном количестве и имеет достаточно денег, чтобы покупать решения, которые вы создаете и предлагаете.

Как только вы сузите круг вариантов, основное внимание следует уделять тому, подходит ли ваша нишевая идея прибыльно или нет, и есть ли у вас навыки для продолжения или нет - либо навыки, которые вы учитесь, либо навыки, которые вы покупаете у других. Выберите нишу, которая вам нравится, которая может обеспечить достаточную прибыль и которую вы знаете, как обслуживать.



Как заработать в партнёрских программах от 1000 руб. в день

Из этой книги Вы узнаете: Что такое партнёрские программы; Какие партнёрские программы наиболее выгодны; Как получить максимальную прибыль; Проверенные партнёрские программы, в которых выплачивают деньги; Пошаговая инструкция для получения первых доходов.

[Получить бесплатно>>](#)



ПОИСК ПРАВИЛЬНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

Теперь, когда вы знаете, кто ваша аудитория и в какой нише вы хотите оказаться, самое время, чтобы найти правильные продукты и/или услуги для продвижения. Существует множество способов найти продукты или услуги, которые можно представить вашей аудитории.

• Проблемы и решения

Как только вы поймете, кто ваша аудитория, вы сможете сосредоточиться на выяснении их проблемы и затем найти решения, чтобы помочь им. Составьте список как минимум из трех проблем, которые вы хотите решить для аудитории, исходя из ниши, которую вы выбрали.

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

Вот пример:

1. **Аудитория:** Замужние работающие мамы детей школьного возраста, которые преуспевают благодаря порядку
2. **Проблемы:** Ведение семейного графика, планирование питания, организация
3. **Потенциал Решения:** Цифровые календари, планы питания и списки покупок, советы по организации и организационные продукты

Как только у вас будет список проблем и решения, [посетите некоторые известные партнерские сети](#), чтобы найти продукты, которые вы определили как подходящие.

Быстрый поиск на [Monecle](#) — платформе для создания и продажи мастер-классов и курсов по всему миру, где вы можете найти продукты в любой нише для продажи, а также использовать их для продвижения вашего собственного продукта - показывает несколько продуктов, которые вы, возможно, захотите продвигать.

Но не начинайте продвигать это сейчас. Составьте список из нескольких продуктов. Затем, сделайте исследование каждого продукта. Узнайте о создателе, посмотрите на Коэффициент конверсии продукта и подумайте о том, как ценности и стиль создателя соответствуют голосу бренда, который вы хотите продемонстрировать.

Если вы не знаете кого-то, кто знает их и может поручиться за их профессионализм, протестируйте их, купив продукт самостоятельно, чтобы вы могли оценить качество продукта и компании по обслуживанию клиентов. В конце концов, как аффилированный маркетолог, вы передаете своих клиентов кому-то другому для обслуживания. Вам нужно убедиться, что они будут хорошо заботиться о ваших клиентах, чтобы ваша аудитория продолжала ценить ваши рекомендации.

- **Разные программы**

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

Существует множество партнерских сетей, которые предлагают вам возможности для продвижения вашей аудитории. У каждой есть свои причуды и проблемы, которые вам придется узнать о том, как вы присоединяетесь к сети. Вы также можете найти партнерские продукты через прямые программы, которые не указаны в партнерских сетях.

Например, многие отдельные издатели любят использовать такие технологии, как Member.com создать свою программу, в которой случае они не будут указаны на партнерских платформах. Чтобы найти эти продукты, просто найдите решения, используя ключевые слова, которые, по вашему мнению, помогут их найти.

Однако вы не можете увидеть партнерскую программу, но при более тщательном изучении она использует обучение для предоставления своих курсов. Обучение имеет включенный партнерский модуль. Вы можете отправить ей электронное письмо с объяснением того, как вам нравятся ее продукты (после того, как вы их купите) и что вашей аудитории тоже понравится, если они откроют для вас партнерскую программу.



Основное руководство по получению прибыли от партнерской программы



Вы узнаете о том, как выбрать правильные продукты, чтобы получить максимальные результаты, об одном изменении мышления, которое окажет огромное влияние на ваши шансы на успех. О причине, по которой один продукт может быть лучшей ставкой, чем другой, даже если вы изначально могли подумать, что это наоборот. О том, почему вы должны составить список, если хотите стать успешным партнёром и о том как это сделать. О тактиках и стратегиях, которые заставят людей покупать у вас, а не у кого-то другого и о многом другом!

[Узнать подробнее>>](#)

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

Еще один, который появляется, это [Cozi.com](https://cozi.com), который является семейным органайзером. Он включает в себя календарь, списки покупок, списки дел, рецепты, планировщик питания и даже семейный журнал. Вы можете продвигать Cozi и зарабатывать деньги через их партнерскую программу, если вы соответствуете требованиям.

