

# КАК ВЫБРАТЬ ПРИБЫЛЬНУЮ ПАРТНЕРКУ?



**17 универсальных правил**  
Константин Волков 2012 <http://gidpartners.ru>

**Книга предназначена только для бесплатного распространения.**

Вы не имеете право продавать её, прилагать к платным товарам или извлекать с её помощью доход любым иным способом, кроме участия в Партнёрской программе. Вы не имеете права изменять книгу, распространять любые её фрагменты или нарушать авторские права любым иным способом.

Вы можете свободно распространять книгу на сайтах, в рассылках, на торрентах, в социальных сетях или иными способами, не изменяя её содержания, то есть «как есть».

Большинство начинающих пробовать себя в продвижении партнерских программ задавались вопросом, **как выбрать партнерскую программу?** Качественную, прибыльную, с хорошими и стабильными продажами.

Чтобы не было в дальнейшем недоразумений, сразу оговорюсь, речь идет о партнерских программах информационных продуктов, онлайн-тренингов, вебинаров.

Если раньше такие курсы готовились в большей части на одну тематику – электронная коммерция, то сейчас темы гораздо более обширны. И постоянно подключаются более узкие и прикладные ниши.

Курсов действительно очень много, каждый найдет для себя то, что ему интересно. Однако среди авторов попадаются и нечестные люди, которые обманывают партнеров или предоставляют покупателям никуда не годный товар.

Последний раз мне довелось увидеть парочку курсов, которые мало того, что не соответствовали рекламным текстам на продающих сайтах, так еще были написаны с огромным количеством грамматических и орфографических ошибок. Такое неуважительное отношение к покупателям, к сожалению встречается. Но к счастью, все реже и реже!

Не сильно ошибусь, если скажу, что в Рунете на текущий момент насчитывается более 1000 информационных продуктов! Как среди такого количества правильно выбрать партнерскую программу?

**Следуйте 17 универсальным правилам и не ошибетесь! Вот они.**

## **1. Выбор темы, наиболее интересной для вас**

**Это очень важно!** Выбрав именно свою тему, вам будет гораздо легче понять, чего хочет потенциальный покупатель. Вам будет проще общаться, вести блог по выбранной теме, создавать бесплатные материалы и контент, отвечать на возможные вопросы от потенциальных покупателей. Не рекомендую начинать с тем «заработок в интернете» и «форекс», если вы конечно не супер специалист в них.

## **2. Поиск нескольких продуктов по выбранной теме**

Это можно сделать, забив в поиске Яндекс или Гугла ключевую фразу. Просмотрите рекламные объявления по этой фразе, перейдите на сайты, только не кликайте по самим

объявлениям, просто скопируйте адрес страницы. Зачем тратить деньги рекламодателя, ведь на его месте можете оказаться и вы, когда тоже будете продвигать партнерку.

Кроме поисковых сайтов, найти подходящую партнерку можно на форуме **INFO-DVD** [info-forum.ru](http://info-forum.ru). Там же вы найдете: анонсы новых продуктов, обсуждения, ответы на различные вопросы.

Найдите сайты с каталогами партнерских программ, они есть в Рунете в достаточном количестве. Здесь также можно выбрать подходящую партнерку.

### **3. Просмотр выбранных продуктов**

Тщательно просмотрите сайты выбранных продуктов, их оформление, читабельность (читаемость) и т.п. Продающий текст и/или видео должны быть понятными и цепляющими. Вы должны сами захотеть купить курс, сразу! Это важно!

### **4. Оценка конкуренции**

Посмотрите, продвигается ли выбранный продукт в контекстной сети? Если, да, значит, продукт, скорее всего, неплохо продается, и есть смысл рассматривать его дальше. Хотя, с другой стороны, многие авторы продают свои продукты исключительно в рассылках и в контексте не продвигаются.

### **5. Знакомство с условиями партнерских программ**

Как правило, ссылка на участие в партнерке находится в самом низу продающей страницы. Комиссия за 1 продажу должна быть не менее 500 руб., потому что при меньшей комиссии очень высок риск не окупить расходы на рекламу. С другой стороны, при наличии у вас собственной рассылки, комиссионные могут быть и меньше, ведь вы не затрачиваете деньги на рекламу )

Средний процент комиссионных – 25–35%. Есть авторы, которые предлагают партнерам 40–50% и даже больше. В [моей партнерской программе](#) по умолчанию установлены 40% комиссионных. При достижении партнером 10 продаж эта цифра поднимается до 50%.

