

План партнёрского маркетинга



**Как разбогатеть, продавая
чужие продукты**

План партнёрского маркетинга

ВНИМАНИЕ! Вы не можете продавать эту книгу ни отдельно, ни в составе какого-либо комплекта курсов (материалов в электронном виде). Вы можете давать эту книгу бонусом за подписку на вашу рассылку и/или распространять его бесплатно любым незапрещённым способом. **НО!** Вы можете приобрести права личной марки на эту книгу и делать что угодно с ней - 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.; Вы можете изменять как угодно все, что входит в комплект - от графики до сайта; Книга по сути является шаблоном для дальнейшей модернизации. Вы можете использовать ее в таком виде, в каком она сейчас, либо модернизировать ее и сделать совершенно другим продуктом.

[Подробнее об этом предложении смотрите здесь>>](#)

Отказ от ответственности

Эта электронная книга была написана только в информационных целях. Мы приложили все усилия, чтобы сделать эту электронную книгу максимально полной и точной. Однако в типографике или содержании могут быть ошибки. Кроме того, эта электронная книга предоставляет информацию только на дату публикации. Поэтому эту электронную книгу следует использовать в качестве руководства, а не как окончательный источник.

Цель этой электронной книги — образовательная. Автор и издатель не гарантируют, что информация, содержащаяся в этой электронной книге, является полностью полной и не будет нести ответственности за любые ошибки или упущения. Автор и издатель не несут никакой ответственности или обязательств перед любым лицом или юридическим лицом в отношении любых убытков или ущерба, причиненных или предположительно причиненных прямо или косвенно этой электронной книгой.

Оглавление

Введение

Глава 1: Основы — все, что вам нужно знать о партнерском маркетинге

Начало работы

Глава 2: Выбор ниши — что мне следует продвигать на рынок?

Глава 3: Начало работы — Ваш партнерский сайт

Настройка вашего веб-сайта

Веб-хостинг

Глава 4: Настройка и оптимизация ваших объявлений

Поисковая оптимизация

Глава 5: Где и как продвигать свой сайт

Видеомаркетинг

Маркетинг в социальных сетях

Маркетинг по электронной почте

Контент-маркетинг

Глава 6: Станьте узнаваемыми — создайте бренд

Ваш целевой рынок

Голос вашего бренда

Визуальный брендинг

Глава 7: Продолжайте в том же духе – Развитие вашего бизнеса

Взятие на себя обязательств

Заключение

Введение

Для многих конечная цель карьеры — получение пассивного дохода. Пассивный доход — это тот, который требует мало или вообще не требует работы, что открывает целый ряд удивительных возможностей, будь то ранний выход на пенсию или просто свобода жить своей жизнью. живите так, как вам хочется, без типичного рабочего дня с девяти до пяти, который вас сковывает.

Нет сомнений, что возможность получать пассивный доход и забыть о необходимости работать по восемь часов в день, пять дней в неделю — это то, за что большинство из нас ухватились бы. вы хотите выйти на пенсию на 20-30 лет раньше всех остальных, кого вы знаете? Или, может быть, вы хотите иметь возможность путешествовать по миру и улетать в удобное для вас время. В любом случае, пассивный доход — это ключ к достижению того типа жизни, о котором вы всегда мечтали.

Но как достичь пассивного дохода? Для многих это кажется просто прекрасной мечтой. Но это не обязательно так. Если вы хотите достичь пассивного дохода и начать жить жизнью, которую вы могли только себе представить до сих пор, вы можете быть удивлены, услышав, что это ближе к вашей досягаемости, чем вы думаете. Поскольку интернет-шопинг становится все более популярным во всем мире, партнерский маркетинг становится путем выбора для тех, кто хочет достичь цели пассивного дохода. С ростом числа компаний, продающих свои товары и услуги в Интернете, партнерский маркетинг

позволяет обычным людям начинать домашний бизнес и получать пассивный доход, просто продвигая и продавая вещи других людей.

Из этой книги вы узнаете:

Все об основах партнерского маркетинга;

Как начать работу в качестве аффилированного маркетолога;

Почему так важен выбор правильной ниши;

Как создать партнерский сайт;

Как ведение блога может способствовать вашему успеху;

Как успешно продвигать чужую продукцию разными методами;

Как создать сильный бренд и имидж бренда;

Как использовать социальные сети и создать эффективное присутствие в Интернете;

Как в конечном итоге получать пассивный доход от партнерского маркетинга и многое другое!

Важно понимать, что когда вы начинаете как участник партнерского маркетинга, вы не должны ожидать пассивного дохода немедленно. Партнерский маркетинг часто может начаться медленно и занять некоторое время, чтобы стать огромным успехом, и вам потребуется терпение, знания и понимание, чтобы прийти туда, где вы хотите быть. Чтобы зарабатывать деньги, продавая чужие продукты

или услуги, важно, чтобы вы были готовы вложить все необходимое время и усилия. Поскольку партнерский маркетинг становится все более популярным как метод получения дохода, новые партнерские маркетологи должны улучшить свою игру, чтобы гарантировать себе преимущество над конкурентами. В этой электронной книге вы узнаете, что именно вам нужно сделать, чтобы гарантировать, что ваш новый бизнес-проект в партнерском маркетинге имеет правильные основы и структуру, чтобы стать успешным и стать билетом к образу жизни, о котором вы всегда мечтали.



Пошаговый план заработка первых денег в партнёрской программе

Вы узнаете:

Как правильно выбрать партнёрскую программу, чтобы гарантированно зарабатывать?

Что необходимо сделать вначале, чтобы ваш заработок был стабильным и предсказуемым?

Где брать бесплатные продукты, чтобы собирать свою подписную базу и не терять посетителей?

