

Анатомия проведения конкурса в партнерской программе

Почему необходимо регулярное проведение конкурсов?

**Конкурс среди партнеров -
самый эффективный способ
продаж...**

**...и самый дешевый
источник получения
“горячего трафика” в вашу
подписную базу.**

Факты: за одну партнерскую
акцию в апреле мы
заработали **286 000 р.**
чистой прибыли...

**...и получили около 14 000
подписчиков только по одной
конкурсной воронке..**

а конкурсный бюджет
составил **75 000** рублей

Таким образом, наши
затраты на призы
окупились в **3,8** раз, а
подписчик обошелся
примерно... в **5,3** рубля

Теперь рассмотрим **5 шагов**
подготовки и проведения
успешной конкурсной
акции:

Шаг 1. Определяем концепцию конкурсной акции:

Возможны 2 варианта:

- Вам нужно продать как можно больше товарных единиц;
- Вам нужен определенный размер валовой выручки.

Шаг 2. Выбираем конкурсный товар(ы) или воронки продаж

На втором шаге желательно спрогнозировать примерные объемы продаж.

Это поможет определить бюджет конкурса.

Шаг 3. Выбираем призы для конкурса

Возможные варианты:

✓ материальные призы (гаджеты, девайсы и т.д.)

✓ денежные призы

✓ материальные призы + инфопродукты

Шаг 4. Создаем оффер конкурса

**Структура оффера включает
8 обязательных элементов:**

- 1) Шапка;
- 2) Краткое вступление;
- 3) Анонс самого конкурса с призами;
- 4) Условия конкурса;

- 5) Описание механизма работы конкурсных воронок продаж;
- 6) Небольшое заключение по участию в конкурсе;
- 7) Отзывы успешных партнеров;
- 8) Размещения всех рекламных материалов.

Теперь подробнее о каждом элементе страницы конкурса:

1. Шапка страницы оффера

- ✓ Основной цепляющий заголовок
- ✓ Таймер
- ✓ Поясняющий подзаголовок
- ✓ Миниатюры главных призов

50

ЗОЛОТОЙ АКТИВ

Это выглядит так:

**РАЗДАЕМ КРУТЫЕ ПОДАРКИ В ПАРТНЕРКЕ
АЗАМАТА УШАНОВА!**

0 2 : 0 5 : 1 1 : 3 5

Дней

Часов

Минут

Секунд

**ВКЛЮЧАЙТЕСЬ В ИЮЛЬСКИЙ КОНКУРС ПАРТНЕРОВ с 10 ИЮЛЯ ПО 10 АВГУСТА
И ВЫИГРАЙТЕ МАСБУОК AIR В ПОДАРОК!**



2. Краткое вступление: Приветствие и в связи с чем проводится акция

3. Анонсируем конкурс:

- ✓ **Объявляем период конкурса**
- ✓ **Размещаем яркие картинки призов с кратким «вкусным» описанием каждого**

50

ЗОЛОТОЙ АКТИВ

1-е место: MacBook Air



Топовый стильный компактный ноутбук для бизнесмена. Мегамощная батарея рассчитана на 12 часов непрерывной работы. Незаменимый помощник в путешествиях! Работает от батареи до 8 часов. Легкий и стремительно скоростной. О качестве говорить не приходится - ведь это APPLE.

2-е место: iPhone 5S



4. Условия самого конкурса

1. Какие товары (воронки продаж) участвуют в конкурсе
2. Минимальное количество продаж для получения 1-го приза
3. Минимальное количество продаж для получения 3-го приза
4. Условие награждения, если никто не достигает конкурсной планки

5. Механизм работы конкурсных воронок продаж

- ✓ Какой бесплатный продукт
- ✓ Сколько длится серия писем и какие товары продаются
- ✓ Проценты комиссионных вознаграждений

6. Небольшое заключение по прохождению конкурса и предложение стать партнером

7. Размещаем виде-отзывы успешных партнеров о вашей партнерской программе

8. Рекламные материалы для каждого конкурсного лота

ВАЖНО: не стоит размещать ссылки, которые ведут на вашу отдельную страницу с промо-материалами.

Что должно быть в рекламных материалах:

- ✓ партнерские ссылки на конкурсные продукты;
- ✓ баннеры с кодами для размещения на блогах;

- ✓ варианты писем для рекламных рассылок;
- ✓ статусы для соцсетей;
- ✓ картинки товара.

Это были все **8 элементов**
страницы оффера конкурсной
акции.

Шаг 5. Планируем e-mail маркетинг для партнерского конкурса

(из расчета на 1 календарный месяц)

1-я неделя конкурса

1-я неделя	Что шлем	Примерное содержание контента
понедельник	Анонс конкурса	
пятница	Напоминание о стартовавшей акции	

2-я неделя конкурса

2-я неделя	Что шлем	Примерное содержание контента
Вторник	Полезный контент+касание по проходящему конкурсу	Статья, интервью, специальный вебинар
Пятница	Полезный контент+касание по проходящему конкурсу	Запись вебинара, разбор успешного кейса

3-я неделя конкурса

3-неделя	Что шлем	Примерное содержание контента
Понедельник	Первые результаты участников конкурса	Прошла 1-я половина конкурса, сегодня лидируют партнеры
Четверг	Движение по продажам среди лидеров	Мотивационное письмо - всего 10 дней до финала
Суббота	Полезный контент + новости конкурса	Как вариант новый пост в блоге + текущие результаты лидеров конкурса

4-я неделя конкурса

4-неделя	Что шлем	Примерное содержание контента
Вторник	Последняя неделя конкурса + лидеры	Последняя неделя, интрига кто выиграет главный приз
Четверг	Текущая турнирная таблица конкурсантов	Движение по продажам лидеров + возможные конкуренты
Суббота	3 дня до финала..	Движение по продажам лидеров, последний шанс получить главный приз

Как итог: условия успешного проведения конкурса:

- ✓ новый продукт (воронка)
- ✓ топовые гаджеты (товары)
- ✓ участие не менее 20 активных партнеров
- ✓ комплект готовых рекламных материалов