

ПАРТНЁРСКИЙ АПОКАЛИПСИС



КОНЕЦ БЛИЗОК!
ВАШИ СТАРЫЕ
МЕТОДЫ
ПАРТНЕРСКОГО
МАРКЕТИНГА МЕРТВЫ!
УЗНАЙТЕ НОВЫЕ
СЕКРЕТЫ
ПАРТНЕРСКОЙ
ПРИБЫЛИ!

WWW.EBOOKEXE.RU

Оглавление

[Введение в партнерский апокалипсис](#)

[Блоги — это новая PPC](#)

[Повышение](#)

[Планирование обновлений](#)

[Создание сообщений с целью](#)

[Список рассылки](#)

[Создать халяву](#)

[Выберите поставщика списка рассылки](#)

[Часто пишите по электронной почте](#)

[Предварительная загрузка серии](#)

[Настройте сжатую страницу](#)

[Социальные медиа](#)

[Твиттер](#)

[Фейсбук](#)

[Пинтерест](#)

[Стимул-маркетинг](#)

[Выбор продуктов для продвижения](#)

[Не будьте продуктовым зомби](#)

[Заключительные слова](#)

Все права защищены.

Никакая часть данной публикации не может быть, включая, помимо прочего, воспроизведена в любой форме или на носителе, хранящиеся в системе поиска данных или передаваемые любыми средствами без предварительного письменного разрешения издателя.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, была получена из источников, которые на момент публикации считались надежными. Мнения, выраженные здесь, могут быть изменены без предварительного уведомления.

Издатель отказывается от всех гарантий относительно точности, полноты и адекватности такой информации.

Издатель не несет ответственности за ошибки, упущения или неточности в информации, содержащейся в настоящем документе, или в ее интерпретациях. Издатель категорически отказывается от любой ответственности за использование или применение информации, содержащейся в настоящем документе, или за ее интерпретацию.

Введение в партнерский апокалипсис

Вы, как зомби, бездумно бродили по своим кампаниям партнерского маркетинга, снова и снова используя одни и те же старые безумные методы? Если да, то вам, вероятно, пришлось наблюдать за падением продаж, вялыми комиссиями и почти мертвыми коэффициентами конверсии.

Что ж, пришло время дать отпор этой тактике зомбирования и обнаружить **НОВЫЙ** способ заработать деньги в прибыльном мире партнерского маркетинга!

Видите ли, старые вчерашние стратегии не просто устарели, они на самом деле невероятно опасны. Вы не только рискуете потерять много времени и денег, потому что ваши партнерские кампании построены в разбитом формате (от которого опытные маркетологи уже давно отказались), но вы также рискуете чем-то еще более ценным — **своей репутацией!**

Если вы какое-то время занимались партнерским маркетингом, вы уже знаете, насколько важен авторитет. Когда идет борьба маркетологов против маркетологов и многие из нас рекламируют похожие продукты и выдвигают конкурирующие предложения, иногда единственная разница между нами, совершающими продажу, или конкурентом, заключается в нашей репутации качества, честности и порядочности!

Итак, если вы обнаружили, что ваш партнерский маркетинг не работает так хорошо, как раньше, или, возможно, он вообще никогда не работал так хорошо, возможно, вы используете ту же общую

тактику, которую используют «неосведомленные». Все еще пользуюсь.

Правда в том, что эта тактика не работала уже много лет. **НИКОГДА НЕ БУДЕТ РАБОТАТЬ БОЛЬШЕ...**

Пришло время для чего-то другого – чего-то, что не только эффективно, но и рассчитано на долгосрочный и постоянный успех.

В этом отчете вы узнаете некоторые приемы, которые можно использовать, чтобы перенести свой партнерский маркетинг в будущее и резко увеличить свою прибыль, чего вы никогда раньше не видели. Вы узнаете, как перестать быть зомби в мире, где вам придется выбрать роль просто еще одного последователя или лидера, которому суждено добиться постоянного успеха и процветания.

