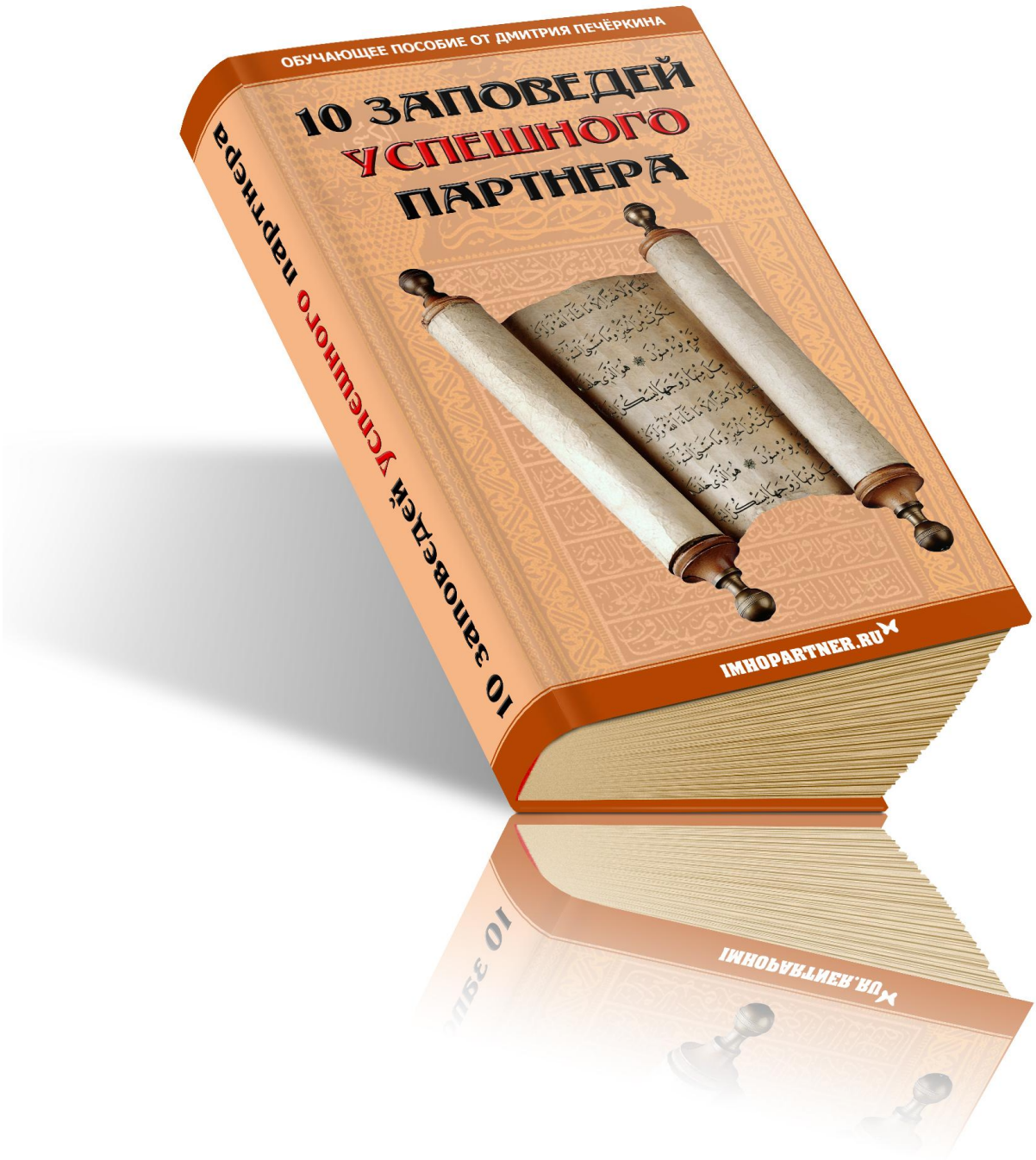

«10 заповедей успешного партнера»

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин

Все права защищены

http://imhopartner.ru

http://smartaffiliate.ru

Содержание

Предисловие 3

Благодарности 5

Заповедь #1: Купи себе хостинг! 7

Заповедь #2: Выбери СВОЮ нишу! 13

Заповедь #3: Набирай подписчиков! 18

Заповедь #4: Учись грамотно писать! 22

Заповедь #5: Пиши о продукте! 28

Заповедь #6: Скрывай партнерские ссылки! 34

Заповедь #7: Используй эффективную рекламу! 35

Заповедь #8: Не распыляйся! 40

Заповедь #9: Тестируй, тестируй и еще раз тестируй! 44

Заповедь #10: Не останавливайся на партнерских продуктах! 48

Послесловие 53

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Предисловие

Здравствуйте!

Меня зовут Дмитрий Печёркин.

С 2009 года я увлекаюсь информационным бизнесом в сети Интернет. Под понятием «информационный бизнес» (инфобизнес) я подразумеваю все, что связано с изготовлением и продажей инфопродуктов – электронных книг, аудио- и видеокурсов.

