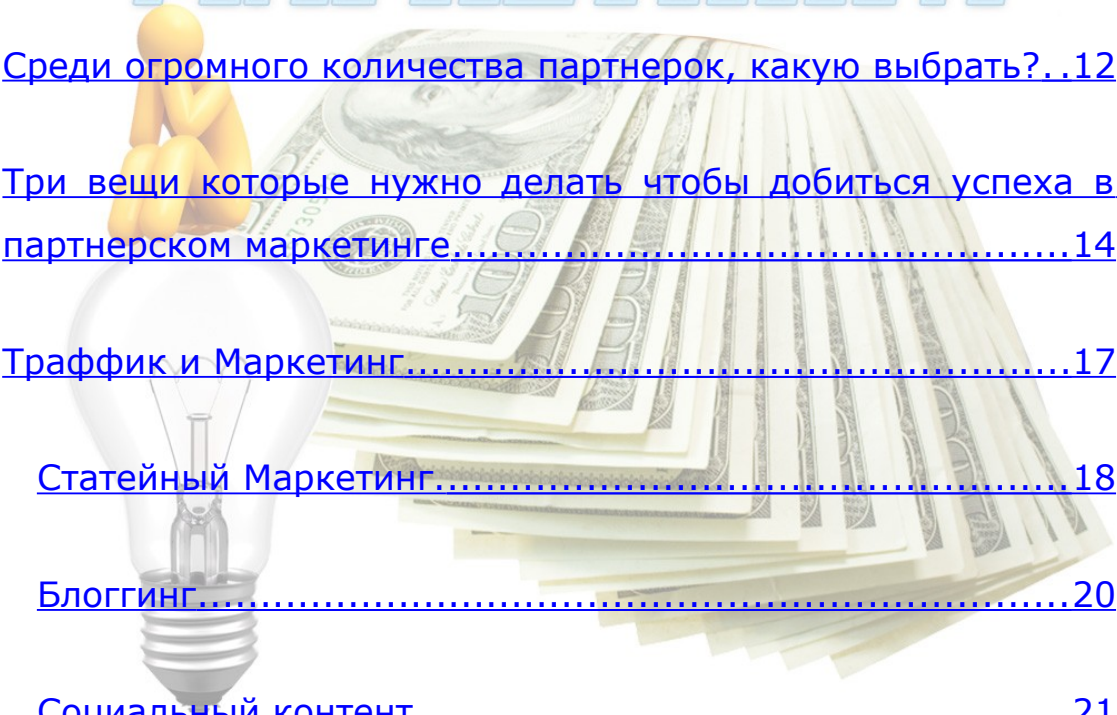




Идеи Партнерского маркетинга
Оглавление

Идеи Партнерского маркетинга.....	1
Вступление.....	3
Выбор прибыльной ниши.....	6
Мозговой штурм.....	7
Проверка Потенциальной Прибыльности.....	8
Подбор Ключевых Слов.....	8
Среди огромного количества партнерок, какую выбрать?..	12
Три вещи которые нужно делать чтобы добиться успеха в партнерском маркетинге.....	14
Трафик и Маркетинг.....	17
Статейный Маркетинг.....	18
Блоггинг.....	20
Социальный контент.....	21
Форумный маркетинг.....	21
3 ошибки, которых следует избегать.....	23



Идеи Партнерского маркетинга

Ошибка номер 1. Неверный выбор партнерской программы.....23

Ошибка номер 2. Регистрация в огромном количестве партнеров.....24

Ошибка номер 3. Вы не покупаете свой продукт или не пользуетесь продвигаемым сервисом.....25

Заключение.....26

ИДЕИ Партнерского МАРКЕТИНГА



Вступление

Идеи Партнерского маркетинга

Партнерские программы, это отличный инструмент чтобы начать зарабатывать деньги в сети интернет. Вам не нужно инвестировать много (или вообще) денег, не нужно иметь своего собственного продукта и кроме того вам не нужно заморачиваться поддержкой клиентов и системой приема оплаты, все эти функции берет на себя владелец партнерской программы.

Все что вам необходимо, чтобы стать успешным в партнерском маркетинге, это твердое желание добиться успеха и знания, которые помогут это осуществить.

К сожалению я не могу мотивировать вас начать что либо делать в этом направлении, идти вперед или стоять на месте это персональный выбор каждого, но я могу помочь вам знаниями, которые понадобятся для старта.