На арене не существует золотой середины, где выживают только сильнейшие. Итак, без промедления, давайте уберем вас с пути верной смерти и найдем вам убежище, чтобы вы могли восстановить свой бизнес и сохранить свой доход.

Давайте начнем...

Итак, ведение блога само по себе не новость. Фактически, сегодня почти у каждого маркетолога есть блог. У некоторых есть много блогов! Но то, как они используют свои блоги, работает уже не так хорошо, как раньше! Большинство из этих блоггеров — просто бездумные зомби, которые продолжают штамповать один и тот же устаревший контент и использовать одни и те же старые методы маркетинга.

Это похоже на тебя?

1. Вы получаете доменное имя и настраиваете хостинг.
2. Вы устанавливаете классную тему, добавляете несколько плагинов, включая очень важный плагин для SEO, и настраиваете все для работы на автопилоте (или настолько близко, насколько это возможно).
3. Для начала вы создаете несколько сообщений, добавляя как можно больше ключевых слов и тегов.
4. Вы можете поделиться несколькими публикациями на разных сайтах или заняться маркетингом статей, чтобы получить ссылки для SEO.
5. Затем вы сидите и ждете, пока появится приток посетителей.
6. Если этого не происходит, вы теряете мотивацию и никогда больше не публикуете сообщения.

К сожалению, именно это происходит с большинством аффилированных маркетологов, которые создают блоги с целью привлечения целевого трафика для конвертации предложений.

Но реальность такова: блоги могут быть невероятно эффективными инструментами генерации трафика.

Фактически, с помощью высококачественного, хорошо структурированного НАДЕЖНОГО блога вы можете буквально НАПРАВИТЬ непреодолимый трафик из всех основных поисковых систем в свой блог, гарантируя при этом максимальные показатели конверсии (поскольку трафик имеет высокую квалификацию!).

Так что проблема не в платформе для блогов, а в **ФОРМАТ**е в этом вся разница.

Мы собираемся рассмотреть несколько отличных способов, с помощью которых вы можете выйти за рамки своего блога, что позволит вам увеличить свой доход и максимизировать свои усилия, чтобы ваши блоги стали магнитами для трафика, каждый день продвигая бизнес через ваши предложения. весь день.



Как раскрутить блог

Привлечение посетителей на сайт уже превратилось в целую науку. Но не стоит пугаться. Есть комплекс действий, четкое выполнение которых обязательно приведет ваш блог на самые высокие позиции выдачи поисковых систем. Сделать это может каждый. Самое главное – знать, что именно нужно делать.

Этому и посвящена данная книга с правом перепродажи. В ней раскрыты все секреты раскрутки блогов, все скрытые от непосвященных резервы повышения посещаемости. Внимательно изучите описанные методы, начните применять их на практике – и результат не заставит себя ждать!

[>>Получить комплект](#)



Повышение

Одна из самых важных вещей, которые вы можете сделать, — это продвигать свой блог, а не просто ожидать, что люди найдут его самостоятельно. Дело в том, что вы никогда не сможете получить значительный объем трафика от поисковых систем, если не сообщите поисковым системам о своем существовании.

Есть много способов получить трафик без поисковых систем. Конечно, вам обязательно следует сделать все возможное, чтобы правильно оптимизировать свой блог для поисковых систем. Но использование этих альтернативных методов может гарантировать, что вы получите непрерывный поток трафика без необходимости зависеть от Google или других поисковых систем.

Прежде чем начать, если у вас есть блоги в разных нишах, вы можете выбрать другой псевдоним для ведения каждого блога. Это облегчит продвижение.

