

Наиболее доступным для начинающих и не требующих никаких специальных знаний способом заработка в интернете, реально способным принести прибыль способом, является участие в партнёрских программах.

Этим словом, как правило, обозначаются всё же такие программы, которые платят за продажу товаров либо за какие-то действия пользователей (оформление заявки, регистрацию в онлайн-игре и т. п.).

Если партнёрская программа платит процент с продажи товара или услуги, такая модель называется CPS (от англ. Cost Per Sale), если за действие - CPA (от англ. Cost Per Action). Некоторые партнёрские программы совмещают обе модели, т. е. платят и за действие, и процент с продажи.

Методы заработка на партнёрских программах

Существуют разные методы заработка на партнёрских программах. Понятно, что вам нужно привлечь людей, заинтересованных в том товаре или услуге, который вы рекламируете, сотрудничая с партнёркой.

Привлекать их можно разными способами.

Первый, самый простой - если у вас есть сайт подходящей тематики, разместить на нём рекламные материалы партнёрской программы. Допустим, у вас есть сайт для построения бизнеса, посвящённый методам эффективного развития бизнеса, организации трафика и т. д., для такого сайта хорошо подойдёт партнерки ведущих «игроков» этого сектора и их инфоматериалы по копирайтингу, личностному развитию, планированию и так далее. Подходящие партнёрки можно подобрать для значительной части сайтов самой разной тематики, главное, чтобы среди посетителей сайта было достаточно потенциальных покупателей.

Второй способ - специально создать сайт под партнёрские программы определённого типа и продвинуть его по нужным запросам. Допустим, вы решили поработать с партнёрками банков. Вы создаёте сайт про кредиты, на котором рассказываете о предложениях различных банков, предлагающих выдачу кредитов, размещаете рекламные материалы соответствующих партнёрских программ и продвигаете его по соответствующим запросам (например, "где можно получить кредит", "заявка на кредит онлайн" и т. п.)

Третий способ - ручная реклама на различных сайтах, форумах, в социальных сетях - там, где, как вы предполагаете, могут быть потенциальные покупатели. Конечно, тут вам, скорее всего, придётся потрудиться, чтобы добиться результата и чтобы вашу рекламу не приняли за спам.

Четвёртый способ - покупка рекламы для привлечения покупателей, или т. н. "арбитраж трафика". Здесь главное выбрать такие партнёрки и так создать рекламные объявления, чтобы ваши затраты на рекламу были меньше, чем тот доход, который вам выплатит партнёрка. В противном случае вы не только не заработаете, но и понесёте убыток. Покупается реклама для партнёрских программ обычно в системах контекстной рекламы (таких, как [Яндекс.Директ](#) и [Бегун](#)) и [тизерных сетях](#).

"Чёрные" и "белые" партнёрки

Партнёрские программы подразделяются на 2 типа - т. н. "чёрные" и "белые".

"Белые" партнёрки - это партнёрки, предоставляющие пользователю реальный качественный товар или услугу и не вводящие его в заблуждение относительно цены, которую придётся заплатить за товар.

"Чёрные" партнёрки обманывают пользователя, выдавая платную (но при этом обычно бесполезную) услугу за бесплатную или вводя в заблуждение относительно цены (например, сообщая, что смс стоит 30 рублей, тогда как на самом деле она стоит 300). Как правило, "чёрные" партнёрки просят пользователя под каким-то предлогом отправить якобы бесплатную смс (на самом деле являющуюся платной), либо ввести свой номер телефона, а затем код, который ему выслан (такой метод используется для платной подписки).

Тематики таких партнёрок зависят от фантазии их создателей (например, "узнай тайну своей фамилии", "узнай дату своей смерти", "прочитай чужие сообщения вконтакте" и т. п.). Не рекомендуем работать с "чёрными" партнёрками



- КАК правильно подобрать партнёрскую программу,
- КАКИЕ направления будут наиболее эффективно работать для Вас,
- СКОЛЬКО партнёрских программ у Вас должно быть, чтобы не терять времени на ненужные,
- КАК и КОГДА создать свою партнёрку .