[Получить бесплатно>>](#)

Глава 1: Основы — все, что вам нужно знать о партнерском маркетинге

Партнерский маркетинг стал одним из самых популярных способов заработка в Интернете, но что это такое? Проще говоря, партнерский маркетинг — это метод получения дохода, с помощью которого вы рекламируете продукты и услуги других людей. Как партнерский маркетолог, вы создадите блог или веб-сайт, который будете использовать для показа рекламы, предоставляемой вам компаниями, которые вы представляете. Каждый раз, когда через ваш партнерский сайт или блог совершается продажа, вам выплачивается комиссия. В зависимости от популярности и успешности как вашего веб-сайта, так и продуктов и услуг, которые вы продвигаете, и компании или компаний, которые вы продвигаете, на партнерском маркетинге можно заработать много денег, поэтому важно сделать все правильно.

Начало работы

Большинство аффилированных маркетологов начинают с использования партнерской программы, например, Amazon Associates, которая настоятельно рекомендуется как начинающим, так и опытным партнерам по маркетингу. Выбор авторитетной компании, такой как Amazon, очень важен, так как посетители вашего сайта с большей вероятностью совершат покупку у организации, которая является общеизвестной и известна своей надежностью, профессионализмом и хорошим соотношением цены и качества. Вторая причина, по которой

такие программы, как Amazon Associates, так популярны, заключается в том, что они предлагают широкий ассортимент продукции для продвижения и рекламы.

Прежде чем вы сразу окунетесь в роль аффилированного маркетолога, есть много вещей, которые следует принять во внимание. Чтобы добиться успеха в аффилированном маркетинге, важно иметь хорошее представление о том, как создать и поддерживать веб-сайт, понимать, как работает поисковая оптимизация, и иметь хорошие практические знания о социальных сетях и маркетинге в социальных сетях. Быть в курсе всех этих тем — это абсолютный ключ к тому, чтобы ваше новое начинание в сфере аффилированного маркетинга не закончилось идущий в никуда.

Работает ли партнерский маркетинг?

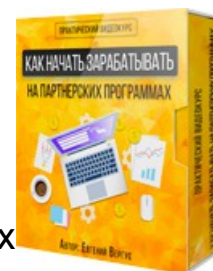
Если вы прочесывали интернет в поисках методов заработка в Интернете, вы, вероятно, сталкивались не только с несколькими, которые кажутся довольно сомнительными. Когда дело доходит до заработка в Интернете, существует множество методов, рекламируемых как верные, быстрые способы заработать деньги, когда на самом деле это не что иное, как мошенничество. Так что, если вы задаетесь вопросом, работает ли на самом деле партнерский маркетинг, мы вас не виним. Хорошая новость в том, что да — партнерский маркетинг абсолютно работает как настоящий способ заработать в Интернете. Обычно нет никаких сборов за регистрацию в качестве партнерского маркетолога, и доступно множество различных программ, которые позволяют вам начать зарабатывать деньги бесплатно.

Кто выигрывает от партнёрского маркетинга?

Вам может быть интересно, кому еще выгоден партнерский маркетинг. Конечно, помимо вас, партнерский маркетинг имеет некоторые большие преимущества для ряда других людей. Это касается как предприятий, которые хотят продавать свои продукты и услуги в Интернете, так и клиентов, которые ищут товары, которые вы продвигаете. Партнерский маркетинг является популярным выбором среди владельцев бизнеса, которые хотят рекламировать свои продукты, так как он чрезвычайно экономически эффективен, поскольку им не нужно платить за показ рекламы на вашей странице, а вместо этого они платят только за совершение продажи. Что касается клиентов, партнерские маркетологи могут облегчить им поиск продуктов и услуг, которые им нужны.



Как начать зарабатывать на партнерских программах



Пошаговый план заработка на партнерских программах, с чего начать и что делать дальше, чтобы регулярно получать партнерские комиссионные. Полезные рекомендации по поиску качественных партнерских программ для эффективной работы и стабильного дохода. Подробные пошаговые видеоуроки от практика в теме партнерского маркетинга с демонстрацией экрана и разбором основных вопросов в теме партнерок. Дополнительные материалы, которые помогут Вам разобраться с тем, как устроен партнерский кабинет и как в нем правильно ориентироваться.

[**Получить бесплатно>>**](#)

Глава 2: Выбор ниши — что мне следует продвигать на рынок?

Выбор продуктов и/или услуг для маркетинга — одна из самых важных задач, с которой сталкиваются новые партнерские маркетологи. При таком количестве различных ниш для продуктов выбор той, которая, по вашему мнению, будет наиболее прибыльной, часто может быть очень запутанной и сложной задачей.

Многие аффилированные маркетологи совершают ошибку, выбирая продукт, который хорошо продается, но о котором они мало знают. Хотя выбор продукта, который хорошо продается, — это хороший шаг, важно сделать шаг назад и подумать, насколько хорошо вы на самом деле знаете нишу и достаточно ли вы заинтересованы в ней, чтобы успешно продавать ее другим. Вы действительно хотите провести остаток своей жизни, продавая продукты, которые вам мало или совсем не интересны? Самые успешные аффилированные маркетологи — это те, кто продвигает продукты, которые им нравятся, так как им легче посвятить время и усилия их продвижению.

У каждой ниши есть свой рынок

Начиная работу в качестве партнера по маркетингу, важно понимать, что у каждой ниши есть свой рынок. Независимо от того, выбираете ли вы одну из крупных ниш, например, нишу казино и онлайн-игр, или решаете продвигать меньшую и более уникальную нишу, всегда есть потенциал достичь большого успеха. Дело не в нише, которую вы выбираете, а в том, насколько хорошо вы

охватываете свою целевую аудиторию и продвигаете продукты и услуги компаний, с которыми вы аффилированы.