Вот несколько методов, которые вы можете использовать для продвижения своего блога:

1. **Твиттер**– Создайте профиль в Твиттере под любым именем, которое вы используете в блоге. Пишите в Твиттере хотя бы несколько раз в неделю, при этом большинство сообщений ссылаются на сообщения в вашем блоге, особенно если у вас есть новость, которую можно связать с одной из ваших статей.
2. **Фейсбук**– Создайте страницу Facebook для каждого блога. Ссылайтесь на свои сообщения в блоге, но обязательно делайте это так, чтобы это поощряло обмен информацией. Используйте видео или фотографии, чтобы люди с большей вероятностью поделились ими. Это ключевой момент.
3. **Пинтерест**– Прикрепите интересные изображения и свяжите их со статьями в своем блоге, которые соответствуют этим изображениям. Это особенно полезно для постов, которые показывают людям, как что-то делать.
4. **Гостевой блоггинг**– Ищите другие блоги в вашей нише с приличным трафиком и пишите гостевые посты. Свяжите свои сообщения с блогом.
5. **Видеомаркетинг**– Создавайте видеоролики, которые покажут людям, как что-то сделать или дайте другую ценную информацию. Не создавайте «рекламу», если она не является чрезвычайно интересной и/или вирусной!
Вы только потратите свое время.

Люди посещают такие сайты, как YouTube, не для того, чтобы посмотреть рекламу. Они приходят, чтобы развлечься или узнать что-то.

Планирование обновлений

Один из наиболее важных ключей к успеху блога — частое обновление. Это важно не только для поддержания интереса поисковых систем, но и для поддержания интереса посетителей. Им нужен регулярный контент, поступающий через их RSS-канал, и им нужно видеть что-то новое каждый раз, когда они посещают. В противном случае они вряд ли будут продолжать возвращаться.

Вы можете подумать, что у вас нет времени регулярно обновляться. Или вы можете обнаружить, что быстро теряете интерес к своему блогу, потому что он не приносит сразу денег, и вы думаете, что его не стоит обновлять.

Есть один очень простой способ избежать этой ловушки. Запланируйте публикации на несколько месяцев заранее! В идеале вы хотите публиковать сообщения хотя бы один раз в неделю. Лучше было бы больше, а лучше всего — ежедневные публикации. Тем не менее, один пост в неделю вполне разумен.

Если вы хотите запланировать посты на год вперед, вам понадобится 52 поста. Они должны быть значительной длины. Сообщений в 200 слов в наши дни недостаточно — ни для поисковых систем, ни для посетителей. Предпочтительны статьи объемом 400 слов и более.

Да, создание такого количества статей займет некоторое время, но как только вы их создадите и запланируете, ваш блог в основном будет работать сам, если только вам не понадобится удалять спам из комментариев или добавлять последние новости.

Запланировать публикацию в WordPress очень просто. Всякий раз, когда вы собираетесь создать публикацию, обратите внимание на правую часть раздела «Опубликовать». Вы увидите дату и время с надписью «Изменить» рядом с ней. Если вы нажмете «Изменить», вы сможете установить конкретную дату и время для публикации вашего сообщения.

Чтобы поисковые системы не воспринимали ваши сообщения как потенциальный спам, вам нужно запланировать их публикацию в разное время. Не устанавливайте публикацию каждого сообщения в полночь и не настраивайте размещение каждого сообщения в один и тот же день недели. Это поможет поисковым системам воспринимать ваш блог как естественный.



Подкасты блоггера 2.0

Этот сборник состоит из 10 подкастов на тему тайм-менеджмента и личной эффективности.

[**>>Получить комплект**](#)

Создавайте сообщения с определенной целью

Каждая публикация, которую вы размещаете в своем блоге, должна служить одной из двух целей. Она должна либо способствовать вовлечению, либо продвигать продукт. Большинство ваших сообщений должны быть информативными или развлекательными и предназначенными для вовлечения посетителей в дискуссию. Это заставит их регулярно возвращаться. Определенное количество сообщений, возможно, от 10% до 25%, могут быть сообщениями, рекламирующими продукт или услугу, для которых вы зарабатываете деньги.

