

Смертельные ошибки в партнёрском маркетинге



www.ebookexe.ru

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](http://www.ebookexe.ru)

Смертельные ошибки в партнёрском маркетинге

Введение

Партнерский маркетинг — отличный способ заработать деньги, но это не обязательно так просто, как кажется. Слишком много аффилированных маркетологов на самом деле совершают ОГРОМНЫЕ ошибки, которые стоят им времени, денег и, возможно, даже нанесят непоправимый ущерб их репутации.

К счастью, как только вы определите эти роковые ошибки, их будет легко исправить, и вы сможете прекратить совершать их в своих собственных кампаниях по партнерскому маркетингу.

Если вы задавались вопросом, почему ваши кампании по партнерскому маркетингу не столь эффективны, как вы надеялись, возможно, вы совершаете одну или несколько из этих серьезных ошибок, которые могут серьезно помешать вашим усилиям.

В этом руководстве вы узнаете о наиболее распространенных ошибках, допускаемых маркетологами партнерских программ (даже некоторые очень опытные маркетологи допускают эти ошибки!). Вы также узнаете, как не допускать этих ошибок самостоятельно и как не повторять одни и те же ошибки снова и снова, как это делают многие люди.

Итак, начнем.

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

Ошибка №1

Сосредоточение на продажах

Я понимаю, что главная цель партнерского маркетинга, по крайней мере для самих маркетологов, — это продажи. Это очевидно. Но вы никогда не должны держать фокус на «продаже».

Вместо этого, ваш главный фокус должен быть направлен на помощь людям. Независимо от того, какой у вас рынок, вы должны быть сосредоточены на помощи своему рынку в некотором роде, потому что это то, как вы добавляете ценность вашим партнерским предложениям и как вы заставляете аудиторию на этом рынке доверять вам и хотеть покупать от вас.

Неважно, какой у вас рынок, ваша главная цель — помогать людям. Точка.

Потеря веса? Вы помогаете людям обрести форму и здоровье.

Интернет-маркетинг? Вы помогаете людям зарабатывать деньги и достигать финансовой свободы.

Носки? Вы помогаете людям сохранять ноги в тепле и сухости и при этом выглядеть модно.

Всегда фокусируйтесь на помощи вашим целевым клиентам. Это поможет вам построить отношения с людьми, которым вы хотели бы продать, что облегчит вашу работу и даст вам повод одновременно чувствовать себя хорошо!

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

Ошибка №2

Не тестирование

Тестирование — это одна из тех вещей, о необходимости проведения которых, кажется, знают все, но на самом деле почти никто этого не делает.

Почему же тестирование так важно?

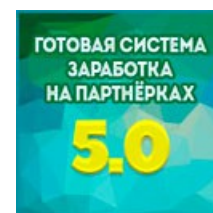
Ну, предположим, вы достигли коэффициента конверсии 2,5%. Не так уж и плохо, можете подумать вы. В конце концов, у вас значительная конкуренция, и вы не очень выделяетесь на своем рынке.

Но что, если сделать одну простую настройку, например, добавить **ОДНО СЛОВО** на вашу страницу прожаж или изменение **ОДНОГО ИЗОБРАЖЕНИЯ** на главной странице вашего блога может увеличить конверсию до 5%?



Готовая система заработка в партнёрских программах

Единственный в Рунете тренинг по заработку в партнёрских программах с юридической гарантией результата



Получите самые востребованные профессиональные навыки 21 века всего за 70 дней, с помощью которых вы гарантированно заработаете от 30 до 50 тысяч в месяц на партнёрских программах и вам никогда больше не понадобится проходить ни одного тренинга в интернете.

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



Разница в 2,5% не кажется такой уж большой, пока вы не поймете, что это ДВОЙНОЙ коэффициент конверсии, ДВОЙНОЕ количество клиентов и ДВОЙНОЙ доход. От внесения одного изменения! Разве это того не стоит?

Дело в том, что вы никогда не узнаете, что может иметь значение, если не проведете тестирование.

Ошибка №3

Приверженность продуктам ММО

ММО, или Make Money Online (Зарабатывайте деньги в Интернете), является одним из самых финансово прибыльных рынков, но было бы ошибкой концентрироваться исключительно на этом рынке. Знаете ли вы, что даже самые большие гуру интернет-маркетинга диверсифицировали свою деятельность на других рынках?

Это потому, что любая ниша, какой бы прибыльной она ни была, имеет максимальный предел дохода, которого вы можете достичь. В конце концов, вы можете охватить практически весь рынок, и ваш доход пострадает, потому что вам нечего им продать и нет возможности добавить новую ценность.