Имея это в виду, хорошей идеей будет составить список такого рода вещей, которые вас интересуют. Например, если вы большой поклонник красоты, вам может быть интересно создать партнерский сайт, который будет продвигать косметику и другие косметические продукты. Или, если вы заядлый геймер, почему бы не создать партнерский сайт, который будет продвигать продукты, связанные с вашей любимой игрой? Если вас интересуют продукты, которые вы продаете, вы сможете писать более убедительные описания продуктов и лучше объяснять их потенциальным клиентам.

Дёшево или дорого?

Один из самых больших вопросов, с которым сталкиваются начинающие партнеры по маркетингу, заключается в том, следует ли им продвигать дорогие продукты или выбирать более дешевые продукты, которые будут привлекать больше клиентов. Большой ошибкой является мнение, что реклама дешевых продуктов принесет вам больше денег как партнеру по маркетингу. Хотя вы вполне можете получить больше продаж, продвигая доступные, уцененные продукты, важно помнить, что как партнер по маркетингу вы будете зарабатывать процент от цены товара, который продается. Поэтому, если вы продвигаете продукты, которые имеют большую денежную стоимость, вы будете получать большую сумму комиссионных за продажу. Допустим, например, что вы продвигаете автомобили класса люкс. Рекламируя автомобиль стоимостью 10 000 долларов с комиссионной ставкой 10%, вы заработаете 1000 долларов за

продажу. Сравните это с рекламой товара стоимостью 10 долларов с той же комиссионной ставкой — вам нужно будет сделать 1000 продаж, прежде чем вы заработаете такую же сумму.



Как найти свою денежную нишу и отстроиться от конкурентов 2.0

Вы узнаете:

эффективную методику как найти свое направление и денежную нишу;

как анализировать нишу на спрос и конкуренцию;

какие товары и услуги действительно нужны вашей целевой аудитории, и за что они готовы платить;

как найти основных конкурентов и оценить качество их товаров и услуг;

как создать своё УТП и выгодно отстроиться от конкурентов;

как протестировать выбранную нишу реальностью;

узнаете 12 ключевых ошибок, которые совершают 90% начинающих при выборе ниши.

[Узнать подробнее>>](#)

Делайте то, что знаете

Выбор ниши — чрезвычайно важная часть становления аффилированным маркетологом, но в целом многие новые аффилированные маркетологи делают этот процесс намного сложнее, чем он должен быть. Как упоминалось выше, лучшим вариантом для становления аффилированным маркетологом будет то, что вы знаете.

Если вы уже используете Интернет для обсуждения вещей, которые вам нравятся, например, если вы блогер, у вас есть канал на YouTube или страница в социальной сети, на которой обсуждается какая-то тема, ниша или продукт, то связать с этим свой проект по партнерскому маркетингу — отличный способ начать.

Если вы не уверены, составьте список, включающий в себя различные вещи, которые вам интересны — то, что вы изучали в колледже, что вам нравится делать в свободное время и другие вещи, в которых вы разбираетесь и которые вы умеете. Всегда ли люди приходят к вам за финансовым советом? Почему бы не заняться маркетингом финансовых продуктов? Если вы пытаетесь найти свою нишу, оглянитесь вокруг, и ответ будет там.

Глава 3: Начало работы — Ваш партнерский сайт

Как только вы определились, какие продукты и/или услуги вы собираетесь продвигать в качестве партнера по маркетингу, пришло время разместить вашу рекламу в Интернете. Для этого вам нужно будет создать веб-сайт, блог, страницу в социальных сетях или все

три сразу. Большинство партнеров по маркетингу начинают с веб-сайта, поскольку большинство партнерских программ предоставляют HTML-коды для рекламы, которую вы будете показывать своим пользователям.

Выбор доменного имени

В наши дни [создать веб-сайт](#) для партнерского маркетинга несложно. Перед тем, как вы настройте свой сайт, однако важно придумать хорошее доменное имя, по которому ваш сайт будет известен. При выборе доменного имени для партнерского сайта важно выбрать такое, которое легко запомнить, произнести и написать. Ваше доменное имя также должно отражать тип товаров, которые вы продвигаете на сайте. Например, если вы создаете партнерский сайт для продвижения онлайн-казино, вы можете выбрать что-то вроде «toponlinecasinos» или «bestonlinecasinogames». Это не только позволяет вашим посетителям быстро определить, о чем сайт, но и является релевантным, легко запоминающимся, написанным и произносимым, а также полезным для SEO.

Придумать доменное имя может быть сложнее, чем вы думаете, особенно когда доступно ограниченное количество доменных имен с .com. При выборе доменного имени всегда важно выбрать .com, а не любой другой домен верхнего уровня. Это связано не только с тем, что многие люди до сих пор считают, что доступен только .com, но и с тем, что его легче запомнить, сложнее спутать ваш сайт с другими, и он открывает ваш сайт для глобальных посещений из результатов поисковых систем.

Настройка вашего веб-сайта

После того, как вы выбрали доменное имя, пришло время настроить ваш веб-сайт. Жизненно важно, чтобы на этом этапе было уделено огромное количество мысли, планирования и усилий, поскольку в конце концов, это ваш сайт, на котором будут отображаться ваши партнерские объявления. Чтобы получить наилучшие результаты от вашего сайта, он должен быть не только привлекательным для посетителей, но и простым в навигации и быстро загружаться. Вы можете использовать программное обеспечение для создания сайтов, например WordPress, чтобы легко создать свой сайт, если у вас нет предварительных знаний о кодировании или HTML. В этом случае рекомендуется приобрести премиум-пакет WordPress — или другой конструктор сайтов — чтобы у вас было больше свободы при использовании тем или внесении индивидуальных изменений на ваш сайт.

Вы также можете поговорить с опытным профессиональным веб-дизайнером о том, как запустить ваш сайт. Для многих аффилированных маркетологов хорошей идеей будет заплатить профессионалу за разработку и настройку вашего сайта, так как у него будет хорошее представление о типах веб-дизайна, которые лучше всего подходят для аффилированного маркетинга, а также о том, как разработать ваш сайт таким образом, чтобы он был выгоден для поисковой оптимизации.