Вы можете добавлять партнерские ссылки и другие рекламные ссылки в свои сообщения о взаимодействии. На самом деле, вы должны это сделать. Но сам пост не должен фокусироваться на продукте. Вместо этого партнерская ссылка должна просто каким-то образом поддерживать статью.

Чисто Рекламный пост будет активно продаваться. Весь пост будет посвящен продаже продукта. Есть несколько способов сделать это. Ниже приведены несколько примеров способов продажи товаров в вашем блоге.

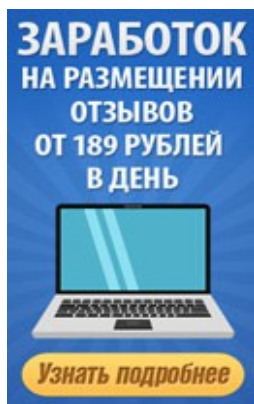
1. **Обзор**– Если вы использовали продукт, вы можете оставить отзыв о нем.это. Обязательно укажите несколько недостатков, а не сосредотачивайтесь исключительно на положительных аспектах продукта. Это сделает ваш отзыв более правдоподобным.
2. **Преимущества**– Если вы недостаточно использовали продукт, чтобы просмотреть его самостоятельно, вы можете просто создать

информативный пост о преимуществах использования продукта. Обратите внимание, что это не означает список функций. Характеристики — это такие вещи, как размер, форма, вес, количество страниц в книге, цвет и т. д. Преимущества — это что продукт делает для вас.

Например, особенностью конкретной книги может быть то, что она доступна в цифровом формате. Преимущество этой функции для покупателя состоит в том, что ее можно легко носить с собой на электронном устройстве для чтения где угодно и что покупателю не придется ждать доставки.

3. **Новости**— Если продукт представляет собой свежую версию, недавно обновленную версию или к нему прикреплены какие-либо другие важные новости, вы можете просто объявить о продукте как о типе новостной статьи.

Это всего лишь несколько идей, которые вы можете использовать для рекламных постов. Чем оригинальнее ваши статьи, тем больше вероятность, что они в конечном итоге приведут к продажам.



Ежедневный заработок от 297 рублей на готовых отзывах

Без вложений! Без продаж! Сможет каждый!

[Узнать подробнее>>](#)

Список рассылки

Сейчас все знают, насколько важно иметь список адресов электронной почты, но многие люди просто не прикладывают к этому столько усилий, сколько должны. Нас действительно сбивает с толку то, сколько раз мы слышим, как кто-то жалуется и жалуется на свою неспособность зарабатывать деньги в отрасли, но даже не удосужился создать список рассылки.

Список рассылки — ваш самый большой актив, не обманывайте себя — без него вы никогда не заработаете столько денег. Список рассылки дает вам прямой и немедленный доступ к клиентской базе. Вы можете уведомить их о запуске продукта, стимулировать трафик на новый веб-сайт.или напишите в блоге за считанные секунды и направьте массу покупателей на любое предложение в любом месте — и все это с помощью нескольких щелчков мыши (и все совершенно БЕСПЛАТНО).

Так что, если вы еще не создали список рассылки, вам обязательно нужно это сделать. Если вы когда-либо пробовали составлять списки, пришло время отнестись к этому серьезно и поднять ситуацию на ступень или две.Вы можете буквально жить за счет дохода, который приносит ваш список рассылки, если сосредоточитесь на создании списков покупателей, а не подписчиков.

Вот несколько способов сделать это:

Создать халяву

Бесплатные подарки критически важны для создания списка рассылки, потому что большинство людей не собираются сообщать свой адрес электронной почты совершенно незнакомому человеку без какой-либо реальной причины. Стимулы – это все. (И пятистраничный отчет уже не поможет. Потому что спам – это настолько распространено даже среди компаний, которые заявляют, что они «свободны от спама», людям нужен настоящий стимул дать свой адрес электронной почты. По сути, вам придется сделать им предложение, от которого они не смогут отказаться.)