Вот несколько программ, которые стоит проверить:

4. **JVZoo.com**
5. **Affilorama.com**
6. **ClickBank.com**
7. **ShareASale.com**
8. **Амазон Ассошиэйтс**
9. **Сеть партнеров eBay**
10. **CJ Аффилированный**
11. **Процветающий рынок**
12. **Udemy.com**
13. **Skillshare.com**

У каждой сети есть свои плюсы и минусы, и их гораздо больше. Вы можете найти огромные списки партнерских сетей, выполнив поиск в Google для "партнерских сетей", а также вы можете найти специализированные сети. Например, если вы хотите продавать только органические товары, вы найдете много вариантов.

Вы также можете найти конкретные продукты, которые вы хотели бы продвигать, найти ссылку на их партнерские программы, или отправьте им письмо по электронной почте для получения информации об этом. Некоторые владельцы бизнеса не используют партнерские сети, но многие это делают, поэтому вы наверняка найдете многоприбыльные продукты, которые вы можете продвигать. Даже если вы не видите один, вы всегда можете написать создателю товара с предложением своих услуг, показав ему свое социальное доказательство.

- **Определение рентабельности**

Прежде чем выбрать продукт для продвижения, обязательно проверьте прибыльный продукт или нет. Если он указан в партнерской сети, вы можете просмотреть перечисленные показатели, которые помогут вам определить, насколько прибыльным является продукт. Если вы работаете напрямую с создателем продукта, вам может потребоваться проверить свои предположения после того, как вы сами попробуете продукт.



План партнёрского маркетинга

Как разбогатеть, продавая чужие продукты

В этой электронной книге вы узнаете об основах - всё, что вам нужно знать о партнёрском маркетинге. Выбор ниши - что следует продвигать. Настройка вашего партнёрского веб-сайта. Настройка и оптимизация ваших объявлений. Как и где продвигать ваш сайт. Быть узнаваемым - создание бренда. Развитие вашего бизнеса и мн. др.

[Узнать подробнее>>](#)



Вот несколько вещей, о которых стоит подумать.

14. **Высокая Комиссия** – Когда речь идет о цифровых продуктах, комиссия менее 50 процентов, вероятно, является пустой тратой времени.
15. **Высокая цена продажи** – Если это комиссия ниже 50 процентов, это цена продажи достаточно ли высока цена за продажу, которая оправдывает ваше время?
16. **Коэффициент конверсии** – Большинство партнерских программ будут указывать данные, связанные с коэффициентом конверсии, количеством совершенных продаж или другую информацию, которая поможет вам определить, является ли этот выбор хорошим или нет.

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

17. **Страница продаж** – Как выглядит страница продаж? Возможно, вам это не понравится, но для многих аудиторий длинные страницы продаж продают лучше, чем короткие. Продумана ли страница продаж? Конвертирует ли она?

18. **Купить Это** – Когда вы найдете продукт, который, как вы думаете, вы хотите продвигать среди своей аудитории, купите его. Если у вас достаточно влияния, вы можете получить его бесплатно или получить пробную копию какого-либо рода для оценки. Однако покупка его в качестве клиента — лучший способ узнать, как они ведут бизнес и подходит ли продукт именно вашей аудитории.

19. **Есть ли конкуренция?** – Если вы выполните поиск и найдете другие продукты, похожие на тот, который вы хотите продать, это хорошо. Вам не придется обучать ваш рынок, если это уже то, что они хотят и хотятидет поискдля.

20. **Можете ли вы придумать больше поисковых терминов?** – – Как только вы определили, что продукт – это то, что вы хотите продвигать, можете ли вы придумать больше поисковых терминов для него, чтобы вы могли начать разрабатывать контент для маркетинга?

21. **Как вы будете продвигать этот продукт?** – Другой вопрос, который хотите задать Вы сами, как вы будете продвигать продукт. Будете ли вы проводить тотальную кампанию или вы собираетесь вставить его в виде ссылки в контенте вашего блога? Будете ли вы продвигать его среди людей, которые уже в вашем списке рассылки? Какой сегмент? Чем больше вы можете точно спланировать, как, когда и где вы собираетесь продвигать продукт, тем больше вероятность, что он будет прибыльным.

Найти прибыльный продукт на самом деле не так уж и сложно, если вы выбрали хорошую нишу, которая имеет здоровую аудиторию, требующую решений, которые помогут им сделать свою жизнь лучше. Ваша задача — выяснить, какова ваша ниша, какие продукты ваша аудитория потребности и как вы их представите этой аудитории.