Веб-хостинг

Если вы не хотите использовать программное обеспечение, такое как WordPress, для размещения вашего сайта, вам нужно будет

найти веб-хостинг. Когда дело доходит до выбора провайдера веб-хостинга, есть много различных вариантов, и каждый из них должен быть принят во внимание. Они включают в себя:

Бесплатный хостинг

Общий хостинг

Облачный хостинг

VPS-хостинг

Выделенный хостинг

Бесплатный хостинг, каким бы привлекательным он ни был, следует избегать любой ценой. Это потому, что даже если он не будет вам стоить, фактическая стоимость хостинга вашего сайта часто субсидируется рекламой, которая может помешать рекламе, которую вы будете размещать от имени партнерских программ. Веб-сайты, размещенные у бесплатных хостинг-провайдеров, также имеют тенденцию медленно загружаться, а также имеют ряд других потенциальных проблем, которые могут создать проблемы для вашего бизнеса.

Общий хостинг обычно довольно доступен и является популярным выбором для аффилированных маркетологов. С общим хостингом ваш сайт будет делить сервер с другими. Однако имейте в виду, что если вы выберете этот вариант, всегда есть опасность, что ваш сайт будет работать медленно или даже не будет доступен в часы пик.

С другой стороны, выбор облачного хостинга, который часто стоит примерно столько же, сколько и виртуальный хостинг, является лучшим вариантом, поскольку ваш сайт будет размещен на нескольких виртуальных серверах, а это означает, что вероятность перегрузки сервера мала.

VPS-хостинг, или хостинг виртуального частного сервера, — это тип хостинга, который похож как на общий, так и на выделенный хостинг. Он предоставляет больше места, чем стандартный хостинг, но стоит дешевле выделенного хостинга, где ваш сайт по сути имеет свой сервер. Этот тип хостинга обычно стоит дороже и идеален только в том случае, если вы планируете значительно расширяться, а значит, нуждаться в дополнительном пространстве на сервере в будущем.



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. [Узнать подробнее>>](#)

Какой бы тип хостинга вы ни выбрали, важно помнить о нескольких основных факторах. Это включает в себя обслуживание клиентов — крайне [важно выбрать хостинг-провайдера](#), который обеспечивает отличное круглосуточное обслуживание клиентов, чтобы вы точно знали, что если что-то пойдет не так с вашим сайтом, вы сможете связаться с ним и немедленно все исправить.

Глава 4: Настройка и оптимизация ваших объявлений

Теперь, когда вы выбрали доменное имя, веб-хостинг и разработали свой веб-сайт, пришло время перейти к самой интересной части. К настоящему моменту вы уже выбрали тип продуктов, которые хотели бы рекламировать, чтобы заработать деньги, и нашли подходящую партнерскую программу (Amazon Associates — это отличное начало, но есть и много других, которые вам могут понравиться). После того, как вы зарегистрировались в [выбранной вами партнерской программе](#) и получили одобрение чтобы рекламировать от их имени, пришло время заняться делом.

Большинство партнерских программ предоставят вам предварительно разработанные и предварительно одобренные рекламные объявления, которые вы затем сможете использовать на своем партнерском сайте. Обычно их легко разместить напрямую на ваш сайт с помощью HTML-кода, который вам просто нужно будет скопировать и вставить в код вашего сайта. Многие программы предоставляют ряд типов рекламы, включая баннерную рекламу всех размеров, всплывающую рекламу, текстовую рекламу и многое

другое. Выбор будет зависеть от дизайна вашего сайта и того, как вы планируете продвигать продукт или услугу.

Однако простого размещения рекламы на вашем сайте недостаточно для его эффективного продвижения. Покупая товар, клиенты хотят знать как можно больше информации не только о товаре или услуге, которые они рассматривают, но и о бизнесе или бренде. По этой причине важно писать описания товаров для товаров, которые вы продвигаете. Хороший сайт партнерского маркетинга будет иметь отдельную страницу для каждого продукта, который они продвигают, с убедительным и интересным описанием, которое побуждает читателя купить. Чем информативнее, тем лучше!

Поисковая оптимизация

Оптимизация вашего партнерского сайта для поисковых роботов — это чрезвычайно важно для того, чтобы ваш новый бизнес-проект был успешным. Например, если вы продвигаете женскую одежду, вы захотите, чтобы ваш сайт отображался как можно выше в результатах поиска Google, когда пользователь вводит «женская одежда» в строка поиска и хиты идут. По этой причине поисковая оптимизация должна быть главным приоритетом.

Существует множество различных вещей, которые вам нужно сделать, когда дело доходит до поисковой оптимизации, и это должно быть сделано как на вашем сайте, так и за его пределами. Если вы никогда раньше не занимались SEO и не очень разбираетесь в этой теме, возможно, будет хорошей идеей связаться с профессионалом в

области SEO или компанией цифрового маркетинга, чтобы они вам помогли.

Внешняя SEO-оптимизация

Google ранжирует веб-сайты по целому ряду факторов, но не только то, что происходит на вашей странице, имеет значение. Ссылки на вашу страницу очень ценны для Google, при условии, что они подлинные, аутентичные и из авторитетного источника. Например, источником ссылки может быть местный новостной ресурс, популярный блог или даже известная страница или профиль в социальной сети.

Чем больше у вас реальных ссылок на ваш сайт, тем выше рейтинг вашей страницы.

Один из лучших способов наращивания ссылок — использование гостевых постов. В прошлом наращивание ссылок получило плохую репутацию, поскольку владельцы веб-сайтов злоупотребляли им, просто размещая ссылки на свои страницы в неподходящих местах или спамив форумы, чтобы увеличить количество ссылок. Однако это не то, что вы собираетесь делать. Одна хорошая ссылка стоит больше, чем сотня плохих ссылок, а ссылка, размещенная в стиле «черной шляпы», может привести к штрафу от Google. Вместо этого найдите релевантные, авторитетные блоги, которые позволят вам разместить гостевой пост для них. Таким образом, вы можете создать гостевой пост, который будет релевантным для вашего сайта и позволит вам включить ссылку естественным образом.