В этом отчете вы получите базовые знания для старта в партнерском маркетинге. Вы узнаете, как выбрать прибыльную нишу, как выбрать правильный продукт для продвижения и как привлечь посетителей для своего предложения.

Для воплощения всего, чему я буду учить вас понадобятся минимальные финансовые вложения, и небольшие технические знания.

Идеи Партнерского маркетинга

Это базовые техники, которые сможет изучить и применить на практике абсолютно каждый.

Так что начнем...

ИДЕИ Партнерского МАРКЕТИНГА

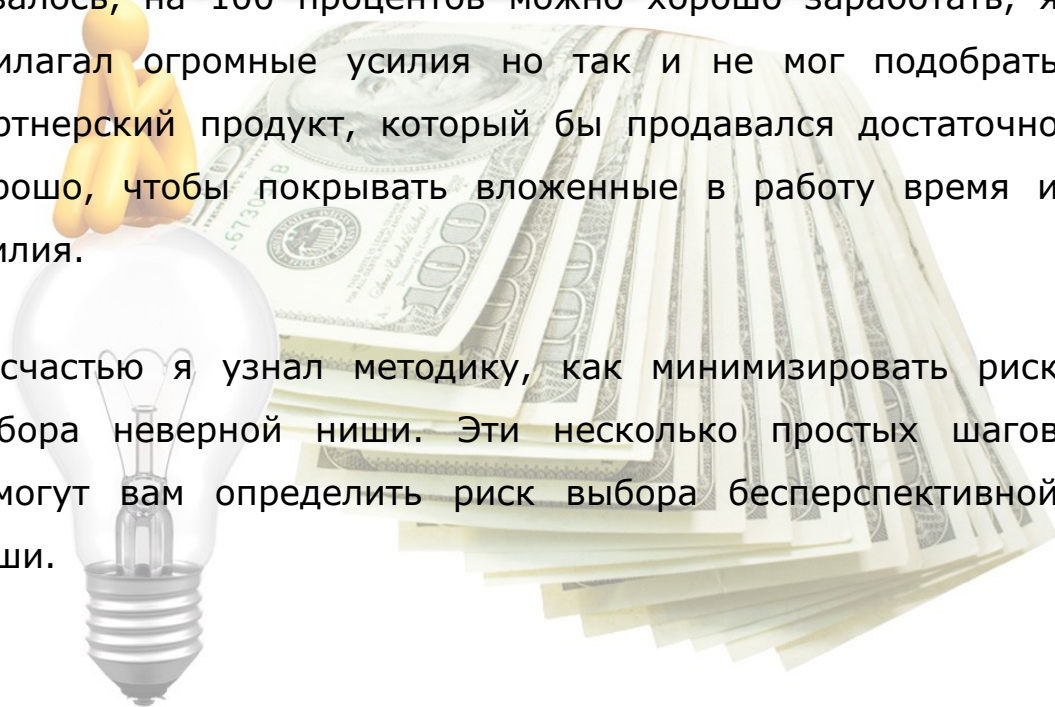


Первое, что вам нужно сделать – выбрать нишу в которой вы будете работать. Это не так просто как может показаться на первый взгляд так что будьте внимательны.

Вы не можете просто выбрать нишу, вам нужно выбрать **прибыльную** нишу. Но имейте ввиду, ниша может быть не такой прибыльной, как вам может показаться на первый взгляд.

У меня были случаи, что я выбирал нишу в которой, казалось, на 100 процентов можно хорошо заработать, я прилагал огромные усилия но так и не мог подобрать партнерский продукт, который бы продавался достаточно хорошо, чтобы покрывать вложенные в работу время и усилия.

К счастью я узнал методику, как минимизировать риск выбора неверной ниши. Эти несколько простых шагов помогут вам определить риск выбора бесперспективной ниши.



Первый шаг, который вам нужно сделать. Составьте список ниш, в которых вам было бы интересно работать.

Этот критерий наряду с прибыльностью тоже очень важен, если вам интересно то дело, которым вы занимаетесь, вы с намного большей вероятностью сможете добиться в нем успеха.

Не обращайтесь ни на что другое, просто составьте список из 10 – 20 ниш прямо сейчас. Если вам сложно это сделать, просто посмотрите вокруг.