Вы также можете создавать свои собственные продукты для ниши. Давайте рассмотрим это далее.



Создайте свои собственные продукты за 5 простых шагов!
Электронные книги сейчас на пике популярности. Создавайте свои собственные!

Пошаговое руководство по созданию собственных продуктов!

В этой электронной книге вы узнаете о том, что:

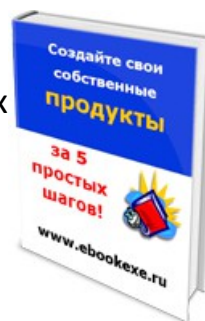
Шаг 1: Правильный настрой значит очень много!

Шаг 2: Поиск голодной ниши.

Шаг 3: Как убедиться, что ваш продукт принесёт деньги.

Шаг 4: Как создать свой продукт с наименьшими усилиями.

И шаг5: Секрет написания контента для вашей электронной книги с лёгкостью!



[>>Получить комплект](#)



СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ

Другой способ получить прибыль в качестве партнерского маркетолога — начать создавать собственные продукты и/или услуги для продвижения своей аудитории. Работая со своей аудиторией и привлекая клиентов благодаря продвигаемым вами продуктам и публикуемому вами контенту, вы сможете получить представление об аудитории, что дает вам идею создать для них совершенно новый продукт. Ваш продукт может быть бесплатным или платным, в зависимости от того, как вы собираетесь его использовать.

- **Предложение бонусов**

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

Один из способов, которым вы можете добавить свои собственные продукты в этот микс, — это предложить бонус за покупку другого продукта, партнером которого вы являетесь. Бонусный продукт дает вам возможность добавить их в свой список, увеличить свой доход и, возможно, продемонстрировать больше того, что вы можете сделать для аудитории в отношении ее проблем.

Некоторые партнерские системы позволяют вам добавлять ваш бонусный продукт прямо в воронку продаж на партнерской платформе (например, предлагаемой через aMember.com или JVZoo.com), если создатель продукта активирует эту способность для вас. В других случаях вам, возможно, придется проявить креативность и отправить бонус другим способом. Однако есть много технологий, которые сделают это автоматически для вас.

- **Составление вашей базы подписчиков**

Как аффилированный маркетолог, вы можете создать ваши собственные продукты, которые предназначены только для целей создания списка подписчиков. Хорошим примером может быть контрольный список, который поможет вашей аудитории выбрать правильное программное обеспечение для партнерского маркетинга или поможет им организовать свой первый вебинар. Все, что действительно нужно и хочется вашей аудитории, и что просто создать, делает удобным конструктором списков.

- **Еще один источник дохода**

Кроме того, как создатель продукта вы можете создавать продукты как отдельный источник дохода помимо вашего дохода как партнера. Может быть, вы можете сделать лучший календарь организации уборки, чем тот, который вы продвигаете. Возможно, вы написали курс о том, как поддерживать порядок в доме, и хотите его продать. Как только вы создадите продукт, вы также сможете нанять партнеров, которые будут заниматься продажами для вас.

Как создатель продукта, вам необходимо убедиться, что у вас есть правильное программное обеспечение, такое как aMember.com, который поможет вам настроить корзину покупок и даже сайт членства, который позволит вам распространять ваши цифровые продукты и услуги среди вашей аудитории. Вы также можете использовать любое количество партнерских сетей, упомянутых для листинга ваших продуктов и привлечения партнеров для увеличения вашего дохода.



Ref Diller

Как привлечь 30 000 рефералов и получать по 1500 рублей в день

Лучше получать 1% прибыли от усилий 100 людей, чем 100% от своих собственных усилий.

Вы узнаете как привлекать гарантированно активных рефералов, которые будут приносить прибыль длительное время.

Создав свою систему по привлечению рефералов, совершенно незнакомые Вам люди будут по собственному желанию, бесплатно распространять Вашу реферальную ссылку!

[>>Узнать подробнее](#)



ПОИСК ПРАВИЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ (И ТО, ЧЕГО СЛЕДУЕТ ИЗБЕГАТЬ)

Как только вы создадите собственную продукцию для продажи, пришло время настроить собственную партнерскую программу, чтобы вы могли максимизировать свой охват. Наличие собственной партнерской программы похоже на то, что на вашем сайте есть армия продавцов, которые строят ваш бизнес каждый день. Но поиск подходящих партнеров требует немного размышлений.

- **Качество, а не количество**

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

Наличие 1000 партнеров не поможет вам, если они не являются хорошими продавцами. Если люди, которые хотят продвигать ваш продукт, используют недобросовестные методы для продаж, это также может очень плохо на вас повлиять. Сосредоточившись на привлечении качественных партнеров на многие партнерские программы, вы можете избежать большинства проблем, которые могут возникнуть при партнерских программах, а именно мошенничества и спама.