Наряду с гостевым постингом, есть много других способов, с помощью которых вы можете создать надежные, аутентичные ссылки на ваш сайт, чтобы улучшить SEO. Они включают в себя создание чего-то, достойного освещения в новостях, чтобы появиться в статье на сайте местного новостного агентства, включение ссылок на ваш сайт в бизнес-листинги и обращение к соответствующим блогерам с просьбой оценить ваш сайт.

SEO на странице

Хотя то, что вы делаете за пределами своей страницы, важно для SEO, также важно помнить, что ваш веб-сайт и сами страницы играют огромную роль в поисковой оптимизации и в том, насколько высоко вы ранжируетесь в результатах поиска Google. Одним из самых важных частей вашего сайта является контент. При написании описаний продуктов и другого контента для вашего сайта хорошей идеей будет включить типы ключевых слов, которые будут искать ваши пользователи. Однако крайне важно убедиться, что эти ключевые слова появляются естественно. Если это невозможно, важно создать контент на основе ключевого слова.

Наряду с этим, обновление вашего сайта свежим контентом также является хорошим способом улучшить SEO. Это можно сделать, например, в форме бизнес-блога, который вы можете использовать для создания статей, которые отвечают на часто задаваемые вопросы, изучения различных способов использования продуктов, которые вы продаете, или даже для обзора ваших

собственных продуктов. Не забывайте, что для SEO важен не только текстовый контент — изображения, которые вы используете на своем сайте, также могут появляться в результатах поиска изображений.

Удобство использования вашего веб-сайта также чрезвычайно важно для поисковой оптимизации. Наряду с информативным контентом, ваш веб-сайт также должен быть простым в навигации и не сбивать с толку пользователей, которые его посещают. Ваша цель — заставить посетителей оставаться на вашей странице как можно дольше, чтобы они могли узнать больше информации о ваших продуктах, чтобы побудить их к покупке.

Другим фактором, который также следует учитывать, является время загрузки страницы. Время, которое требуется вашему сайту и страницам для загрузки, может напрямую влиять на SEO, поскольку Google отдает предпочтение тем сайтам, которые загружаются быстро и без усилий. Более того, сайт, который загружается медленно, может раздражать пользователей, и в результате вы можете потерять бизнес.

И последнее, но не менее важное: крайне важно, чтобы [ваш сайт был удобен для мобильных устройств](#).

Это не только важно для вашей репутации, но и напрямую влияет на SEO, поскольку последние крупные обновления алгоритма Google отдают предпочтение сайтам, которые дружелюбны к мобильным устройствам по сравнению с теми, которые не являются таковыми. С ростом числа покупателей, использующих свои мобильные устройства для поиска и покупки товаров и услуг в Интернете, обеспечение того, чтобы ваш сайт имел адаптивный

дизайн, который выглядит и работает отлично на любом устройстве, является абсолютно жизненно важно.



Успех продвижения сайта

Лучшие советы по продвижению вашего сайта

В этой электронной книге с правом перепродажи вы узнаете об основах продвижения сайта, использовании каталогов, метатегов и ключевых слов. Формировании лояльности читателей. Упрощение навигации по сайту и использовании психологии цвета. Создание ссылок. Создание и продвижение серий для повторных посещений, использовании сетевых обменов и создании потрясающего контента.

[Узнать подробнее>>](#)

Глава 5: Где и как продвигать свой сайт

Даже если вы практикуете все правильные методы SEO, вы действительно не хотите оставлять это на волю случая, когда пользователи натыкаются на ваш сайт при поиске в Google. Важно помнить, что новым веб-сайтам может потребоваться некоторое время, чтобы достичь вершины результатов поиска Google даже с хорошим SEO, поэтому вам нужно будет обратиться к целому ряду различных методов цифрового маркетинга, чтобы наилучшим образом продвигать свой сайт.

Видеомаркетинг

Мы упомянули видеомаркетинг первым, потому что он легко становится одним из самых популярных способов продвижения целого ряда различных вещей в Интернете. Лучшее в видеомаркетинге то, что его можно делать на популярных платформах, таких как YouTube, а также привязывать маркетинг в социальных сетях, чтобы привлечь больше людей на ваш партнерский сайт и побудить их покупать продукты, которые вы рекламируете. Отличный способ использовать видеомаркетинг — это использовать видеообзоры. Если возможно, это может быть отличной идеей купить продукты, которые вы продвигаете сами, и создать информативный, увлекательный видеообзор, который пользователям понравится смотреть. Конечно, это должен быть положительный обзор! Затем вы можете отобразить ссылку на свой веб-сайт или страницу на вашем сайте, где указан продукт, чтобы дать заинтересованным пользователям знать, где они могут его купить. Хотя это может быть невыполнимо для некоторых

аффилированных маркетологов, это определенно стоит сделать, если вы можете.

Маркетинг в социальных сетях

Почти все в мире подписались по крайней мере в одну из основных социальных сетей, то совершенно очевидно, что ваш новый партнерский сайт должен иметь присутствие в социальных сетях. Вы можете сделать это, разместив ссылки на свой веб-сайт и его страницы в своем личном профиле в социальных сетях побуждать своих друзей и подписчиков делиться ею с пользователями, которые следят за ними, или даже создать специальную страницу или профиль, который вы будете использовать исключительно для продвижения вашего партнерского сайта.