Инфобизнес – мое хобби и основной источник моих доходов. А когда эти понятия совпадают – дело спорится с особым упорством и энергией! ☺

В своем информационном бизнесе я веду работу по двум направлениям:

- Изготовление и продажа собственных продуктов;
- Продажа чужих продуктов за счет участия в их партнерских программах.

У каждого из данных направлений есть свои достоинства и недостатки, о которых можно написать отдельное руководство, подобное тому, которое Вы сейчас читаете.

Я убежден:

Залог эффективного информационного бизнеса – грамотное сочетание продвижения своих и чужих продуктов!

Естественно, это превосходно работает только в том случае, когда продукты *не конкурируют*, а наоборот, *эффективно дополняют друг друга!*

Однако не у всех, кто хочет попробовать свои силы в информационном бизнесе, есть время и возможности для создания собственных продуктов.

Поэтому участие в продвижении *исключительно партнерских продуктов* набирает все большую популярность. Следовательно – чем качественнее и «раскрученнее» продукт, тем больше конкуренция среди партнеров, которые его продвигают. А, значит, чем дальше – тем сложнее зарабатывать на партнерках действительно хорошие деньги!

Я считаю, что успешное партнерство строится на применении правильных и эффективных методик, которые, хоть и требуют приложения определенных

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

временных *(а порой, и денежных*) затрат, способны принести отменные результаты, которые окупят все эти затраты с лихвой! ☺

О некоторых из этих методик Вы можете узнать из моих бесплатных обучающих курсов:

- 5 эффективных способов заработка в партнерских программах инфопродуктов
- Мини-курс – мотор Вашего партнерского механизма

Кроме того, более углубленную информацию по данной теме Вы можете получить из моего видеокурса на ДВД-диске под названием:

«Базовый комплект успешного партнера»

Но не спешите. Для начала просто прочтите данное руководство до самого конца.

В нем я опишу все те методики, приемы и способы работы, которые используют действительно успешные партнеры, и которые, при желании, сможете применять и Вы!

При этом неважно, являетесь ли Вы владельцем собственных продуктов или занимаетесь исключительно продвижением продуктов других людей – все эти методики будут замечательно работать на Вас.

Более того, все, что написано в данном руководстве, Вы сможете успешно применять и для продвижения своих собственных продуктов! Ведь, по сути, принципы привлечения клиентов – одни и те же!

Помните, что доскональное изучение и применение в своей работе всех 10 заповедей, описанных в данном руководстве,

Сделает из Вас настоящего монстра партнерского маркетинга! ☺

Ну что же, наше предисловие подходит к концу, и мы с Вами переходим к изучению *правильной работы* с партнерскими программами…

Но, перед тем как начать, просто скажу Вам:

Добро пожаловать в мир успешного партнерства!

С уважением, Дмитрий Печёркин! ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Благодарности

Еще немного слов прежде, чем мы начнем…

На этих двух страничках я хочу поблагодарить всех, благодаря кому я нахожусь сейчас за своим компьютером и печатаю эти строки, а не гнию в кандалах добровольного офисного рабства! ☺

Здесь я хочу принести благодарности своим УЧИТЕЛЯМ, чьи обучающие курсы и рассылки стали для меня путеводной звездой в увлекательный мир инфобизнеса!

Прежде всего, значительный кусок своих благодарностей я отдаю **Павлу Берестневу** и **Александру Доценко** – именно Ваши статьи, рассылки и электронные книги стали для меня первым мощным толчком вперед!

Евгению Попову говорю СПАСИБО за технические стороны информационного бизнеса (а также за такие объемные обучающие курсы, которые с ходу ну оооочень сложно осилить – зато возвращаешься к ним постоянно) ☺

Алексею Сергиене – за появление в моей жизни контекстной рекламы в тот самый момент, когда я так искал свою первую зацепку в этом бизнесе…

Азамату Ушанову и **Виктору Орлову** – за непрекращающийся оптимизм и здравый цинизм, который льется из каждого Вашего произведения (а порой вызывает желание дико ржать ☺). Кстати, Азамату еще отдельное спасибо за *«Золотой актив»* и *«Массовые продажи»* - поистине бесценные курсы!

Юсуфу Губайдуллину – за «лабораторный» подход к инфобизнесу, грамотность, серьезный настрой, а также позитив и движение только вперед! ☺

Сергею Жуковскому – за введение в блоггинг (а в особенности – за знакомство с замечательным движком Wordpress, на котором я шлепаю свои сайты ☺)

Издательству **Инфо-ДВД** – за помощь новичкам, а также за самый крутой *форум* по инфобизнесу ☺

Анне и Алине Рабушко – просто за хорошее общение (и новогодние подарки ☺)!

Вячеславу Сиваку – за отличный скрипт партнерской программы и автоматического приема оплаты, которым я пользуюсь сам и всегда рекомендую другим!