- **Их веб-сайт**

Проверьте веб-сайты всех заявителей. Есть ли у них активный блог? Подходит ли содержимое вашей аудитории? Безопасен ли сайт? Соблюдают ли они все соответствующие законы своей страны и вашей в отношении спама, конфиденциальности и других вопросов? Выглядят ли они честными и уверенными в себе на основе информации, которую вы найдете на сайте?

- **Их доменное имя**

Один из способов узнать о человеке, стоящем за сайтом, — это выполнить поиск «Кто есть». На некоторых сайтах информация будет скрыта. Если это произойдет, покопайтесь еще немного, чтобы убедиться, что люди, стоящие за сайтом, — честные люди и что с которыми вам хотелось бы иметь дело лично.

- **Их содержание и информация**

Когда вы заходите на сайт и читаете контент и информацию, говорит ли он вашей аудитории так, что они решат купить у него? Какие ключевые слова они используют? Являются ли контент и информация прямыми и честными? Вы бы чувствовали себя в безопасности, отправляя свою мать на этот сайт, чтобы получить информацию?

- **Финансовая проверка**

Другое, что вам нужно сделать, когда вы получите партнера, это убедиться, что они заполнили все необходимые юридические формы. Даже если вы не собираетесь отправлять формы 1099, потому что вы платите через третью сторону, такую как PayPal, получение этой информации все равно важно, поскольку она устанавливает их законность и проверяет их таким образом, что это помогает вам обеспечить безопасность ваших клиентов. Кроме того, зарекомендовали ли они себя как эффективные партнеры по маркетингу?

Когда вы впервые начинаете как продавец продукта, вы, возможно, не сможете быть слишком разборчивы в том, кто становится вашими партнерами, но, по крайней мере, убедитесь, что они те, за кого себя выдают, что они не преступники и что они обслуживают своих клиентов честно и прозрачно. Просто поймите, что если вы выбираете людей, которые являются новичками в партнерском маркетинге, вам нужно предложить им обучение и поддержку, чтобы они сделали больше продаж.



Как быстро создать свой сайт, блог

Комплект из трёх самостоятельных видеокурсов, разных авторов с правами перепродажи.

Вы пришли в Инфобизнес и перед вами стоит множество задач: это и создание своего Сайта или Блога, привлечение на него трафика, создание рассылки, изготовление и упаковка своего первого продукта, создание виртуальной обложки и много других моментов, которые необходимо сделать, чтобы создать эффективный инструмент для сбора вашей подписной базы и местом, где вы будете общаться с вашими читателями и потенциальными клиентами.

[**Получить комплекты>>**](#)

Полезная технология для аффилированных маркетологов

Как только вы сделаете выбор стать аффилированным маркетологом, есть инструменты и технологии, которые облегчат вашу работу. Технологии, доступные сегодня, включают инструменты для создания веб-сайтов, инструменты email-маркетинга, инструменты для исследования рынка и многое другое.

- **Инструменты веб-сайта**

Чтобы создать высококонверсионный веб-сайт, вам нужно выбрать правильный тип доменного имени, хостинг, конструктор веб-сайтов и автоматизацию целевой страницы, чтобы вы могли сделать больше с меньшими усилиями и беспокойством. Следующие инструменты помогут вам сделать все это.

- **Доменное имя**

Одной из первых вещей, которую вам нужно сделать, чтобы начать получать прибыль от партнерского маркетинга, является покупка доменного имени, чтобы вы могли создать веб-сайт, который привлечет вашу идеальную аудиторию. Выберите имя, включающее ключевое слово, короткое и легко запоминающееся, и использующее расширение .com. Отличным выбором для недорогой покупки доменов является Jino.ru

- **Хостинг веб-сайтов**

Следующее, что вам понадобится после покупки доменного имени ваш веб-сайтхостинг. Возможно, вам стоит проконсультироваться с хостером, прежде чем покупать домен, так как иногда они предлагают сделку, по которой вы получаете домен бесплатно, заплатив вперед за хостинг. Хороший хостинг веб-сайтов предлагает не менее 99 процентов времени безотказной работы, хорошее обслуживание клиентов и простой в навигации

веб-сайт. Хороший выбор, особенно если вы новичок и не понимаете, что делаете, — Jino.ru. У них есть отличное обслуживание и сервис.