Социальные сети быстро становятся одним из наиболее используемых способов находить новые продукты и/или услуги в Интернете, и вы никогда не должны недооценивать его силу, когда дело касается продвижения веб-сайта и продукта. Партнерская программа, которую вы используете, может также предоставлять ссылки, которые подходят для обновлений в социальных сетях, давая вам возможность размещать их на таких сайтах, как Facebook, Twitter, Pinterest и Instagram, а также на вашем партнерском сайте. Использование социальных сетей значительно увеличивает вашу аудиторию и дает вам доступ к членам вашей целевой аудитории, которые могут не знать о вашем сайте. Это также отличный способ взаимодействовать с людьми, которые покупают продукты через ваш сайт, — разделы комментариев и личные сообщения можно использовать для ответа на вопросы или просто для взаимодействия и вовлечения в ваш целевой рынок.

Маркетинг по электронной почте

Многие аффилированные маркетологи используют email-маркетинг как метод продвижения своих различных продуктов и услуг. Это связано с тем, что email является одним из наиболее используемых почтовых сервисов в мире сегодня, и хорошо продуманное, интересное email может быть отличным способом поощрения клиентов для покупок. Однако есть много разных вещей, которые следует учитывать, когда вы решаете использовать электронную почту для партнерского маркетинга. Одной из главных проблем, с которой вы должны столкнуться, является спам и нежелательная почта. Каждый день кто-нибудь с адресом электронной почты получает как минимум одно спам-письмо в свой почтовый ящик, и хотя оно, как правило, попадает в специальный почтовый ящик, многие пропускают фильтр. Из-за этого пользователи электронной почты склонны игнорировать большинство писем, которые не привлекают их внимание сразу, когда они смотрят на строку темы, поэтому убедитесь, что ваша строка темы отличается от тем любого другого маркетолога электронной почты.

Наряду с этим, вопрос конфиденциальности также является одним из тех, которые следует учитывать при использовании email-маркетинга для продвижения вашего партнерского сайта. Вы должны отправлять электронные письма только на предварительно одобренные адреса электронной почты, которые были добавлены в список рассылки с согласия.

Контент-маркетинг

И последнее, но не менее важное: контент-маркетинг — это чрезвычайно мощный способ продвижения вашего партнерского сайта. Контент — король в Интернете, и хороший контент как на вашем сайте, так и за его пределами может быть идеальным способом его обновления, привлечения новых клиентов и продвижения ваших партнерских продуктов. Создание бизнес-блога, который является частью вашего сайта, — один из лучших способов использования контента для его продвижения. Бизнес-блог означает, что вы сможете регулярно обновлять контент вашего сайта, что приведет к улучшению SEO и повышению интереса к самому сайту.



Прорывные тексты для онлайн-бизнеса

Эта книга представляет собой настоящее практическое руководство по созданию текстов для ваших сайтов и блогов, статей и рассылок, рекламных страниц и инфокниг, а также для прочих онлайн-ресурсов.



[Подробнее о книге здесь>>](#)



Но о чем вы пишете в блоге? В зависимости от типа ниши, которую вы выбрали для своего предприятия по партнерскому маркетингу, будет много разных тем, которые вам следует охватить. Например, если вы продвигаете онлайн-казино, вы сможете написать

огромное количество различных постов в блоге на эту тему. Это может включать руководства «как» для различных игр казино, советы и приемы для выигрыша, историческую информацию об онлайн-играх или даже последние новости об онлайн-играх. Независимо от того, какую нишу вы выбрали, немного исследований даст вам доступ к бесконечным возможностям, когда дело доходит до материала для написания в вашем блоге. Продвигайте свои записи в блоге в социальных сетях, чтобы получить больше просмотров!



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>>](#)

Глава 6: Станьте узнаваемыми — создайте бренд

Хотя вы, возможно, не продаете продукцию собственного бренда, важно, чтобы вы создали себе хорошую репутацию в качестве партнера по маркетингу. Ваш бренд — это то, как другие будут идентифицировать вас как отдельный бизнес из брендов, которые вы продвигаете, и он чрезвычайно важен для того, чтобы вы создавали свою собственную клиентскую базу и вас узнавали.

Возьмите, например, некоторые из наиболее успешных сайтов сравнения. Эти сайты являются яркими примерами правильного партнерского маркетинга — они зарабатывают на продуктах других компаний, таких как автострахование, страхование жилья или туристическое страхование, не продавая ни одного собственного продукта. Но у них есть отличительный бренд, по которому клиенты могут их мгновенно узнать.

Когда дело доходит до брендинга, важно, чтобы ваши клиенты могли сразу вас узнать. Ваш бренд — это не просто ваш логотип, он основан на целом наборе различных факторов, наиболее важными из которых являются качества и ценности, которые ваш бизнесозначает. Какой опыт вы хотите, чтобы клиенты получали при взаимодействии с вашим брендом? Какие ценности представляет ваш бренд? Какой тип клиентов вы хотите больше всего вовлечь в свой бренд? Все эти вопросы вы должны решить когда речь заходит о создании запоминающегося и авторитетного имиджа бренда для вашего бизнеса в сфере партнерского маркетинга.

Ваш целевой рынок

Нет ничего важнее вашего целевого рынка, когда дело касается проектирования, создания и построения бренда. Примите во внимание тип клиентов, которых привлекают продукты и/или услуги, которые вы продвигаете как партнерский маркетинг. Например, если ваш партнерский сайт продвигает детские товары, вы захотите, чтобы он был привлекательным для молодых мам и пап, которые хотят купить что-то для своего малыша.

С другой стороны, если вы продаете предметы роскоши, вы стремитесь создать бренд, который будут ценить люди. По этой причине жизненно важно исследовать свой целевой рынок и действительно узнать его.

Узнайте о ценностях, которых они придерживаются, о том, как они взаимодействуют с бизнесом, и о том, что им может быть интересно. Получив эту информацию, вы можете начать создавать бренд, который будет говорить с ними и привлекать их на разных уровнях.