Конечно, это крайний пример. Дело в том, что ни один рынок не имеет абсолютного предела, потому что новые клиенты рождаются и растут все время. Но подумайте об этом. Как только вы достигаете плато, ваш доход стагнирует.

Но если вы диверсифицируетесь, если вы расширяетесь на другие рынки, у вас всегда будут свежие продукты для продвижения. У вас всегда будет новая ценность для добавления. Вы всегда сможете заработать деньги, потому что вы не привязаны к одному конкретному рынку.

Я знаю, что может возникнуть соблазн начать с ниши ММО, поскольку она может быть чрезвычайно прибыльной, и вы сами многому в ней учитесь, но если вы сами не можете помочь кому-то в этой нише, поскольку вы сами являетесь экспертом, вам лучше попробовать нишу, в которой вы можете внести больше.



Комбайн партнёрских продаж

Простая пошаговая система получения дохода из интернета с помощью партнёрских программ

Вам нужен этот видеокурс:

Если вам нужны деньги и вы остро нуждаетесь в дополнительном доходе прямо сейчас, а не когда-то потом.

Если вы технический "чайник" и для вас что-либо сделать в интернете это настоящая пытка.

Если вы уже давно в интернете, но никак не можете начать зарабатывать.

Если вы можете и любите трудиться, но не знаете как зарабатывают в интернете на партнерских программах.

[>>Узнать подробнее](#)



Ошибка №4

Слишком распыляться

Соблазн велик, особенно для новых аффилированных маркетологов, распылиться слишком сильно, вторгаясь на слишком много рынков. Возможно, они покупают 50 доменов сразу или создают блоги в 13 разных нишах за одну неделю. Но это глупость.

Вам следует сосредоточиться на одной или двух ключевых нишах за раз и диверсифицироваться, как только вы действительно продвинетесь в этих нишах. Если только вы не можете нанять кого-то для управления несколькими блогами, несколькими продуктами, несколькими списками электронной почты, несколькими страницами в социальных сетях и счета... вы оказываете себе медвежью услугу, если диверсифицируете слишком широко в самом начале.

Выберите два или три рынка для начала, и только тогда диверсифицируйте дальше, когда вы действительно добьетесь реального прогресса в этих первых нишах. Как только у вас появится приличный трафик, небольшой список рассылки, который растет, некоторое присутствие в социальных сетях, которое имеет значение... тогда вы можете подумать о том, чтобы попробовать новые ниши.

Не совершайте ошибку, распространяясь слишком далеко и слишком быстро. Вы обнаружите, что вы никогда не сможете добиться реальных изменений в какой-либо одной нише, потому что вы не прикладываете достаточно усилий, чтобы добиться какого-либо прогресса.

Ошибка №5

Присоединение к слишком большому количеству партнерских программ

Еще одним серьезным соблазном для аффилированных маркетологов является присоединение к слишком большому количеству партнерских программ, поскольку они не уверены, какая из них будет наиболее прибыльной для них. Что ж, позвольте мне раскрыть вам небольшой секрет.

Они ВСЕ могут быть прибыльными для вас!

Поверьте мне, пока вы придерживаетесь законных партнерских программ с известными компаниями, вы почти всегда увидите хорошие результаты. Есть причина, по которой их партнерские программы так популярны!

Выберите две или три стартовые ниши, а затем найдите 2-3 партнерские программы для каждой из них. Убедитесь, что вы можете найти по крайней мере один действительно крутой продукт в каждой партнерской программе, который, как вам кажется, будет хорошо конвертироваться в вашей нише, а затем продолжайте продвигать этот продукт некоторое время, прежде чем вы попробуете что-то новое.

Если вы присоединитесь к слишком многим партнерским программам одновременно, вы обнаружите, что вам потребуется очень много времени, чтобы достичь минимальных выплат, требуемых для каждой партнерской программы, потому что вы будете зарабатывать 2 доллара здесь, 8 долларов там, 22 доллара где-то еще... это безумие!

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

Гораздо лучше продавать три разных товара через одну партнерскую программу, чем продавать пятьдесят товаров через тридцать пять разных партнерских программ.

Более того, если вы являетесь участником слишком большого количества программ, вы с большей вероятностью забудете правила каждой партнерской сети и в конечном итоге получите бан, поскольку их слишком много, чтобы за ними следить.

Некоторые из лучших и самых популярных партнерских программ включают в себя:

[MONECLE](#) - Платформа для создания и продажи мастер-классов и курсов по всему миру

[Партнерская программа Е. Вергуса](#) - Автор книг, курсов и тренингов по созданию и продвижению сайтов, по инфобизнесу и партнерскому маркетингу.

[Партнерская программа И. Усовой](#) - [Каталог инфопродуктов Ирины Усовой](#).