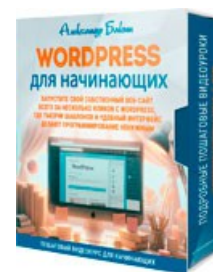
- **Конструктор сайтов**

Вам также нужно создать или иметь хороший партнерский сайт. Один из лучших и наиболее используемых вариантов для этого — WordPress с собственным хостингом. Вы можете узнать больше о нем на WordPress.org. (Примечание: это не то же самое, что WordPress.com, хотя эта точка com запускается (используя WordPress, размещенный на собственном хостинге.) Этот конструктор прост в использовании, недорог или даже бесплатен, и что самое важное, он отлично работает, и поисковые системы по-прежнему любят WordPress.



Wordpress для начинающих

Запустите свой собственный веб-сайт всего за несколько кликов с WordPress, где тысячи шаблонов и удобный интерфейс делают программирование ненужным.



[Узнать подробнее>>](#)



- **Конструктор целевых страниц**

Как только вы все сделаете, вам понадобится некоторая форма целевой страницы. Теперь вы можете сделать это бесплатно, используя WordPress на собственном хостинге, просто создав новую страницу, но на ней не будет столько автоматизации.

Одна из вещей, которая может помочь вам заработать больше денег, — это автоматизация, благодаря которой вам не придется делать все вручную. Хороший выбор для автоматизированного программного

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

обеспечения для целевых страниц — Instapage.com. Если вы используете надежную систему, такую как Infusionsoft.com, для своего маркетинга, то она у вас уже есть. Этот тип программного обеспечения автоматизирует ваши воронки таким образом, что порой кажется, что ваш сайт превращается в банкомат.

- **Маркетинг по электронной почте**

Маркетинг по электронной почте — это не то, что вы можете пропустить. Это один из самых эффективных и ценных форм маркетинга, которые существуют сегодня. Даже маркетинг в социальных сетях не может сравниться с мощностью email-маркетинга. Это означает, что вам нужно будут оба. Они захватывают лиды и автоматически отправляют электронные письма. Один из самых популярных вариантов сегодня — AWeber.com, хотя есть также много любви к ConvertKit.com и ActiveCampaign.com. Они, вместе с вашим конструктором целевых страниц, автоматизируют очень многое.

- **Исследование рынка**

Как аффилированный маркетолог, вам придется провести много маркетинговых исследований, чтобы убедиться, что ваши усилия не пропадут даром. Если вы не проведете исследование, вы предпримете много действий, которые не дадут результатов. Не делайте предположений; делайте исследование. Вы можете исследовать своих конкурентов, используя программное обеспечение, например iSpionage.com, а также вы можете исследовать трендовые темы, используя что-то вроде Google Trends.

- **Генерация трафика**

Инвестирование в инструменты, помогающие генерировать трафик, также является значимым способом создания успешного бизнеса в сфере партнерского маркетинга. В конце концов, вам нужно много целевого трафика, чтобы получить желаемые результаты, когда вы ставите свои цели и задачи.

22. **AdEspresso.com от Hootsuite** – Если вы планируете размещать много рекламы в социальных сетях, это приложение поможет вам сделать это проще. Вы будете иметь возможность размещать красивую и оптимизированную рекламу на всех ведущих платформах социальных сетей.

23. **Реклама на Facebook** – Вам можно использовать Facebook напрямую для проведения кампаний ретаргетинга и ремаркетинга, используя пиксель Facebook на вашем сайте. Затем вы запускаете рекламу, которую видят только бывшие посетители, что, как было показано, увеличивает трафик и продажи.

24. **RecurPost.com** – После настройки это программное обеспечение будет автоматически и случайным образом собирать записи из вашего блога и отправлять их на рекомендованные вами сайты социальных сетей.

Не забудьте также отправить электронное письмо. Когда у вас есть новый пост в блоге, продолжайте и расскажите своей электронной аудитории об этом с помощью вашего программного обеспечения для email-маркетинга функции автоматического обмена записями в блоге.



Партнерский умник

Станьте доном партнерского маркетинга.

Если вы всегда мечтали зарабатывать деньги в Интернете, но беспокоитесь, что у вас нет продукта или услуги или даже того, что нужно для создания бизнеса, то пришло время. Откройте для себя первое в мире руководство по основам, от начала до конца, ПОЛНОЕ руководство по зарабатыванию денег, продавая чужие продукты и услуги.

[Узнать подробнее>>](#)

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

- **Отслеживание и конвертация**

Другие инструменты, которые вам понадобятся, чтобы стать прибыльным маркетологом в партнерском маркетинге, — это инструменты, которые помогут вам отслеживать эффективность ваших усилий и конвертировать вашу аудиторию. Каждому сайту нужно установить Google Analytics. Это бесплатно и работает отлично. В конце концов, Google все еще является ведущей поисковой системой. Это значит, что вам нужно следовать их рекомендациям.