Голос вашего бренда

Лучшие бренды — это те, которые действительно близки покупателям. Подумайте о вашем любимом бренде – легко ли увидеть в нем «личность»? Бренды, которые имеют человеческий голос и находятся на одном уровне со своими клиентами, как правило, являются самыми популярными, и на то есть веские причины. Сегодня клиенты не ищут рекламу, которая просто перечисляет все хорошие стороны товара – они хотят знать, ПОЧЕМУ они должны покупать у

определенного бренда или покупать определенный продукт, и что он может сделать для них, чтобы решить проблему или улучшить их жизнь. Из-за этого вы должны стремиться придать вашему бренду «человеческую» сторону. Это значит забыть о чрезмерно профессиональных, роботизированных формулировках, которые используют некоторые бренды, и вместо этого общаться с вашими клиентами на человеческом уровне.

Где вступает в игру голос вашего бренда? Прежде всего, ваш веб-сайт должен быть лучшим представителем вашего бренда и его голоса. То, как написан контент на вашем сайте, может многое сказать о вашем бренде, например, есть ли у него чувство юмора. Наряду с этим важно помнить, что ваш Голос бренда должен быть последовательным во всем вашем контенте, как письменном, так и неписьменном. Это включает описания продуктов, публикации в социальных сетях, электронные письма, видео, фотографии и все остальное между ними.

Визуальный брендинг

После того, как вы примете во внимание все вышеперечисленные факторы, пора сосредоточиться на создании особого визуального бренда, который будет хорошо сочетаться с ценностями и качествами вашего бизнеса. Ваш визуальный брендинг состоит из ряда различных вещей, например, вашего логотипа, цветов, которые вы используете для своего сайта, логотипа страниц в социальных сетях и т. д., а также любых отличительных фраз или слов, которые вы используете для описания вашего партнерского

сайта. При разработке визуального бренда крайне важно помнить о своей целевой аудитории. Создавайте дизайны которые будут им интересны на основе того, что вы узнали о них во время вашего исследования. Вы даже можете провести опросы, фокус-группы или другие исследования, которые дадут членам вашего целевого рынка возможность выбрать их любимые из серии брендовых образов, помогая вам решить, какой из них будет лучшим.



Стартовый пакет PLR

Ваш путеводитель по реальному бизнесу PLR.



Электронная книга в 3-х томах из которых вы узнаете что такое PLR, истоки PLR, интернет маркетинг и PLR, преимущества PLR, как использовать PLR и мн. др.

[Узнать подробнее>>](#)



Последовательность бренда

При создании и построении вашего бренда и имиджа бренда последовательность абсолютно необходима. Это чрезвычайно важно для аффилированных маркетологов, которые используют различные каналы, например, веб-сайт, блог, электронную почту и профили в социальных сетях, чтобы продвигать партнерские продукты и услуги. Последовательный бренд позволяет клиентам мгновенно узнавать вас

и помогает свести к минимуму любую путаницу. Помимо сохранения единообразия голоса вашего бренда, также важно убедиться, что другие части вашего визуального бренда также последовательны, например, использование одного и того же логотипа на каждом канале, который вы используете для продвижения и взаимодействия с клиентами.



Инфобизнес с нуля до PROfee

Хотите стать востребованным автором, у которого люди готовы покупать что угодно на высоком уровне доверия?



Мечтаете о создании собственного онлайн-бизнеса, который приносил бы доход, давал бы свободу и позволял делиться знаниями с миром?

Ваша мечта может стать реальностью с данным уникальным продуктом, который возьмёт вас за руку и проведёт от абсолютного нуля до профессионального уровня инфобизнеса!

[Узнать подробнее>>](#)

Глава 7: Держитесь, Это – Развитие Вашего Бизнеса

Партнерский маркетинг — один из лучших методов проложить путь к получению пассивного дохода в Интернете. Однако, чтобы достичь своей конечной цели — никогда больше не беспокоиться о работе ради дохода, поскольку ваш партнерский сайт приносит его вам, предстоит много работы. Как говорится, что посеешь, то и пожнешь — и нет ничего более верного, когда дело касается партнерского маркетинга. Приложив необходимое количество труда и усилий сейчас, вы определенно сможете пожинать много больших плодов в дальнейшем.

Начиная работу в качестве аффилированного маркетолога, важно убедиться, что вы не совершаете ошибку, предполагая, что все, что вам нужно сделать, это разместить рекламу на своем сайте, чтобы увидеть как Деньги текут рекой. В идеальном мире так и было бы, но, к сожалению, как и все, бизнес в качестве партнерского маркетинга нужно развивать, чтобы он стал успешным. Если вы ищете бизнес-возможности, которые сделают вас миллионером за одну ночь, к сожалению, партнерский маркетинг — это не то, что вы ищете. Однако, если вы хотите найти способ получения дохода в Интернете, который вы можете вырастить с нуля, и готовы вложить много времени и усилий в то, чтобы он стал успешным, это отличный выбор.

Взятие на себя обязательств

Для того чтобы ваш новый бизнес-проект в сфере партнерского маркетинга стал успешным, вам нужно быть готовым полностью

посвятить себя ему. Одна из лучших особенностей партнерского маркетинга заключается в том, что он не требует большого стартового капитала для создания вашего партнерского сайта, однако, он требует больших вложений, когда дело касается времени и усилий. Из-за этого важно взять на себя обязательство по отношению к вашему бизнес-проекту. Это может включать в себя выделение времени на проведение исследования вашей целевой аудитории, исследование предприятий, от имени которых вы продвигаетесь, и, конечно, исследование продуктов и/или услуг, которые вы продвигаете. Наличие глубоких знаний всех аспектов вашего бизнеса займет время, однако, это определенно окупится в долгосрочной перспективе, поскольку быть хорошим партнерским маркетологом означает быть источником информации для тех, кто хочет купить продукты и/или услуги в выбранной вами нише.