[Партнерская программа И. Фрейд](#) - Партнерский маркетинг (для аудитории, интересующейся заработком в интернете, конкретно - партнерскими продажами). Женская тематика (аудитория - женщины 40-60+ лет). Женщины, которые хотят построить или улучшить отношения.

[Партнерская программа А. Бакина](#) - Магазин информационных товаров Александра Бакина.

[Партнерская программа В. Челпаченко](#)

[Партнерская программа СвойИнфоБиз](#)

Проверьте эти программы, чтобы узнать, какие из них предлагают продукты, соответствующие вашему рынку, а затем придерживайтесь этих программ некоторое время. Вы можете обнаружить, что вам никогда не придется выходить за рамки этих нескольких программ.

[Советы по продвижению партнёрских программ>>](#)

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

Ошибка №6

Не отслеживание результатов

Если вы начнете видеть большое количество продаж, вы вскоре начнете задаваться вопросом, какие из ваших маркетинговых усилий наиболее продуктивны. Очевидно, вы захотите сосредоточить больше усилий на тех методах, которые приносят вам больше всего денег. Но что, если вы понятия не имеете, на каких областях сосредоточиться, потому что не знаете, какие методы работают?



Факультет партнёрских продаж

Получи идеальную профессию - онлайн-партнёр!

Вам будут доступны:

Уроки по партнёрским продажам,

Видео-уроки по настройке всех технических моментов,

Уроки по настройке рекламы (в ВК и Яндекс-директ) + простые способы для новичков,

Уроки по созданию подписных страниц и т.д.

[>>Узнать подробнее](#)



Введите ОТСЛЕЖИВАНИЕ.

Отслеживание, если говорить простыми словами, позволяет вам узнать, откуда и куда идет ваш трафик. Простое отслеживание так же просто, как использование кода отслеживания через вашу партнерскую программу. Например, вы можете создать уникальный идентификатор отслеживания для каждого веб-сайта, которым вы владеете, на

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

партнерскую сеть Amazon. Или, если вы продвигаете продукты через ClickBank, вы можете добавить пользовательское кодовое слово к своим партнерским ссылкам, чтобы узнать, откуда пришла каждая продажа, на которую вы ссылаетесь.

Вы также можете вдаваться в подробности, используя свои собственные скрипты отслеживания партнеров, который позволит вам получить гораздо более подробную информацию о ваших кликах и продажах. Это продвинутая штука, поэтому она может вам не понадобиться прямо сейчас. Но вам определенно нужно КАКОЕ-ТО отслеживание, чтобы вы могли выяснить, какой из ваших методов работает лучше всего!

Ошибка №7

Слишком быстрая сдача

Если бы я получал по доллару за каждого человека, который, как я видел, отказался от попыток заработать деньги в Интернете, я был бы ОЧЕНЬ богат прямо сейчас. Интернет завален блогами, в которых есть только один или два поста, и партнерские аккаунты, которые никогда не отправляют первого реферала.

Каковы наиболее распространенные причины отказа от партнёрского маркетинга?

- Не зарабатывайте деньги слишком быстро
- Не быстрое привлечение трафика
- Не принят во многие партнерские сети
- Ощущение, что работы слишком много.
- Думать, что партнерский маркетинг — это «мошенничество»

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

Единственное, что объединяет большинство этих вещей, это ожидание того, что все произойдет в одночасье. Партнерский маркетинг — это не «мошенничество», просто потому что вы не заработали \$10 000 или даже \$1000 в первый месяц. Вы не можете ожидать, чтобы сразу же вывести новый домен без обратных ссылок на 100 000 просмотров страниц в месяц. Такие вещи требуют времени.

Если вы сдадитесь слишком быстро, вы никогда не узнаете, что могло бы быть. Вы никогда не знаете, вы можете стать следующим интернет-миллионером, но вы никогда не узнаете, если сдадитесь до того, как это произойдет!



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**](#)

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

Ошибка №8

Страх конкуренции

Многие люди пытаются придерживаться «низко висящих фруктов», потому что им сказали, что это то, что они должны делать как новички. Или они делают это, потому что они боятся, что они никогда не смогут конкурировать с миллионами других веб-сайтов.

ЧУШЬ!

Вы можете конкурировать в ЛЮБОЙ нише! Я знал полных новичков, которые умудрялись сразу же пробиться в суперсложные ниши, такие как ММО и потеря веса. Вероятно ли это? Конечно, нет. Возможно ли это? Определенно.

Я не советую новым партнерам-маркетологам сразу же браться за эти чрезвычайно сложные ниши, но вам также не нужно выбирать крошечные, малоизвестные ниши, которые вряд ли принесут вам много денег. Если там не так много конкуренции, это потому, что там не так много денег. Поверьте мне, больше НЕТ «неоткрытых» или «неиспользованных» ниш. Возможно, они были несколько лет назад, но этот корабль уплыл. Если это принесет деньги, это уже приносит кому-то деньги. Вероятно, многим людям.

