

ПАРТНЕРСКИЙ МАРКЕТИНГ

или как продавать много, не имея собственного продукта?

В первую очередь, почему партнерский маркетинг? **10 ЗА!**

1. Вам не нужно создавать собственный информационный товар.

Это не так просто, как может показаться на первый взгляд.

2. Нет ответственности за доставку и послепродажное сопровождение.

Все обязательства по продаже, упаковке, доставке и послепродажной работе возлагаются на издателя (автора). Ваша задача – реклама.

3. Не надо создавать сайт.

Вы не создаете и не обслуживаете продающий сайт, систему оплаты и работы с партнерами, т.е. вам не нужно вникать во все сложные технические моменты.

4. Возможности неограниченного дохода.

Т.к. один раз, настроив и отладив систему продвижения одного партнерского продукта, вы сможете сделать это и с множеством других товаров в интернете. По мере наращивания своей подписной базы вы увеличиваете и доход.

5. Огромные перспективы.

Научившись продвигать партнерские продукты, вы сможете продавать в сети все, что угодно, а это очень дорогого стоит. К успешным партнерам обращаются сами авторы и всегда предлагают vip-условия, лишь бы те помогли продвинуть их товар в интернете

6. Всестороннее развитие.

С продвижением партнерских продуктов вы научитесь писать продающие тексты и рекомендации для своих мини-сайтов и блогов, вести e-mail-рассылку, общаться с подписчиками, приобретаете навык продаж и многое другое. Вы научитесь мыслить творчески, креативно.

7. Нарботка связей.

В процессе работы вы получаете опыт общения с успешными предпринимателями, а это невероятно двигает вас вперед. Вы завязываете долгосрочные партнерские отношения на будущее. А они, поверьте, очень сильно пригодятся.

8. Нет необходимости финансовых вложений.

Партнерские товары на начальном этапе можно продвигать, не вкладывая деньги в рекламу. А комиссионное вознаграждение тратить на развитие своего партнерского бизнеса, увеличивая постоянно свой доход.

9. Самостоятельность.

Вы учитесь самостоятельно принимать решения и брать ответственность за свои действия, поступки и свою жизнь.

10. Полная свобода.

Все вышеперечисленные знания и навыки помогут Вам с большей легкостью построить собственный бизнес в интернете и обрести ту самую свободу, о которой так много говорят.

Разных вариантов продвижения партнерских продуктов много. Но я хотел бы остановиться на одной схеме, которой придерживаюсь сам, и которая приносит очень хорошие дивиденды, а главное, постоянно!

Вот пошаговая схема.

1. Поиск и выбор ниши

Прежде, чем приступить к продвижению, нужно выбрать, что продвигать и в какой нише. Многие новички тянутся к денежной теме - интернет-бизнес, партнерки и т.п., сами еще не научившись ничего зарабатывать. Это в корне неверный подход.

Выбирайте нишу на основе ваших собственных интересов! И совсем необязательно это бизнес и деньги. Сейчас набирают обороты узкоспециализированные ниши.

2. Анализ ниши и подбор партнерского продукта

После выбора ниши нужно проанализировать ее на прибыльность, проверить, есть ли в этой теме коммерческие продукты, сколько их, какова цена, актуальность и т.д. Здесь же нужно выписать в отдельную табличку все найденные и понравившиеся продукты, которые идут с партнерской программой (ведь далее мы будем их продвигать). Также запишите контакты автора.

О том, как правильно выбрать партнерскую программу - в спец.отчете «**Как выбрать прибыльную партнерку? 17 универсальных правил**»

3. Регистрация доменного имени и хостинга

Подберите доменное имя и зарегистрируйте его. В зоне .ru цена вопроса — до 100 руб./1 раз в год. Имя желательно подобрать такое, чтобы было созвучно выбранной теме. Выберите хостинг для размещения вашего будущего сайта. Я пользуюсь услугами хостера, где цена за 3 сайта - 60 руб./месяц, для начала этого, что называется, «по за глаза».

4. Создание фронт-энда (бесплатного материала)

Далее нужно создать бесплатный продукт под выбранную тему. Это может быть короткая электронная книга, раскрывающая какой-то узкий вопрос или решающая конкретную проблему, видеокурс, аудиокурс и т.п. **ВАЖНО!** Материал должен быть не отпиской, лишь бы – лишь бы, а действительно высококачественным и ценным для подписчика!