Оставайтесь в курсе событий

Интернет подвержен постоянным изменениям, и из-за этого на партнерский маркетинг также влияют многочисленные изменения, которые регулярно происходят в сети. Например, изменения в алгоритмах Google могут повлиять на ваш SEO веб-сайта или изменения в социальных сетях могут повлиять на то, как вы рекламируете и продвигаете. Быть в курсе всего этого должно быть обязательством, которое вы принимаете на себя на протяжении всего периода вашего бизнеса; сама природа партнерского маркетинга означает, что существуют постоянные обновления и изменения, которые должны быть идентифицированы и соответствующим образом приняты во внимание. Веб-сайт партнерского маркетинга — это не то, что вы можете просто настроить и забыть о нем — вам

нужно постоянно быть начеку, чтобы не проиграть, и вносить соответствующие изменения и корректировки, чтобы не проиграть.

Обслуживание вашего сайта

Как аффилированный маркетолог, важно регулярно поддерживать свой сайт. Это особенно важно, если вы используете блог для продвижения продукции или если у вас есть бизнес-блог как часть вашего сайта. Читатели блога ожидают получать регулярный новый контент и непредоставление им этой информации может привести к быстрой потере интереса и трафика.

Наряду с этим, также важно убедиться, что само содержимое вашего сайта обновляется. Как аффилированный маркетолог, вы можете обнаружить, что время от времени вам нужно удалить определенные продукты с вашего сайта, например, если они были сняты с производства. С другой стороны, также важно внимательно следить за бизнесом или бизнесами, с которыми вы аффилированы, чтобы воспользоваться рекламой любых новых линеек продуктов, которые они представляют.

Достижение пассивного дохода

Достижение пассивного дохода от вашего партнерского сайта может занять месяцы или даже годы. Со всей работой, которую вам нужно проделать, чтобы построить успешный бизнес партнерского маркетинга, а также с постоянными обязательствами, которые необходимо взять на себя, чтобы заработать как можно больше, продвигая продукты других людей, может пройти много времени,

прежде чем вы, наконец, сможете расслабиться и посидеть, пока деньги текут рекой.

Прелесть партнерского маркетинга в том, что как только вы начнете зарабатывать достаточно, чтобы комфортно зарабатывать, вы сможете платить другим за поддержку вашего сайта, блога и всего остального. Как только вы достигнете этой точки, настанет время делать все, что вы хотите, со своим пассивным доходом! Насколько далека эта цель, зависит от того, насколько усердно вы готовы работать, чтобы заложить основы и построить сильный и успешный бизнес в качестве партнерского маркетолога.



Осторожно!

Партнёрские программы!

Узнай, почему нельзя заработать на партнёрах



Эту книгу, как ни странно, можно использовать как пособие по заработку на партнёрских программах для начинающих!

Узнайте основные проблемы и ошибки, которые совершают начинающие инфо-бизнесмены, пытаясь зарабатывать на партнёрах. Эта книга поможет вам избежать этих ошибок. А может быть, вы вообще решите сменить род вашей деятельности...

[**>>Узнать подробнее**](#)

Заключение

Достижение успеха в качестве партнерского маркетинга определенно не является чем-то, чего можно достичь за одну ночь, и если кто-то говорит вам, что это так, они говорят вам неправду. Партнерский маркетинг, безусловно, не является схемой «быстрого обогащения», однако он определенно может сделать вас богатым, если вы готовы приложить усилия и провести необходимые исследования и взять на себя обязательствосоздание и развитие успешного бренда.

Успешный аффилированный маркетолог поймет, что зарабатывать деньги на продвижении чужих продуктов — это гораздо больше, чем просто создать веб-сайт и показывать на нем рекламу. Чтобы действительно преуспеть и стать сайтом, на который ходят клиенты, желающие купить тот тип продуктов и/или услуг, которые вы продвигаете, абсолютно необходимо создать сильный имидж бренда и охватить своих клиентов с помощью целого ряда маркетинговых инструментов, напримерпример видео, электронной почты и маркетинга в социальных сетях, как упоминалось ранее.

В этой электронной книге вы узнали об основах партнерского маркетинга, о том, как выбрать нишу для партнерского маркетинга, как настроить партнерский сайт и выбрать веб-хостинг, о важности внутренней и внешней поисковой оптимизации, о том, насколько важно продвигать свой сайт, о различных маркетинговых каналах, используемых маркетологами партнерских программ, о том, как создать сильный бренд и визуальный имидж бренда, а также о том, как последовательно работать над своим проектом, чтобы

гарантировать, что у вас есть в целом успешный сайт партнерского маркетинга, который готов приносить прибыль. Теперь вам решать, взять ли всю эту информацию и использовать ее, чтобы сделать первые шаги к тому, чтобы стать успешным партнерским маркетологом и в конечном итоге получать тот пассивный доход, о котором вы всегда мечтали.

Если вы рассматриваете возможность маркетинга домашней мебели, электроники, онлайн-казино, ювелирных изделий или даже садовых инструментов, информация в этой книге поможет вам создать успешный сайт и бренд, чтобы вы могли достичь своих бизнес-целей. Независимо от того, какую нишу вы выберете, основные принципы партнерского маркетинга будут одинаковыми и будут работать, продвигаете ли вы продукты стоимостью в один или тысячу долларов каждый.

Являетесь ли вы веб-гуру или просто найдя свой путь в создании веб-сайтов и использовании Интернета для заработка, можно добиться успеха и получать хороший доход от партнерского маркетинга. Независимо от того, планируете ли вы продолжать работать на своей обычной работе или уволились, чтобы заняться новой карьерой в качестве партнерского маркетолога, правила остаются прежними — вы получаете от партнерского маркетинга то, что вкладываете.

Если вы готовы сделать решительный шаг, важно знать, что это не всегда может быть легко — добиться большого успеха как аффилированный маркетолог, вам придется приложить огромные усилия. Но результаты того стоят!