Вот вам несколько идей, которые помогут составить этот список:

- Осмотритесь хорошенько в своем доме. Такие вещи как кухонные принадлежности, офисные инструменты, аудио и видео аппаратура, музыкальные инструменты – все это ниши которые вы можете использовать.
- Пойдите в книжный магазин, не важно онлайн или тот, что на соседней улице вашего города. Просмотрите книги и журналы, которые сейчас популярны, можете спросить продавца или посмотреть рейтинг бестселлеров на сайте.

Идеи Партнерского маркетинга

- Обратите внимание на горячие темы в новостных сайтах. Проверьте популярные запросы на сайте гугл трендов <http://www.google.ru/trends/>

ИДЕИ

Проверка Потенциальной Прибыльности

Как только у вас будет список из 10-20 идей для ниш, время проверить их потенциал.

Партнерского

Есть несколько хороших методик, чтобы сделать это:

МАРКЕТИНГА

1. Я проверяю, публикуются ли в нише печатные журналы. Часто, но не всегда это может указывать на то, что ниша прибыльна.
2. Я проверяю сколько сайтов рекламируются в Google AdWords или Yandex Direct. Люди не будут массово рекламироваться в неприбыльной нише, особенно если стоимость за клик достаточно высока.

Подбор Ключевых Слов

Идеи Партнерского маркетинга

Ключевые слова будут нужны вам всюду при работе с партнерскими программами. Чтобы вы не выбрали, PPC маркетинг (с оплатой за клик), статейный маркетинг или любую другую форму маркетинга вам всюду нужно использовать верные ключевые слова если вы хотите получить много **качественного** траффика.

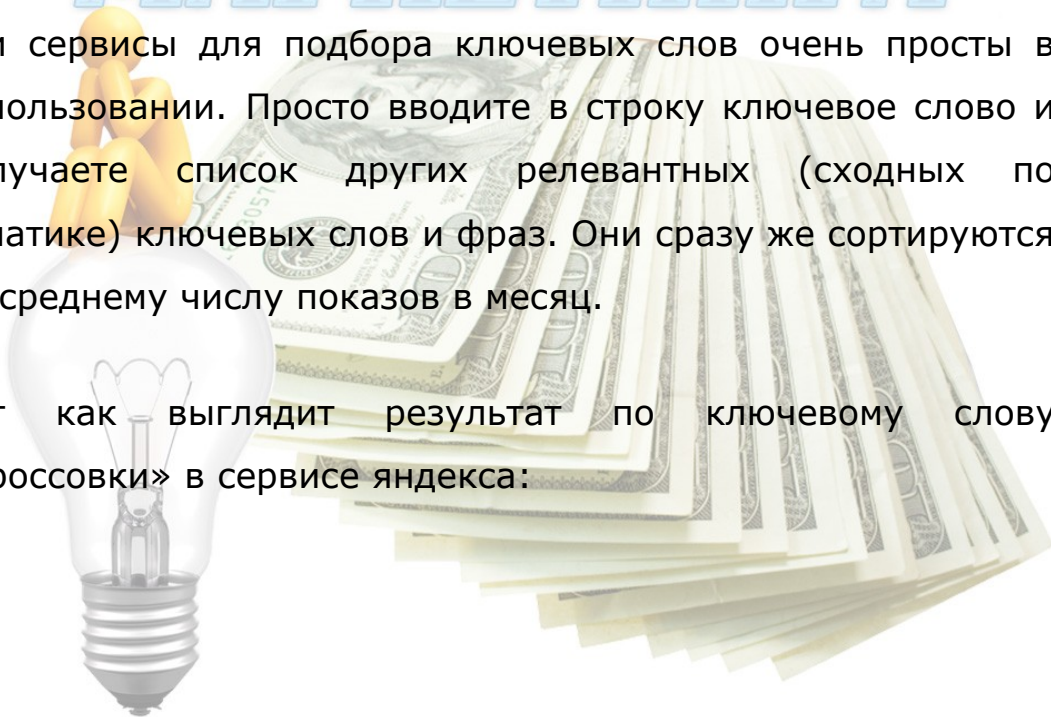
Можете использовать для этих целей Google Keyword Tool или сервис Wordstat от Yandex.

<http://wordstat.yandex.ru/>

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

Эти сервисы для подбора ключевых слов очень просты в использовании. Просто вводите в строку ключевое слово и получаете список других релевантных (сходных по тематике) ключевых слов и фраз. Они сразу же сортируются по среднему числу показов в месяц.