### **6. Платежные системы**

Необходимо узнать о способах и частоте выплат комиссионных (это также указывается на странице описания партнерской программы). Наиболее распространенные варианты – Яндекс.Деньги, Webmoney и RBK Money. Соответственно, у вас должен быть

зарегистрирован кошелек хотя бы в двух этих системах для более оперативного получения выплат.

## **7. Цена продукта**

Наибольшим спросом пользуются инфо-продукты ценовой категории 1500 – 2500 руб. Это средняя цена, которая доступна большинству желающих. Конечно, многое зависит от фронтэнда (бесплатного мини-курса, о котором пойдет речь дальше), имени автора, его авторитетности, от того, как выстроена система продаж, целевой аудитории и т.д. Покупают и за 5, и за 10, и за 15 тыс. руб. (я сам только что записался на тренинг стоимостью 15 тыс.руб.)! Мы в данном случае выбираем усредненный вариант, для понимания сути, а дальше уже дело ваше.

## **8. Способы доставки продукта**

Возможность заказа дисковой и электронной версии увеличивают шансы на лучшие продажи. Т.е. у клиента есть выбор, заказать наложкой, по-старинке, и ждать (и здесь есть риск потерять комиссионные из-за невыкупа диска – клиент передумал, перехотел, деньги кончились...), или оплатить и получить цифровую версию здесь и сейчас! Вообще, есть четкая тенденция к росту покупок именно в онлайн режиме. Свои продукты я выпускаю исключительно в цифровом виде для скачивания, никаких дисков.

## **9. Проверка партнерки**

Начните с форума INFO-DVD. Почитайте отзывы, информацию о конверсии, о способах используемой партнерами рекламы, результатах и т.д. Если там этой партнерки нет, поищите отзывы в интернете.

## **10. Поиск продукта в бесплатном доступе**

Ищем выбранный продукт на бесплатных вarezниках и торрентах. Если есть, это не очень хорошо, хотя и не особо принципиально. Но в идеале лучше, чтобы продукт нельзя было скачать на халяву.

## **11. Свежесть продукта**

Смотрим, как давно был выпущен продукт. Понятно, что самые большие продажи идут, пока курс еще «горячий». Однако и здесь есть исключения. Есть некоторые курсы «бестселлеры», которые отлично продаются на протяжении уже нескольких лет.

Например, [курсы Евгения Попова](#). Кстати, именно с партнерки Евгения я начинал свою деятельность в интернете и первый свой блог тоже делал по одному из его курсов.

## 12. Регистрация в партнерке

Если все устраивает, регистрируйтесь и посмотрите, какие партнерские ссылки и рекламные материалы предлагает автор. В партнерском аккаунте могут быть ссылки на продающий текст, на бесплатный мини-курс, на страницу заказа и т.д.

**ВАЖНО!** Обратите внимание на наличие бесплатного мини-курса (фронтэнда). В том случае, если он есть, нам, как партнерам, будет намного проще рекомендовать бесплатный качественный материал, чем отсылать людей сразу на платный продукт.

## 13. Еще раз проверка партнерки

Это как раз пункт, на который стоит обратить ваше особое внимание. О бесплатном мини-курсе. Обязательно подпишитесь на него сами! Это будет полезно и вам лично, вы сможете оценить качество материала и опять же для проверки на честность автора.

Проверять будем так. После серии бесплатных писем мини-курса автор предлагает купить его платный продукт. И здесь кроется одна маленькая хитрость, которую нечестные авторы применяют. Вместо **прямой ссылки на свой продающий сайт**, они дают **свою же партнерскую ссылку**.

Т.е. регистрируются в своей же партнерской программе и продают на себя, как партнеры.

Объясню подробнее. Продажа засчитывается тому партнеру, по ссылке которого покупатель перешел перед покупкой (как правило). Это называется – «по последнему партнеру», об этом вы прочитаете в условиях каждой партнерской программы при регистрации.

Т.е. человек переходит на страницу подписки мини-курса по вашей партнерской ссылке, а покупает, перейдя по партнерской ссылке автора!

Вы ничего не получаете, а получает партнер-автор. Вот такое, к сожалению, бывает. Правда, очень редко. Поэтому, смотрите письма и проверяйте, какие ссылки в них стоят!

Ссылки маскируются в письмах, но если внимательно посмотреть на адресную строку браузера, то там иногда удастся увидеть переадресацию и промежуточную ссылку, если такая была.