Другими словами, необходимо создать привлекательную и неотразимую халяву достаточной ценности, чтобы люди были готовы за это платить. Это не обязательно должна быть книга на 100 страниц, но она должна содержать отличную информацию, и это не может быть что-то такое, что люди могут легко найти где-либо еще. Фактически, это должно быть эксклюзивно для вашего сайта или целевую страницу.

Никто не хочет того, что можно получить бесплатно где угодно и везде. В этом послании нет ни дефицита, ни срочности, ничего особенного. Но если вы дадите им что-то, что они смогут получить только от вас, и только в течение ограниченного времени, вы сможете быстро наполнить свои списки рассылки сотнями, если не тысячами подписчиков.

Вот некоторые идеи бесплатных подарков:

- Качественная электронная книга в нескольких форматах (по возможности включайте мобильные устройства и электронные книги)
- Бесплатно программное обеспечение.
- Эксклюзивные скидки, купоны и предложения.
- Бесплатные физические товары (которые являются отличными инструментами брендинга;)
- Бесплатное обучение ЛЮБОГО вида (если оно имеет высокую воспринимаемую ценность), например курсы Udemy/аналогичные тренинги, пакеты видеообучения и т. д.
- Курс, состоящий из нескольких частей, который регулярно проводится рассылкой по электронной почте (также называемая электронным курсом).



Строим взаимоотношения со своими подписчиками

Умение строить отношения с подписчиками — это целое искусство. И это основа успеха в email-маркетинге. Ведь довольно непросто завоевать лояльность подписчиков, но очень легко ее потерять. Чтобы хорошо и много зарабатывать на рассылке, вам нужно хорошенько поработать над тем, чтобы вас уважали и вам доверяли. Это книга, в которой совершенно нет «воды». Да-да — здесь собраны исключительно практические советы по типу «возьми и сделай». Вы удивитесь тому, насколько просты многие секреты. Но то, что сложно, работает не всегда — сила в этой простоте.

[**>>Узнать подробнее**](#)

Выберите поставщика списка рассылки

Итак, вашему списку рассылки нужно место, где его можно будет хранить и поддерживать, и хотя вы можете сделать это на своих собственных серверах, мы настоятельно рекомендуем обратиться к профессиональному стороннему доверенному поставщику, который обеспечит соответствие вашей электронной почты требованиям защиты от спама. политики и что ваш список всегда доступен вам.

Существует буквально десятки провайдеров списков рассылки, из которых можно выбирать, но важно правильно оценить каждую услугу, чтобы найти подходящий для вас. Поскольку ваш список рассылки не всегда легко перенести к другому провайдеру (вы всегда сможете экспортировать свой список, но затем при импорте может потребоваться, чтобы каждый подписчик повторно подтвердил свой запрос на статус подписчика, что приведет к потере потенциальных клиентов), поэтому выбирайте мудро.

Важная заметка: вам следует избегать бесплатных провайдеров, потому что они часто имеют очень плохую доставляемость, а их инструменты отслеживания плохие или вообще отсутствуют. Кроме того, бесплатные провайдеры размещают рекламу в ваших сообщениях, что может отвлечь внимание от вашей собственной рекламы.

Некоторые из наиболее популярных поставщиков списков рассылки/автоответчиков включают в себя:

>><http://www.constantcontact.com>

>><http://www.getresponse.com>

>><http://www.verticalresponse.com>

Часто пишите по электронной почте

Очень важно часто рассылать список по электронной почте, но не так часто, чтобы они переставали реагировать на ваши предложения. Или, что еще хуже, они могут вообще отказаться от подписки. С другой стороны, если вы пишете по электронной почте недостаточно часто, они могут забыть, кто вы, и в конечном итоге объявить ваши электронные письма спамом.