Вот как выглядит результат по ключевому слову «кроссовки» в сервисе яндекса:



Идеи Партнерского маркетинга

СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

Россия, СНГ (исключая Россию), Европа, Азия, Африка, Северная Америка, Южная Америка, Австралия и Океания

Обновлено: 16/05/2013

Что искали со словом «кроссовки» — 1138863 показа в месяц.

Слова	Показов в месяц
кроссовки	1138863
кроссовком	1138479
купить кроссовки	152610
куплю кроссовки	152587
кроссовки найк	109275
адидас кроссовки	102877
кроссовки женские	83387
nike кроссовки	76535
мужские кроссовки	52186

Что еще искали люди, искавшие «кроссовки»:

Слова	Показов в месяц
спортивная зимняя одежда	344
спортивная одежда	128699
кеды	383603
патрули	121877
брюки	512574
брюки мужские	55065
джинсы levis	14225
джинсы	1644924
джинсы женские	72253

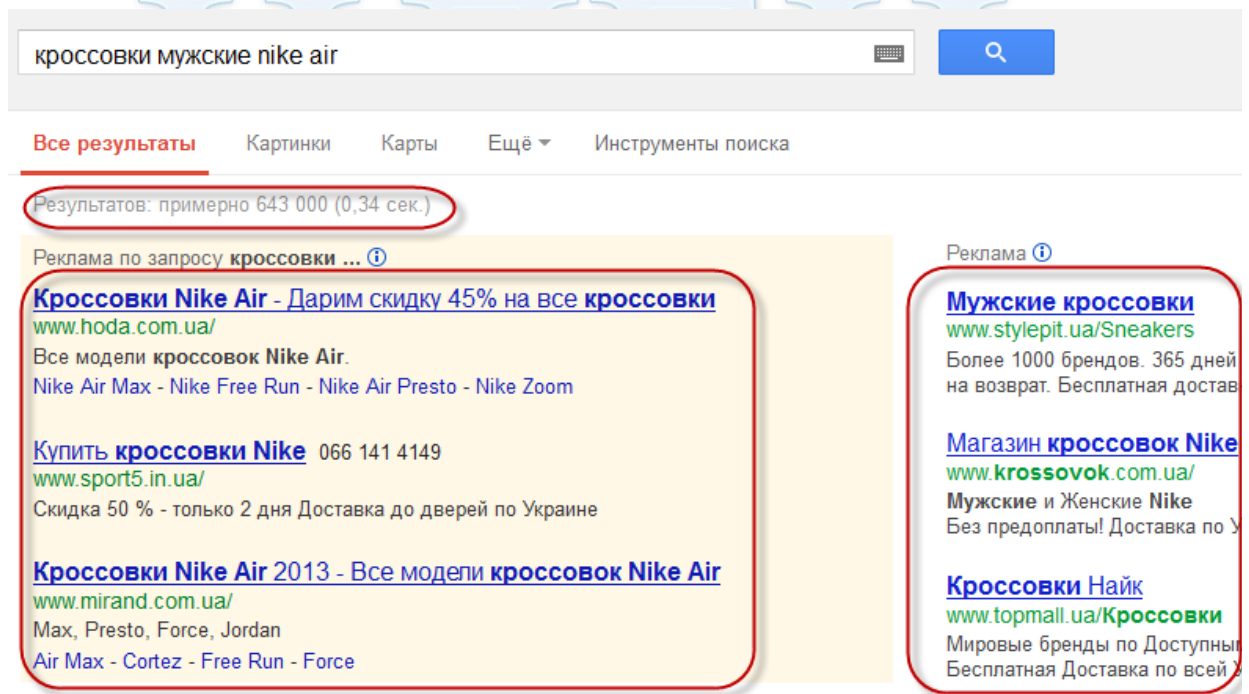
Вам нужно искать поисковые фразы которые имеют:

- Хотя бы 1,000 показов в месяц
- И имеют конкуренцию меньше 500,000 сайтов

Для проверки конкурентов, вам нужно просто ввести свою ключевую фразу в поисковую строку яндекса или гугла. В результате вы получите выдачу десяти топовых сайтов конкурентов и количество всех сайтов которые будут конкурировать с вами по этому ключевому слову.

Идеи Партнерского маркетинга

К примеру по ключевой фразе «кроссовки мужские nike air» в гугл нашлось 643 тысячи результатов – это как раз и есть количество конкурентов.



кроссовки мужские nike air

Все результаты Картинки Карты Ещё ▾ Инструменты поиска

Результатов: примерно 643 000 (0,34 сек.)