Для отслеживания ссылок хорошим выбором будет PrettyLinks.com. Вы можете настроить свой веб-сайт так, чтобы всякий раз, когда вы упоминаете определенные термины, программное обеспечение автоматически вставляло партнерскую ссылку в этот термин. Это отличный способ автоматизировать ваши рекомендации и отслеживать клики и конверсии.

- **Контент-маркетинг**

Один из способов привлечения большего количества трафика для вашей идеальной целевой аудитории — это публикация контента, который будет им интересен. Для того чтобы создать неотразимый контент, вам нужно будет провести свое исследование, убедиться, что он понятен и что он привлекательный. Не только это - вы также хотите быть уверены, что вы размещаете контент на постоянной и регулярной основе. Эти инструменты могут помочь вам достичь этого.

25. **Исследовать** – Когда вы хотите провести исследование, самое лучшее естественное место для этого — это, конечно, Google Search и Google Website Tools. Вот с чего вам следует начать. Но есть также замечательное платное программное обеспечение, которое вы можете использовать еще эффективнее в зависимости от того, что вы исследуете. Несколько инструментов, которые вы можете попробовать, — это поиск в социальных сетях, поиск конкурентов и их внутренние данные, покупая их продукты.

26. **Редактирование** – Когда вы что-либо публикуете, будь то запись в блоге или продукт, Вы хотите убедиться, что это читабельно для вашей аудитории. Чтобы достичь этого, сначала вам нужно узнать, кто ваша аудитория и какие термины она любит использовать, затем вам нужно быть носителем языка или нанять того, кто может помочь. Вы также можете использовать такие инструменты, как Grammarly.com, чтобы помочь вам редактировать. Однако основная проблема в том, что если вы не знаете, что правильно, программное обеспечение может сбить с толку вас.

27. **Графика** – В какой-то момент вам захочется создать графику, чтобы сделать ее более интересной для постов в блогах, обновлений в социальных сетях, для создания электронных книг и т. д. Хороший вариант для неграфического дизайнера — [попробовать Canva.com](https://www.canva.com), хотя есть смысл нанять опытного графического дизайнера, который сделает это за вас.



Комплект продающей графики и шаблонов

Все что нужно для оформления своих и чужих товаров, для создания продающих страниц, огромный набор графики, которая выделит Ваши предложения и сделает Ваши описания товаров – уникальными.

[>>Получить комплект](#)



28. **Планирование** - Много чего нужно сделать, когда дело доходит до маркетинга и планирования, а также планирования того, что вы собираетесь делать для маркетинга вашего партнерского бизнеса. Но программное обеспечение, такое как CoSchedule.com, может помочь; это целый маркетинговый пакет, который имеет маркетинговый календарь, органайзер контента, социальный органайзер и многое другое в одном месте.

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

Вам также может понадобиться нанять кого-то, кто поможет вам спланировать и создать контент для вашего партнерского бизнеса. Вам не обязательно делать все самому. Вы можете нанять контент-менеджера, [писателя, который поможет вам](#), и вы также можете использовать контент, защищенный правами частной торговой марки, чтобы помочь вам заполнить пробелы в вашем контенте.

Использование полезной технологии, созданной для маркетологов, является жизненно важным способом продвижения в качестве аффилированного маркетолога. Всегда читайте мелкий шрифт для любой технологии, которую вы хотите купить или использовать, потому что некоторые из них прямо запрещают действия, которые включают аффилированный маркетинг. Всегда полезно читать правила, потому что это также даст вам полную информацию, понимание использования каждого приобретенного вами инструмента.

МАРКЕТИНГ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ

Как маркетологу партнерских программ, вам станет ясно, что поговорка «всегда будь «маркетинговым» относится к вам в большой степени. Чтобы распространить информацию о решениях, которые вы продаете, вам нужно рассказать об этом людям и продвигать их. К счастью, существует множество способов, с помощью которых вы можете продвигать свой партнерский бизнес, которые не требуют больших затрат, а некоторые из них даже бесплатно, за исключением времени, которое требуется на их выполнение.

Помните, что у вас могут быть разные аспекты вашего бизнеса, которые нужно продвигать. Вам нужно будет продвигать свою собственную партнерскую программу тем, кто хочет зарабатывать деньги. Вам нужно будет продвигать созданные или найденные вами продукты тем, кому они

нужны. Таким образом, это ситуация «бизнес для бизнеса» и «бизнес для клиента», и их следует продавать совершенно отдельно друг от друга.