Поэтому важно найти свою золотую середину. Определите, что нравится вашим подписчикам, и поддерживайте постоянный график. Это не всегда легко (поверьте мне, мы знаем!), но вы можете использовать функции автоответчика и создавать электронные письма, которые отправляются на автопилоте и запланированы на будущее. При первоначальной настройке списка потребуются немного поработать, но оно того стоит. Цель состоит в том, чтобы построить отношения с каждым подписчиком, а для этого вам нужно стать постоянной частью их повседневной жизни.

Предварительная загрузка серии

Возможно, вы захотите предварительно загрузить серию из 5-7 электронных писем, которые будут доставляться каждый день или два после присоединения нового потенциального клиента. Эти электронные письма должны содержать отличный контент и минимум

рекламы или ее отсутствие, чтобы люди с нетерпением ждали получения ваших сообщений. Вы хотите, чтобы люди искали вашу почту и с нетерпением ждали ее просмотра!

Поначалу не стоит навязывать людям слишком много рекламы. Вместо этого сосредоточьтесь главным образом на предоставлении превосходного контента. Вы можете включить рекламу позже, и эта реклама станет намного более эффективной, как только потенциальный клиент привыкнет доверять вам из-за отличного контента, который вы предоставили.

Настройте сжатую страницу

Вам понадобится способ доставить халяву, и обычно это происходит через специальную страницу. Самый простой способ сделать это — использовать Squeeze Ninja. Вам вообще не понадобится никакого опыта программирования!

>><http://www.squeezeninja.com>

Обязательно сосредоточьтесь на отличном рекламном тексте для своей страницы. (Что? Коммерческий текст на специальной странице?) Да! Вам нужен отличный текст, чтобы люди были в восторге от получения вашего бесплатного подарка, потому что они должны быть достаточно взволнованы, чтобы захотеть доверить вам свой адрес электронной почты!

Если вы не можете нанять профессионального копирайтера, просто имейте в виду следующее:

1. **Заголовок**– Заголовок – самая важная часть вашей страницы. Это должно очень быстро привлечь внимание! Это может рассказать людям об основных преимуществах вашего бесплатного предложения или о том, почему им следует присоединиться к вашему списку.
2. **Открывалка**– Это небольшой абзац информации, который заставит их продолжать читать. На сжатой странице обычно достаточно одного абзаца.
3. **Пули**– Далее вам нужно включить несколько пунктов, объясняющих преимущества вашей халявы. Будьте загадочны, но дайте им знать

какой именно тип информации они узнают и какую пользу они от этого получают!

4. **Призыв к действию**– Не забудьте включить призыв к действию. Дайте людям знать, чего вы от них хотите (например, если вы дадите согласие на получение бесплатного подарка).



Основы электронных писем

Идеальное руководство по email-маркетингу для повышения результатов email-кампаний и увеличения прибыли!

[**>>Узнать подробнее**](#)

Социальные медиа

Еще более пугающим для многих людей, чем электронный маркетинг, является меч...*социальные медиа*. Социальные сети могут показаться устрашающими, особенно если вы вообще не считаете себя общительным человеком, но это обманчиво легко.

Твиттер

Twitter особенно удобен, потому что они ограничивают количество публикаций. Twitter полезен для того, чтобы сообщать людям, когда вы сделали новую публикацию в блоге и разместили на нее ссылку, разместили быстрые партнерские ссылки, поделились другими материалами в социальных сетях и т. д.

Фейсбук

Facebook немного сложнее, чем Twitter, но его по-прежнему чрезвычайно легко использовать эффективно (хотя это может занять немного больше времени). Пользователи Facebook особенно склонны нажимать кнопку «Мне нравится» и ссылку «Поделиться», каждая из которых будет видна людям, с которыми они друзья. Вот как все становится «вирусным» в Интернете.

Самый простой способ использовать Facebook — создать вентилятор.страницу в своей нише, а затем делитесь интересными вещами, связанными с этой нишей. Это может включать в себя любое из следующего.