Реклама по запросу **кроссовки ...** ⓘ

Кроссовки Nike Air - Дарим скидку 45% на все кроссовки
www.hoda.com.ua/
Все модели кроссовок Nike Air.
Nike Air Max - Nike Free Run - Nike Air Presto - Nike Zoom

Купить кроссовки Nike 066 141 4149
www.sport5.in.ua/
Скидка 50 % - только 2 дня Доставка до дверей по Украине

Кроссовки Nike Air 2013 - Все модели кроссовок Nike Air
www.mirand.com.ua/
Max, Presto, Force, Jordan
Air Max - Cortez - Free Run - Force

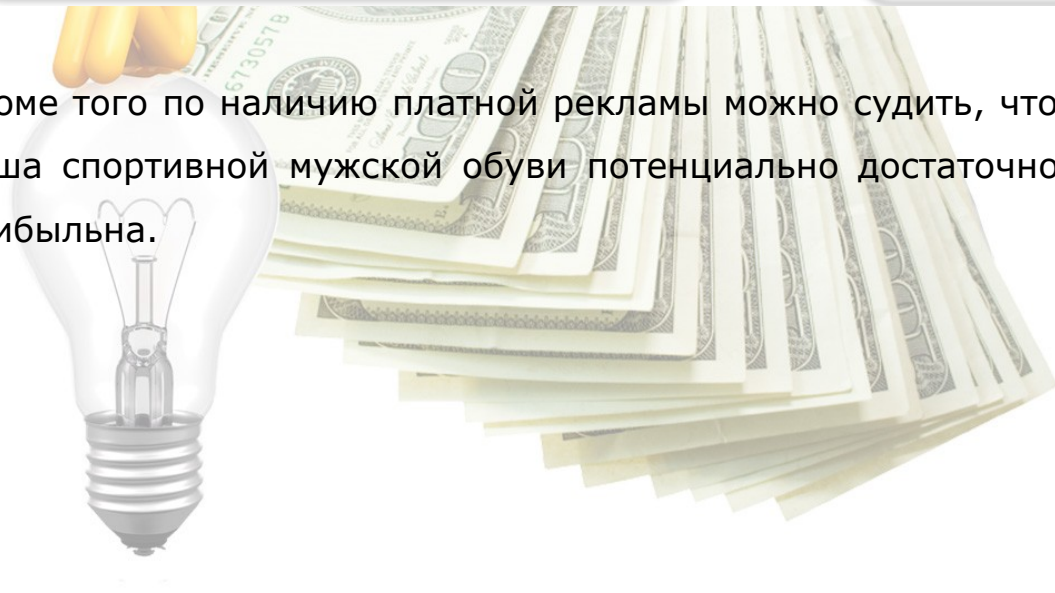
Реклама ⓘ

Мужские кроссовки
www.stylepit.ua/Sneakers
Более 1000 брендов. 365 дней на возврат. Бесплатная доставка

Магазин кроссовок Nike
www.krossovok.com.ua/
Мужские и Женские Nike
Без предоплаты! Доставка по У

Кроссовки Найк
www.topmall.ua/Кроссовки
Мировые бренды по Доступным
Бесплатная Доставка по всей У

Кроме того по наличию платной рекламы можно судить, что ниша спортивной мужской обуви потенциально достаточно прибыльна.



Среди огромного количества партнерок, какую выбрать?

Прежде чем регистрироваться в партнерской программе задайте себе этот вопрос. Проведите исследования о партнерке в которой намереваетесь зарегистрироваться. Получите ответы на некоторые важные вопросы от которых зависит ваш результат в будущем.

Как часто производятся выплаты партнерам? Каждая партнерка уникальна, одни платят каждую неделю, другие раз в месяц или даже раз в квартал. Устраивает ли вас этот параметр?

Многие партнерские программы устанавливают минимальный размер комиссионных, который вы должны заработать прежде чем сможете их вывести на свой счет.

Какое ратю у вашей партнерской программы? Это среднее количество посетителей которых нужно прислать на продающий сайт продукта для получения одной продажи.

Это очень важный параметр от которого зависит, сколько вам нужно траффика для генерации одной продажи.

Как отслеживаются приведенные вами посетители и насколько закрепляются за вами.

Идеи Партнерского маркетинга

Обычно комиссионные начисляются партнеру по чьей партнерской ссылке клиент последний перешёл перед совершением покупки.