## 14. Связь с автором

Попробуйте связаться с автором или администратором партнерки по e-mail, чтобы узнать среднюю конверсию по продажам с контекстной рекламы «в лоб», еще это называется «холодный трафик», по продажам из рассылок, и, если есть, конверсию подписок на бесплатный курс и продаж с подписок.

Все это надо для расчета максимальной цены клика, если вы планируете продвигаться в контексте или для планирования рекламной кампании. Заодно оцените оперативность ответов и то, как общается автор.

Если вы планируете сотрудничество и проведение акции по продаже партнерского продукта своей подписной базе, познакомьтесь с автором поближе, спросите, возможно ли увеличение комиссионных и устройство акции для ваших подписчиков.

К этому же пункту относится обратная связь для клиентов на продающей странице. Очень хорошо, когда у потенциального клиента есть возможность связаться с автором или службой поддержки, если возник какой-то вопрос. Это дает рост доверия к автору.

## 15. Партнерский аккаунт

Важно, чтобы партнерский аккаунт был на современном скрипте с подробной детальной статистикой. На сегодня, это сервис [E-Autopay](#), новая версия Order Master, система АвтоКассир, собственные партнерские скрипты Евгения Попова и издательства INFO-DVD.

## 16. Востребованность продукта

Хотя, раз продукт создан, значит, спрос имеется. Глупо ведь создавать курс без маркетингового исследования, правда? Но и нам тоже нужно оценить потенциал. Заходим на [wordstat.yandex.ru](http://wordstat.yandex.ru) и забиваем туда основные ключевые фразы.

Например, для ключевой фразы «как создать блог», в месяц – около 15 тыс. запросов. И это только по одной фразе. Т.е., спрос есть, это хорошо. Кстати, тема высоко конкурента. Вообще, обычно авторы курсов, при их создании, ориентируются на цифру не менее 5 тыс. запросов в месяц.

## 17. Арсенал автора

Посмотрите, есть ли у автора еще курсы, помимо того, который вы собираетесь продвигать. Если у автора целая линейка продуктов, в идеале разных ценовых категорий, это увеличивает ваши шансы на хорошие продажи не только продвигаемого продукта, но и других курсов тоже. Конечно, если они объединены в рамки одной партнерской программы.

Ну что ж. Теперь вы имеете представление о том, как правильно выбрать партнерскую программу и сможете приступить к продвижению, не допустив досадных ошибок в самом начале.

### И еще несколько партнерских советов напоследок.

**1.** Заведите надежный электронный почтовый ящик на GMAIL или ЯНДЕКС.

Теперь вы гарантировано будете получать все письма. Даже если по случайности Gmail или Яндекс посчитает письмо каким-то ненормальным, оно окажется в папке Спам, откуда вы легко сможете его достать, а не удалит его бесследно.

**2.** Заведите электронные интернет-кошельки в основных платежных системах: Яндекс.Деньги, Webmoney, RBK Money. Именно с ними работает большинство авторов, а соответственно, вы всегда сможете получить свои честно заработанные в партнерке.

Ознакомьтесь со способами вывода средств из электронных платежных систем (на их сайтах) для обналичивания виртуальных денег. Способов на самом деле предостаточно, остается только выбрать наиболее удобный для вас.

**3.** При расчетах потенциального дохода учитывайте тот факт, что некоторая часть заказов (наложенным платежом) не будет оплачена.

Это происходит чаще всего по причине того, что человек, заказавший курс на диске, через 2 недели – месяц, когда этот диск приходит на почту, охладевает к нему или у него просто нет денег на тот момент на выкуп.



Процент невыкупленных дисков у всех разный. Здесь многое зависит от работы службы доставки и логистики (если такая имеется у автора), от времени доставки диска, да и от самого покупателя тоже. В среднем, сейчас эта цифра колеблется от 5 до 15%

**4.** Никогда не используйте при продвижении Спам и не нарушайте условия участия в партнерских программах! Это грозит блокировкой и закрытием вашего партнерского аккаунта. А заработанное не будет выплачено.

В абсолютном большинстве случаев (если не указано иное) партнерам запрещается совершать покупку по своей же партнерской ссылке. Не думайте, что вычислить это невозможно, это очень даже просто.

Я лично заблокировал таким образом уже трех участников, без выплаты комиссионных.

Читайте условия внимательно! Больших вам партнерских продаж!



Константин Волков

<http://vk.com/konstvolkov>

Мультимедийный бесплатный курс [«Простое создание эффективной подписной страницы. Максимальная конверсия»](#)

Путеводитель успешного интернет-партнера [«Партнерский Гид»](#)