Вы можете продвигать оба варианта одинаково, но материал будет выглядеть по-разному в зависимости от аудитории и продукта, который вы продвигаете. Основной способ продвижения вашего бизнеса осуществляется посредством контент-маркетинга.

- **Контент-маркетинг**

Этот тип маркетинга включает в себя любой вид маркетинга, который вы делаете с контентом, включая маркетинг в социальных сетях, блогинг и маркетинг по электронной почте. Создайте план для каждого продукта, который вы хотите продвигать. Знайте, что вы создаете для какого контента он будет отображаться и каким должен быть призыв к действию.



Партнер-миллионер



Курс о том, как создать домашний бизнес на партнерских программах, без сайта, без рассылок, без базы и технических заморочек.

Это очень простой метод, и каждый может начать его использовать, независимо от возраста и уровня знаний.

Независимо от того, в какой стране вы находитесь, партнёрский бизнес сейчас на пике популярности, и у вас есть возможность заработать в любой точке мира.

[Узнать подробнее>>](#)

- **Поисковая оптимизация**

Узнайте все, что вы можете о SEO, потому что это необходимо для вашего успеха. Это поможет вам создать лучшие заголовки, лучшие темы и, конечно, гораздо лучший контент, который правильно таргетирован. Помните, что SEO включает в себя как on-page, так и off-page опции - от внутреннего построения ссылок до получения ссылок на вашу работу, и все это следует учитывать. Добавление программного обеспечения, такого как Yoast SEO, в ваш блог может очень помочь.

- **Платный маркетинг**

Самые успешные маркетологи-партнеры используют платный маркетинг в дополнение к бесплатному выбору. Вы либо будете использовать Ваше собственное время или ваши собственные деньги. Что вы выберете, зависит от ваших приоритетов и навыков, которыми вы обладаете.

- **Маркетинг в социальных сетях**

Развивайте каждую платформу, которую вы используете, так, чтобы она показывала голос вашего бренда и образ, который вы хотите проецировать на мир. Используйте созданный вами контент, чтобы регулярно доносить информацию до масс — используя как бесплатные, так и платные опции.

- **Маркетинг по электронной почте**

Email-маркетинг является частью контент-маркетинга, но следует подчеркнуть, что e-mail-маркетинг — это не то, что можно пропустить, если вы хотите стать успешным партнером - маркетологом долгосрочно. Создание собственного списка на основе вашей целевой аудитории - это то, что позволит вам оставаться в бизнесе, даже если ваша идеальная аудитория со временем растет и меняется, а платформы социальных сетей умирают.

- **Филиалы**

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

Мы уже говорили о запуске собственной партнерской программы для продажи собственных продуктов, которые вы создаете на основе потребностей вашей аудитории. Это отличный способ создать ажиотаж и быстрее распространить информацию о любом продукте, который вы производите. Как только у вас есть свойственные продукты, начните привлекать партнеров. Начните с самых счастливых клиентов и обучите их быть эффективными партнерами, приносящими деньги.



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](#)



- **Совместные предприятия**

Один из способов продвижения вашего бизнеса — это установление партнерских отношений с другими компаниями, которые обслуживают ту же аудиторию, что и у вас с дополнительными продуктами и услугами. Кстати, это также возможности для вас продвигать их продукты как партнера и наоборот.

Принцип работы СП заключается в том, что вы соглашаетесь работать вместе ради общего дела на временной или долгосрочной основе, оставаясь при этом отдельным бизнесом во всем, кроме совместного проекта. Например, вы можете объединиться с группой друзей с помощью

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

партнерских программ, которые предлагают программы для работающих мам детей школьного возраста, такие как планирование питания, организация домашнего хозяйства, самосовершенствование и многое другое.

Вы можете провести вебинар с несколькими разными экспертами в этой области, каждый из которых предложит аудитории свой собственный продукт или услугу. Все вместе одновременно рекламируют мероприятие, чтобы создать ажиотаж. Затем вы проводите вебинар в прямом эфире, и вы даже можете воспроизвести его в прямом эфире, чтобы генерировать еще больше лидов.

Единственный способ увеличить продажи и прибыль — это больше продавать. Вовлекайте больше людей и убедитесь, что как можно больше людей говорят о вашем продукте и услуге. Не бойтесь агрессивно рассказывать своей аудитории о своих предложениях. В конце концов, вы знаете, что они работают, и вы гордитесь ими. Почему бы не вам рассказывать о них людям как можно больше?