Закрепляется же посетитель за вами обычно на год. То есть даже если он не приобретет рекомендованный вами продукт сразу, а только через месяц, вы все равно получите свои комиссионные.

Какой размер имеют комиссионные, которые вы получите в случае продажи. Понятно, что чем выше этот процент тем лучше для вас.

Для электронных продуктов эта цифра может колебаться от 30 до 60%, иногда владельцы партнерских программ отдают своим партнерам все 100% прибыли, это вообще вариант идеальный.

Есть ли для вашего продукта подготовленные рекламные материалы такие как баннеры, продающие письма и т.п. наличие таких материалов способно существенно облегчить вашу жизнь.

Сколько уровней имеет выбранная вами партнерская программа. Если у неё только один уровень, то ваша прибыль будет зависеть только от ваших активных продаж.

В двух и более уровневой партнерской программе вы так же будете получать % от продаж, которые сделают

Идеи Партнерского маркетинга

приведенные вами партнеры в эту партнерскую программу. Это конечно же может существенно увеличить вашу прибыль.

Выбирайте партнерские программы, которые ассоциируются с известными и успешными личностями в вашей нише. Продвигать товар намного проще если им, к примеру, пользуются известные успешные люди.

Вот некоторые из вопросов на которые вам нужно дать ответы прежде чем зарегистрироваться в партнерской программе и начать продвигать её продукты.

Сравнивайте показатели разных партнерских программ, это поможет вам сделать верный выбор.

Три вещи которые нужно делать чтобы добиться успеха в партнерском маркетинге

Многие, кто зарабатывает онлайн при помощи партнерских программ, постоянно ищут хороший рынок, который позволяет получать самые большие комиссионные. Иногда они думают, что есть специальная магическая формула, которая поможет им заработать легко без лишних проблем. На самом деле все конечно же намного сложнее чем это.

Идеи Партнерского маркетинга

Успех в этом бизнесе требует хороших маркетинговых практик проверенных годами тяжелого труда и полной самоотдачи.

Есть тактики, которые работали раньше в партнерском онлайн бизнесе и продолжают хорошо работать и сегодня. С этими тремя тактиками вы сможете увеличить свои продажи и прибыль в партнерском онлайн маркетинге.

Что это за три тактики?

1. Используйте отдельные страницы для рекламы каждого отдельного продукта, который вы продвигаете. Не сбивайте все в кучу только бы сэкономить несколько рублей на хостинге или доменном имени. Лучше всего иметь сайт, который сфокусирован на одном лишь продукте и не на чем больше.

Всегда включайте ревью продукта на свой сайт, чтобы посетители понимали, что этот продукт может им дать если они его приобретут. Так же используйте отзывы пользователей, которые уже приобрели и испробовали этот продукт.

Вы так же можете написать несколько статей, которые освещают разные стороны использования продукта и добавить их в виде страниц на свой сайт. Пишите интересно и убедительно, добавьте призыв к действию в текст статьи.

2. Предлагайте своим читателям бесплатный отчет. Если это возможно, разместите его на самом верху сайта, чтобы его просто невозможно было пропустить. Создайте в автоответчике автоматические письма, которые будут получать посетители после подписки на рассылку.

В соответствии с исследованиями клиент закрывается на продажу обычно на седьмом контактировании, продать сразу в лоб обычно очень сложно.

На обычной продающей странице может произойти только две вещи, либо посетитель приобретет ваш продукт, либо он закроет страницу и никогда больше на неё не вернется. Если вам удастся зацепить его на бесплатность и заполучить его контактные данные в свою базу - вы всегда сможете сконтактировать с ним еще несколько раз и наверняка закрыть продажу.

Следите, чтобы ваш контент наводил конкретные причины покупки продукта, не нужно чтобы он звучал как простой продающий текст.

Сфокусируйтесь на важных моментах, к примеру, как ваш продукт может сделать жизнь и многие вещи легче и удобнее. Постарайтесь убедить подписчиков, которые получили ваш бесплатный отчет, что они потеряют что то большое и важное если не воспользуются вашим продуктом или сервисом.

Идеи Партнерского маркетинга

3. Используйте целевой трафик, который соответствует вашему продукту. Просто подумайте, если пользователь вашего сайта не заинтересован в чем либо из того, что вы предлагаете, он просто пройдет мимо и больше никогда не вернется.

Учитывайте этот момент, когда покупаете трафик или рекламу в платной рассылке, источники должны давать целевых релевантных посетителей. Тогда и конверсия и прибыль будут высокими.