1. **Мемы**— Мем – это вирусная идея, которая распространяется в сети. Вы наверняка видели хотя бы несколько из них. Некоторые популярные мемы включают «Эрмагерд», «Троллфейс» и «Чрезмерно привязанная подруга». Создание собственного мема — отличный способ привлечь много трафика на Facebook.
2. **Новости**— Публикация шокирующих или захватывающих новостных статей – всегда отличный способ привлечь внимание. Эти ссылки будут передаваться много.
3. **Интересные видео**— Найдите на YouTube отличные видео в своей нише. Видео очень легко распространяются и быстро становятся вирусными.

Вы также можете присоединиться к группам Facebook в своей нише и использовать их, чтобы донести свое имя до более широкой аудитории. Только не спамьте им!



Идеальный план продвижения через социальные сети

Как раскрутить свой бизнес, используя огромный трафик популярных социальных сетей. Это руководство покажет вам, как использовать Twitter, Google+, Facebook, YouTube и LinkedIn для продвижения своего бизнеса!

[**Получить бесплатно>>**](#)

Пинтерест

Pinterest в основном посвящен изображениям, поэтому вам понадобится несколько интересных изображений, связанных с вашей нишей, которыми вы сможете поделиться. Создайте разные доски объявлений, соответствующие разным элементам вашей ниши, а затем разместите на этих досках различные изображения.

Pinterest имеет большой потенциал для того, чтобы ваш контент стал вирусным, поэтому обязательно делитесь своими пинами и в других социальных сетях.

Стимул-маркетинг

Вы видели партнерские предложения, где бонусы кажутся даже более ценными, чем сам продукт, верно? Они повсюду по одной причине – они работают! Стимулы отлично подходят для заключения сделки, «слишком хорошей, чтобы от нее отказаться».

Допустим, вы продаете продукт для похудения, который продается за 19,95 долларов. Возможно, это месячный запас конкретной таблетки для похудения. Вы можете предложить целый пакет руководств по снижению веса и тому подобное, увеличив полную стоимость этого продукта за 19,95 долларов до сотен долларов!

Например, вы можете включить:

1. 100-страничное руководство по похудению без подсчета калорий, которое обычно продается за 77 долларов.

2. 50-страничная книга рецептов здорового похудения, которая обычно продается за 17 долларов.
3. 20-минутное видео тренировки, которое обычно продается за 27 долларов.

Одни только эти три бонуса увеличивают стоимость продукта на 121 доллар!

При использовании стимулирующего маркетинга помните о двух вещах:

1. Стимул всегда должен соответствовать общей нише продукта.
2. Стимул должен быть чем-то ценным, а не чем-то, что можно получить бесплатно где-то еще.

Выбор продуктов для продвижения

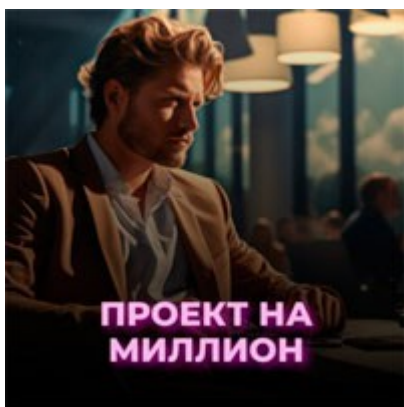
Одна из главных ошибок, которую допускает среднестатистический зомби-аффилиат, — это слепо выбирать продукты и продвигать их только потому, что они выглядят интересно или имеют высокую комиссию. Не делай этого! Это ловушка!

Думаю об этом. Самым ценным активом интернет-маркетолога является ваша репутация. Если вы его испортите, вы никогда не сможете его вернуть! Если вы это сделаете, восстановление может занять много месяцев или даже лет. И да, продвижение плохого продукта может испортить вашу репутацию, даже если к самому продукту вы не имеете абсолютно никакого отношения!