Партнер на миллион

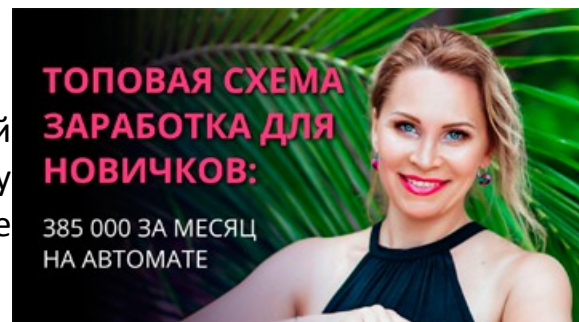
Готовый бизнес под ключ, который приносит от 5000 рублей в день и базу платежеспособных подписчиков, которые покупают снова и снова.

Без ведения соц-сетей;

Без марафонов и вебинаров;

Без затрат времени - на автомате 24/7;

На автоматических продажах чужих инфо-курсов - 100% ЛЕГАЛЬНО!



[>>Узнать подробнее](#)

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

ШАГИ ДЛЯ НАЧАЛА РАБОТЫ

Каждое успешное начинание начинается с обучения и планирования. Используйте этот список для начала работы, чтобы по-настоящему организовать и сделать первый шаг к прибыли от партнерского маркетинга.

1. Знай свою аудиторию – Проведите исследование, чтобы узнать как можно больше о своей аудитории. Где они проводят время? Что не дает им спать по ночам. От кого им нравится получать информацию?

2. Знайте болевые точки своей аудитории – Назовите по крайней мере три проблемные области, которые вы можете решить с помощью своих знаний и созданных или открытых вами продуктов?

3. Знай свое «зачем» – Крайне важно, чтобы вы знали, почему вас интересует эта аудитория и почему вы являетесь тем человеком, который сможет найти или создать продукты, которые станут для них решениями.

4. Создайте фирменный сайт для своей аудитории – Ваш брендинг необходим, поскольку он должен доносить до аудитории информацию таким образом, чтобы она сразу понимала, что представляет собой ваш бренд.

5. Настройте брендированные социальные платформы – То же самое и с вашими социальными платформами: они должны быть правильно брендированы, чтобы все знали, что это вы..

6. Настройте свой автоответчик электронной почты – Вы не сможете добиться успеха без email-маркетинга, поэтому начните составлять свой список до того, как у вас появятся какие-либо продукты, используя бесплатные материалы и контрольные списки, а также ваш блог, чтобы привлечь их.

7. Настройте свои воронки – Используйте технологии для автоматизации маркетинговых воронок для каждого продукта, который вы собираетесь продвигать.

8. Наполните свой сайт и социальные сети целевым контентом – Составьте свой план контент-маркетинга на основе по каждому продукту, услуге и проблеме, с которыми сталкивается ваша аудитория.

9. Найдите продукт для продвижения – Зная свою аудиторию, ищите высококачественные продукты, которые вы сможете с гордостью продвигать через компании, предлагающие первоклассное обслуживание клиентов.

10. Станьте партнером этого продукта – Зарегистрируйтесь в качестве партнера, если вы можете найти информацию, чтобы связаться с ними по этому поводу. Не сдавайтесь, если вам сначала отказали; соберитесь с силами и возвращайтесь, если понадобится.

11. Создавайте контент на основе продукта – Не забывайте создавать контент на основе продуктов, которые вы хотите продвигать среди всех категорий клиентов, на каждом этапе пути к покупке.

12. Продвигайте контент везде – Используйте технологии для продвижения вашего контента везде, даже когда это бесплатно. Продвигайте это так, как будто это самый дорогой продукт, который у вас есть.

13. Проверьте свои цифры – Всегда продолжайте изучать свои цифры, чтобы убедиться, что предпринимаемые вами действия приносят желаемые результаты.

14. Повторяйте – Не останавливайтесь. Будьте последовательны и продолжайте делать это. Корректируйте в зависимости от вашей метрики.

Единственный вопрос сейчас в том, чего вы ждете? Партнерский маркетинг — это прибыльная карьера, которую можно начать, даже на условиях неполного рабочего дня. Вам не обязательно делать все это

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

сегодня. Начните с самого начала и пройдите весь процесс. Прежде чем вы это осознаете, вы начнете видеть первый приток дохода на свой банковский счет.



Партнерский маркетинг: от старта до первых продаж **Пошаговая система достижения ПЕРВЫХ ПАРТНЕРСКИХ** **ПРОДАЖ с нуля**

Книга содержит ВСЮ необходимую для партнера информацию и минимум технических действий.

И для этих технических действий - мы НЕ используем сложные сервисы.

Только самые элементарные. В количестве трех штук.

Это сервисы для:

- получения денег (эл.кошельки),
- создания страниц и ведения рассылки ([джастклик](#) или любой другой рассылочный сервис),
- набора базы (сервисы групповых пиаров и другие).

[**>>Узнать подробнее**](#)