Помните, что обычно только один из ста человек приобретет ваш продукт или доступ к сервису. Если вы можете сгенерировать 1000 целевых посетителей на свой продающий сайт в день, это означает, что вы можете сделать 10 продаж, это простая статистика.

Тактики рассмотренные выше не очень сложно воплотить на практике, просто с вашей стороны потребуется вложить немного времени и составить последовательный план действий.

Трафик и Маркетинг

Как только вы подберете список ключевых фраз с необходимыми параметрами показов в месяц и не очень

Идеи Партнерского маркетинга
жесткой конкуренцией, время использовать эти ключевики для получения посетителей.

Есть наверно сотни, а то и тысячи методов привлечения траффика, но я расскажу только о нескольких самых простых, быстрых и недорогих из них. На первых порах этих методов вам будет достаточно.

ИДЕИ Партнерского МАРКЕТИНГА

Статейный Маркетинг.

Один из самых простых путей получить бесплатно посетителей – написание статей и их размещение в каталогах статей или на других подходящих ресурсах.

Много каталогов статей имеют большой авторитет у поисковиков, так что ваши статьи очень быстро могут попасть в поисковую выдачу и приносить траффик.

Вы так же можете писать статьи для так званых гостевых постов. Найдите в своей нише несколько высоко посещаемых блогов и договоритесь с их владельцами о размещении вашего гостевого поста.

В этой ситуации выигрывает каждый, вы получаете траффик из посещаемого популярного ресурса, а владелец блога – качественный уникальный контент для своих посетителей и поисковой оптимизации.

Идеи Партнерского маркетинга

Вам нужно отправлять посетителей на партнерские товары используя свои партнерские ссылки. Отличной идеей будет отправлять посетителей не сразу на предложение партнера, а на свой сайт – прокладку.

Для этого есть несколько причин.

1. При необходимости вы без проблем сможете поменять свои партнерские ссылки без необходимости перелопачивать тонны опубликованных ранее статей.
2. Некоторые каталоги статей требуют такого подхода и не разрешают ставить в статьях прямые ссылки на партнерские товары.
3. Ну и самое главное, отправляя посетителей сначала на свой сайт вы можете собирать их контактные данные в свою базу, используя для этого несложные инструменты. А база подписчиков, как всем известно это самый важный инструмент любого онлайн предпринимателя.

Пишите не очень большие статьи, примерно 300-500 слов, если каталоги статей не ставят ограничений на этот параметр. Не нужно утомлять читателей длинными подробными тирадами, кроме того, после прочтения вашей статьи у посетителя должно остаться чувство неполной удовлетворенности.

Идеи Партнерского маркетинга

А чтобы получить действительно качественную подробную информацию, и полностью удовлетворить свое желание читателю нужно перейти по ссылке, которую вы специально для этого вставляете в тело статьи.

Список каталогов статей, вы всегда можете найти сделав соответствующий запрос в поисковике.

Блоггинг

Блоггинг это еще один отличный путь получить траффик. Самым лучшим вариантом для блога будет покупка отдельного доменного имени и хостинга, что обойдется вам примерно в 1000-1500 рублей в год.

Но так же можете использовать и бесплатные блоггерские платформы, такие как Blogger.com, к примеру. Только имейте ввиду, что ваш блог могут удалить в любой момент по любой причине, даже если вы не нарушали никаких правил использования сервиса.

Каждый раз при создании поста на свой блог, добавляйте в название и тело статьи ключевые слова, это поможет привлечь траффик из поисковых систем.

Социальные контент сайты, такие как к примеру Squidoo.com и HubPages.com имеют очень большой авторитет у поисковых систем, так что ваши статьи на таких сайтах так же могут хорошо ранжироваться и приносить трафик.

Они бесплатны и их очень легко и просто использовать, даже если у вас нет никакого технического опыта в этой сфере. Вам не нужно знать HTML или обладать другими специфическими знаниями, странички создаются при помощи простого визуального редактора очень быстро.

Как и в блоггинге или статейном маркетинге, вам нужно использовать ключевые слова в названиях и контенте статей, то есть оптимизировать их для привлечения посетителей из поисковых систем.

Форумный маркетинг

Форумы могут отлично помочь в партнерском маркетинге, но вам нужно быть очень осторожными. Правилами большинства форумов запрещено использовать партнерские ссылки в постах и подписях, так что читайте их внимательно. Можно поставить ссылку из подписи на свой блог, если правила это позволяют.