КАК правильно подобрать партнёрскую программу:

1. Тема и интерес.

Тема должна быть близка Вам и интересна, ещё лучше, если у Вас есть результаты, тогда Ваши подписчики и партнёры будут больше доверять Вам.

2. Качество.

Продвигайте только то, что знаете сами или полностью доверяете автору курса и его репутации.

3. Цена вопроса.

Первый контакт, продажа и привлечение клиентов – только на недорогом продукте. Проверьте, есть ли в партнёрской программе разные продукты – от дешёвых до дорогих.

4. Ваши комиссионные.

- партнёрские программы начинаются с 20-30% выплат, при этом при платной рекламе с продажи дешёвого продукта желательно зарабатывать не менее 700-900 руб.

- как выплачивают комиссионные: по графику и вовремя или репутация автора оставляет желать лучшего, и он зачастую забывает о своих обязательствах.

Помните – наличие честного бизнеса не гарантирует отсутствие нечестных бизнесменов!

5. Служба поддержки и отправки.

Ваша репутация пострадает, если в партнёрке нет качественной службы поддержки и отправки товаров.

Важно продать продукт, но не менее важно, чтобы клиент получил его вовремя и смог активировать и использовать.

6. Наложённый платёж и цифровые товары.

Не всегда клиент может оплатить продукт картой, поэтому ему удобнее получить его на почте наложенным платежом.

Удобнее, если в партнёрке есть оба варианта: цифровой продукт и наложенный продукт.

7. Отзывы.

Отзывы клиентов очень важны. Это тоже относится к репутации. Если вы с удовольствием пользуетесь продуктом партнёра – составьте свой отзыв (лучше видео) и поместите его в партнёрке.

8. Качество, оформление, конверсия сайтов, программ.

Не у всех есть такая информация, но это не страшно. Ориентируйтесь на того, у кого она есть.

9. Рекламные материалы.

В рекламных материалах в Вашем личном кабинете партнёрки есть готовые шаблоны писем. Изменяйте их под свой стиль общения с подписной базой. В этом случае письма и реклама будут «живыми», эмоциональными и более продающими.

10. Методы приёма оплаты.

У клиента должен быть выбор в способе оплаты продукта (от 3-х), т.к. человек не покупает каждый день курсы, книги и т.д., поэтому он, как правило, пользуется самым простым и удобным для него способом.

У каждого он свой, поэтому дайте выбор. В случае, если происходит сбой в одной системе, другая всегда работает.

11. Прозвонки по неоплаченным заказам.

Иногда сбой в системе не позволяет клиенту завершить оплату заказа.

Если в партнёрке есть служба прозвона – это хорошо, но в любом случае Вы увидите это в своём кабинете и сможете прозвонить сами.

Ваши продажи увеличатся на 20-30% если Вы не будете игнорировать эти заказы. Поэтому в партнёрке должны быть видны ФИО, email, телефон клиента.

12. Начисление комиссионных.

Выбирайте партнёрки, где оплата производится по последнему клику клиента.

Все эти сведения можно изучить в правилах работы конкретных партнёрок.

И ЕЩЁ:

- Рекомендуйте продукты через свою рассылку.
- Если у Вас ещё нет рассылки – направляйте трафик на сайт-воронку автора.
- Не заваливайте рассылку платными продуктами и партнёрскими ссылками. Всё должно быть сбалансировано: бесплатный продукт (80% если вы новичок), платный (20% если вы новичок).
- Ваша цель – рукрутинг в МЛМ. Поэтому: Ваш сайт-воронка – подписной лист – подписчики – курсы, тренинги, вебинары.

И ЕЩЁ:

- Рекомендуйте продукты через свою рассылку.
- Если у Вас ещё нет рассылки – направляйте трафик на сайт-воронку автора.
- Не заваливайте рассылку платными продуктами и партнёрскими ссылками. Всё должно быть сбалансировано: бесплатный продукт (80% если вы новичок), платный (20% если вы новичок).
- **Ваша цель – рукрутинг в МЛМ.** Поэтому: Ваш сайт-воронка – подписной лист – подписчики – курсы, тренинги, вебинары.