Не бойтесь конкуренции, просто будьте осторожны. Вы ХОТИТЕ конкуренции, поверьте мне. Слишком большую конкуренцию трудно преодолеть, но выбирайте ниши, в которых конкуренция приличная, потому что именно там деньги.

Ошибка №9

Игнорирование конкуренции

Хотя важен не **страх** конкуренции, также важно быть благоразумным. Ожидание мгновенного обогащения в сверхконкурентной нише, такой как снижение веса, — это верный рецепт разочарования.

Вначале вам нужно нацелиться на ниши, которые:

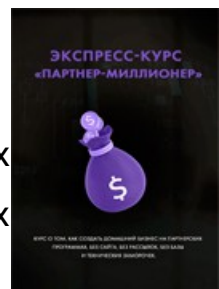
1. Имеют здоровую конкуренцию
2. Не имейте настолько большой конкуренции, чтобы было трудно получить трафик.
3. У вас есть некоторый интерес или знания в выбранной области.

Обратите особое внимание на пункт 3. Если у вас нет абсолютно никакого интереса или знаний в нише, вам будет сложнее создавать контент, сложнее идентифицировать себя с целевым рынком, сложнее продавать продукты, о которых вы мало что знаете или вообще ничего не знаете, и сложнее получать трафик.



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.

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

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](#)



Нужно ли быть экспертом, чтобы завоевать рынок? Абсолютно нет! На самом деле, вы, вероятно, могли бы преуспеть в нише, о которой вы НИЧЕГО не знаете, просто обучаясь по ходу дела.

Но если у вас нет абсолютно никакого интереса к предмету, то вам будет гораздо, гораздо легче сдаться. Вам просто станет скучно, потому что ваш рабочий день станет такой рутинной, что вы в отчаянии вскроете руки и включите телевизор или отправитесь на озеро.

Так как же выбрать свои первые несколько ниш?

Составьте список тем, которые вам интересны. Я бы сказал, что для начала будет достаточно 10–20 тем.

Теперь проверьте, есть ли:

- Партнерские продукты для продвижения
- Приличная конкуренция
- Ресурсы, из которых вы можете извлечь уроки
- Источники трафика, которые вы можете использовать

Что касается конкуренции, вам нужно искать ниши, в которых есть не менее 50 000 существующих веб-сайтов. Даже несколько миллионов — это

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

не проблема. Пятьдесят миллионов могут быть слишком, если у вас нет денег на первоначальное продвижение.

Вы можете узнать, сколько сайтов упоминают вашу тему, выполнив поиск в Google. Я ищу многословные фразы в кавычках, чтобы быть уверенным, что получаю точное число.

Я искал «гольф» и получил «Около 1 310 000 000 результатов». Ого. Более миллиарда! Поиск «без глютена» дал «Около 85 100 000 результатов». Лучше, но все еще довольно много. «Производители пасты» дали «Около 424 000 результатов». Это определенно гораздо разумнее.

Не бойтесь конкуренции, но будьте благоразумны!

Заключение

Партнерский маркетинг не для слабонервных или для людей, которые склонны слишком легко сдаваться или перескакивать с одной блестящей новой вещи на другую, не задумываясь.

На самом деле, это очень тяжелая работа, и требуется время, чтобы создать такие ресурсы, как трафик блога и списки электронной почты. Нет никаких коротких путей, если у вас нет денег, чтобы тратить их на создание контента, покупку существующих веб-сайтов с трафиком или оплату подписчиков электронной почты или подписчиков социальных сетей.

Всегда помните об этих потенциальных ошибках, пока вы прокладываете свой путь через нестабильный мир партнерского маркетинга. Убедитесь, что вы не совершаете этих ошибок, и не становитесь небрежными, как только начнете зарабатывать деньги. Никто незастрахован от этих ошибок!

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

Если вы будете усердно работать, продолжать в том же духе и избегать этих ошибок, вы наверняка начнете зарабатывать деньги.

Но если вы сдадитесь, я гарантирую, что вы потерпите неудачу!

Удачи!

Бонусный купон

Воспользуйтесь этим бонусным купоном на скидку 30% для электронной книги:



План партнёрского маркетинга

Как разбогатеть, продавая чужие продукты

В этой электронной книге с правом перепродажи 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>>](#)

Код купона — **aff-30**.

Вставьте его [на странице заказа](#).

Это один из инструментов, который вы действительно можете использовать, чтобы увеличить количество партнерских продаж!

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