Идеи Партнерского маркетинга

Ищите горячо обсуждаемые темы в вашей нише, пишите статьи, которые решают горячие насущные проблемы читателей. Общайтесь и предлагайте варианты решения этих проблем при помощи своих статей, привлекая таким образом посетителей на свой сайт.

ИДЕИ Партнерского МАРКЕТИНГА



Партнерский маркетинг, это один из самых эффективных и мощных способов заработать онлайн. И поскольку зарегистрироваться в партнерке очень просто, заработок и выплаты производятся на регулярной основе, то все больше и больше людей пробуют свои силы в этом виде онлайн бизнеса.

Но несмотря на все это, как и в любом другом бизнесе тут есть много своих подводных камней. Незнание некоторых важных вещей может стоить маркетологам очень приличных денег, которых они не будут дополучать каждый день.

Ошибка номер 1. Неверный выбор партнерской программы.

Многие хотят начать зарабатывать на партнерских программах настолько быстро, насколько это вообще возможно. В своем порыве быть первыми они выбирают самый прибыльный по их мнению продукт, даже если он для них не подходит. Это не очень умный подход.

Вместо этого постарайтесь выбрать продукт, в котором вы были бы полностью заинтересованы. Прежде чем идти вперед, хорошенько все обдумайте и распланируйте свои действия.

Идеи Партнерского маркетинга

Выбирайте продукт, который вам подходит, после этого проведите некоторые исследования, действительно ли продукт востребован на рынке.

Продвигать продукт, который вам самому интересен намного проще и легче, чем продвигать его только ради прибыли.

ИДЕИ

Партнерского

Ошибка номер 2. Регистрация в огромном количестве партнерок

Поскольку зарегистрироваться в партнерской программе не составляет особого труда, вы можете испытать соблазн зарегистрироваться во многих партнерках, для того, чтобы максимизировать свою прибыль.

Кроме того, вы можете считать что в этом нет ничего плохого и неправильного.

Какой результат из этого всего получится? Вы не сможете раскрыть максимальный потенциал партнерской программы, и прибыль не будет такой большой, как вы могли бы надеяться.

Самый лучший путь получить отличные результаты – выбрать одну партнерскую программу, которая платит хотя бы 40% комиссионных, и приложить максимальные усилия

Идеи **Партнерского маркетинга**
для продвижения этого продукта с максимальным энтузиазмом.

Как только вы увидите, что это дает хорошую прибыль, можете попробовать зарегистрироваться в еще одной партнерской программе.

ИДЕИ
Партнерского
МАРКЕТИНГА

Ошибка номер 3. Вы не покупаете свой продукт или не пользуетесь продвигаемым сервисом.

Как партнера, ваша основная цель эффективно и убедительно продвигать продукт или сервис и искать клиентов.

Чтобы достичь этой цели вы должны убедить клиентов, что ваш продукт или сервис это именно то что им нужно. Это будет сделать достаточно сложно если вы сами не пользуетесь продуктом или сервисом который продвигаете.

Вы не сможете быть убедительным и наверняка не сумеете вызвать желание у пользователей приобрести партнерский продукт или сервис, который продвигаете.

Попробуйте продукт самостоятельно прежде чем регистрироваться в партнерке и продвигать его. Действительно ли он предоставляет те выгоды которые обещает.

Идеи Партнерского маркетинга

Если вы так сделаете то будете хорошо знать достоинства и недостатки продукта. Ваши клиенты будут чувствовать правдивость и искренность ваших слов, и если продукт их устраивает, то наверняка приобретут его по вашей рекомендации.

Многие, кто работает в партнерском маркетинге, делают эти ошибки и в итоге должны платить за них соответствующую цену. Чтобы не попадать в такую ситуацию вы должны сделать все возможное, чтобы избежать таких ошибок.



Заключение

Теперь у вас есть необходимая база, чтобы начать зарабатывать на партнерских программах. Используйте эту

Идеи **Партнерского маркетинга**
информацию, прибыль от партнерского маркетинга можно
получить очень быстро.

Чтобы вы не делали, продолжайте это делать. Никогда не
сдавайтесь! Поверьте мне, зарабатывать на партнерских
программах очень реально.

Партнерский маркетинг очень простой, и как только вы все
настроите, он может работать почти на автопилоте.

Удачи вам!