5. Создание страницы приземления/страницы подписки

Не «всё в кучу», как многие начинающие делают, а отдельная страница с формой подписки. Здесь важное значение имеет эффективность. Научитесь создавать такие страницы. Сюда же следует отнести и создание 3D-обложки для вашего бесплатного продукта. Виртуальное изображение бесплатности увеличит конверсию подписок на порядок!

6. Создание e-mail рассылки

Общение с подписчиками — цель создания рассылки. У вас будут электронные адреса ваших потенциальных клиентов и вы сможете обращаться к ним в любое время. Подписная база — фундамент вашего интернет-бизнеса. В том числе - партнерского! Это не преувеличение.

Заведите аккаунт на Smartresponder.ru. До 1 тысячи подписчиков — сервис бесплатный. Будет больше подписчиков — около 400 руб./месяц. Создайте рассылку — автоматическую серию писем, пусть пока там будет всего 1 письмо, в которое вы добавите ссылку на скачивание вашего продукта.

7. Размещение сайта в сети

Залейте сайт в сеть, проверьте работоспособность формы подписки. Также разместите ваш бесплатный продукт в заархивированном виде на сервере и укажите в рассылке ссылку на скачивание. Проверьте на тестовом e-mail, что все работает.

8. Привлечение подписчиков

Об этом можно писать бесконечно. Способов привлечения подписчиков десятки, как платных, так и бесплатных. Один из самых простых и быстрых платных — реклама в чужих рассылках. Но не думайте, что здесь все так просто. Это сильно не так! Как правило, рассылки, которые специализируются на размещении сторонней рекламы, мягко сказать, не очень хорошо читаемы подписчиками.

Отсюда сильно низкая отдача по отношению к вложенным средствам. И надо очень постараться, чтобы зацепить аудиторию, накормленную рекламой по уши.

Бесплатных методов привлечения масса, можете начать с них. Цель — набрать первую тысячу подписчиков.

9. Дополнительный контент

До первой тысячи подписчиков не занимайтесь больше ничем, кроме:

- 1) набора подписчиков и
- 2) создания дополнительного бесплатного контента.

По возможности 1 раз в неделю выдавайте новый материал на свой сайт (или просто создавайте новые отдельные странички).

Поставьте на страницы социальные кнопки и ссылку на вашу подписную страницу для «случайно попавших». Это подогреет интерес вашей аудитории, повысит уровень доверия и лояльности. А это, в свою очередь, отразится на ваших будущих продажах.

Новый материал добавляйте в серию писем в рассылку, чтобы и новые подписчики смогли их просмотреть.

ЗДЕСЬ ВАЖНО! НИЧЕГО ПОКА НЕ ПРОДАВАТЬ!

10. Партнерское сотрудничество

Когда наберете первую тысячу, плюс - минус, свяжитесь с автором выбранного партнерского продукта и предложите пропийарить его курс по своей базе с небольшой

скидкой по промо-коду на ограниченное время — 2-3 дня. Чаще всего авторы без проблем соглашаются, кто откажется от дополнительной прибыли?

В любом случае, даже 1-2 продажи лишними не бывают, так ведь? Но если кто-то откажет, ну и флаг ему... Связывайтесь с другим автором, пока не договоритесь.

11. Запуск партнерских продаж

Собственно дальше остается запустить в рассылку серию писем о совместной акции и ограниченной скидке на партнерский продукт и посчитать комиссионные.

Даже если случится так, что ничего не продается (хотя такое очень маловероятно) — это не повод отчаиваться, ведь у вас есть база подписчиков, с которыми можно и нужно работать дальше! Вы в любом случае не зря потрудились!

12. Повтор цикла продаж

Повторяйте постоянно пункты 8 – 11, набирайтесь опыта и увеличивайте свою собственную экспертность в выбранной вами нише.

По сути, это схема продаж не только партнерских продуктов, но и собственных тоже. И конечно же, она не единственная. Используйте эту схему и увеличивайте доход пропорционально числу ваших подписчиков.



Путеводитель успешного интернет-партнера «Партнерский Гид»
<http://gidpartners.ru>

Константин Волков <http://vk.com/konstvolkov>

Копирование материала разрешено с обязательной активной ссылкой на сайт <http://gidpartners.ru>