Прежде чем продвигать продукт, попробуйте его сами. Либо используйте продукт, либо, по крайней мере, тщательно проверьте его, чтобы убедиться, что он качественный и выполняет обещанные функции.

Кроме того, убедитесь, что обслуживание клиентов компании находится на высшем уровне. Если компания собирается расстроить ваших покупателей, она не будет вашими покупателями очень долго! Они могут начать жаловаться вам, и если вы чего-то не сделаете, они разозлятся на вас, потому что вы рекомендовали этот продукт. Другими словами, если они не могут получить возмещение от другой компании, у которой они купили, они могут ожидать, что вы предложите им это!

Лучше всего вообще избежать этих хлопот, продвигая только качественные продукты, которые действительно принесут пользу вашим посетителям. Никогда, никогда не продвигайте продукт вслепую и надейтесь, что все получится!



Проект на миллион

Запустите готовый онлайн проект и начните зарабатывать от 150 000 до 1 млн. рублей на трех самых эффективных онлайн связках. Запустить работу, вы можете буквально за пару дней и уже через несколько дней получать первый доход. Для этого вам не нужны сложные настройки,

поиск партнерских программ и регистрация в качестве ИП или самозанятого.

[Узнать подробнее>>](#)



Не будьте продуктовым зомби

Когда дело доходит до выбора партнерских продуктов, качество имеет решающее значение. Однако реальные продукты, которые вы рекламируете, могут быть не менее важными. Например, перестаньте продвигать те же старые вещи, которые продвигают все остальные. Не будьте продуктовым зомби!

Продукты [Glopart](#) могут быть отличными, но если это все, что вы когда-либо рекламировали, вы вряд ли разбогатеете. Вместо этого поищите что-то уникальное для продвижения.

Найдите небольшие [индивидуальные партнерские программы](#), продвигающие необычные продукты.

Продвигайте физические продукты, а не только информационные продукты. Конечно, информационные продукты приносят очень высокую прибыль. Их также может быть сложно продать, потому что многие люди не верят, что они имеют такую же ценность, как физический продукт. Или люди обожглись на некачественных инфопродуктах и больше им не доверяют.

Продвигать некоторые виртуальные продукты — это нормально, однако добавление к ним некоторых физических продуктов может

значительно увеличить шансы на то, что вы найдете что-то, что заинтересует участников вашего списка и посетителей блога.

Если вы не можете найти ничего интересного для продвижения, вы можете подумать о создании собственного продукта. При необходимости вы всегда можете передать это на аутсорсинг. Просто не забудьте создать что-то, за что люди действительно захотят платить деньги. Возможно, вы занимаетесь нишей HDTV, но не многие люди готовы платить деньги за 20-страничное руководство о том, как правильно выбрать HDTV. Это может стать отличным бонусом для людей, желающих подписаться на ваш список, но это не лучший продукт для продажи!

Заключительные Слова

Перестаньте быть партнерским зомби, который бездумно продвигает «следующую большую вещь» и использует ту же старую жалкую тактику, которую люди используют последние пятнадцать лет!

Просыпайтесь и присоединяйтесь к партнерскому апокалипсису и положите конец этим усталым старым методам! Эта новая тактика откроет вам совершенно новый мир, если вы захотите применить ее на практике!

Эти стратегии **воли** работы. Сейчас они работают с тысячами суперпартнеров по всему миру. Они работают изо дня в день, втягивая несметные богатства для тех, кто достаточно умен, чтобы привести их в действие.

Но вам придется принять меры...

Не просто прочитайте этот отчет и отбросьте его в сторону. Сделайте что-нибудь с этим!

Начните внедрять эти стратегии **сегодня**, и в течение следующих нескольких дней вы начнете видеть существенные изменения в своем бизнесе! Вы увидите больше трафика и продаж, чем когда-либо прежде.

Чем раньше вы начнете, тем скорее вы увидите результаты, о которых всегда мечтали!



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!

>>Получить комплект