Максу Хигеру – за *Смартреспондер* (ибо, не будь его, история инфобизнеса в Рунете была бы совсем иной…)

Михаилу Шакину (Глобатору) – за гору бесплатной информации по продвижению сайтов, а также за ответы на мои глупые вопросы по этой теме ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин

Отдельное спасибо и низкий поклон – замечательному Интернет-предпринимателю, который дал мне очень много полезных советов по тактикам и стратегиям информационного бизнеса - **Тиму Ворону**. Именно Тим надоумил меня переходить к отправке своих продуктов наложкой, а также консультировал меня по тонкостям изготовления и отправки ДВД-дисков (ну и куче других вопросов, которые пачками возникают у меня каждый день ☺)

С тех пор, как знания, которые я от всех Вас получил, наконец-то сложились в единую картину – я понял, что информационный бизнес – это на 200% мое! ☺

Кроме того, я хочу сказать ОГРОМНЕЙШЕЕ СПАСИБО своей девушке Екатерине, которая поддерживала и помогала мне во всем, а также наставляла на путь истинный во время моих сомнений в том, чем я занимаюсь (*да, и у меня такое случается!*) ☺

Катюша, не будь тебя, я бы не прошел и десятой части этого пути!

А напоследок поблагодарю всех своих подписчиков, которые задавали мне вопросы, критиковали и хвалили меня, подписывались и отписывались от моих рассылок, рекомендовали их своим знакомым, участвовали в рекомендуемых мной партнерских программах, посещали мои сайты, откликались на проводимые мной опросы и… читали каждое из моих частенько нудноватых писем ☺

Спасибо, что были со мной!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #1: Купи себе хостинг!

Начиная с 2009 года, в связи с ошеломительным успехом и массовыми продажами курса «Киберсант-Партнер», многие люди впервые познакомились с понятием «заработок на партнерках».

Автор курса, *Алексей Сергиеня*, предлагал использовать для этого систему контекстной рекламы Яндекс.Директ.

Для сведения: в западном Интернете некоторые люди с помощью другой системы контекстной рекламы, Google AdWords, уже давно зарабатывают на партнерках значительные деньги. Кроме того, там тоже есть курсы, обучающие подобному источнику доходов.

Но для нас это стало своеобразной «сенсацией»!

Буквально за несколько месяцев конкуренция по продуктам, которые рекомендовались в данном курсе, увеличилась в десятки раз. Впрочем, как и по другим, которые более-менее были связаны с понятием инфобизнеса.

Люди поверили, что нашли для себя новый гарантированный источник дохода, этакую кнопку «Бабло» - и отважно ринулись покорять дебри Яндекс.Директа!

Казалось бы, что может быть проще:

> *Регистрируй свой аккаунт, выбирай партнерку, шлепай однообразные объявления и получай за это деньги!*
>
> *Не нужно создавать сайт, изучать HTML, заниматься веб-дизайном, писать какие-то статьи и т.д. В общем, красота!* ☺

Думаю, не стоит говорить о том, что было много разочарований и недовольств, мол, *«где же мои гарантированные деньги, и почему я только теряю, а не зарабатываю?»*.

В эту волну «потерпевших» попал в свое время и я ☺

Правда, я нисколько не жалею о потерянных деньгах – в конечном итоге это принесло мне массу опыта и новых знаний, а также незаменимые навыки грамотной работы с Яндекс.Директом, которые я изложил в своем специальном отчете «7 секретов составления эффективных объявлений для Яндекс.Директ».

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

На основании собственного негативного опыта я вывел для себя следующую аксиому:

Реклама прямой партнерской ссылки в системах контекстной рекламы – самый легкий, но самый рискованный способ заработка в партнерских программах!

На самом деле, научиться работать в контекстной рекламе не так уж и сложно. Главное вложить определенное количество времени и денег – и Вы уже профи! ☺

НО:

Никто и никогда не сможет Вам гарантировать, что Вы заработаете на этом деньги!

Судите сами:

1. Даже самая удачно настроенная рекламная кампания может быть убыточной просто потому, что партнерский продукт не востребован;
2. Автор продукта может в любой момент снять его с продажи – и весь Ваш многонедельный труд полетит в тартарары;
3. Показы Ваших объявлений конкурируют с показами других партнеров данного продукта, а значит, Вы можете привлечь только часть заинтересованной аудитории;
4. Вы не имеете возможности отслеживать, какие из Ваших объявлений действительно ПРОДАЮТ, а какие – привлекают простых зевак, принося Вам одни расходы;
5. По сути, Вы раскручиваете проект автора продукта, принося ему трафик и новых подписчиков, оставаясь в тени (*и случись что с продуктом – Ваш труд никто не оценит*);
6. Если у Вас ничего не выйдет (*кампания будет убыточной*) – Вы просто потеряете деньги без возможности извлечения дополнительной прибыли;
7. Дорогие продукты с трудом продаются «в лоб». Значит, существует такая вероятность, что человек, перейдя по Вашей ссылке, решится на покупку только через пару месяцев. И сделает это по ссылке другого партнера.

На этом, пожалуй, можно остановиться.

Как видите, реклама прямых партнерских ссылок подобным образом – далеко не гарантированное и прибыльное занятие, как кажется на первый взгляд.

«Но что это ты, Дмитрий, «наехал» на контекстную рекламу?», - можете подумать Вы… ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Что ж, давайте рассмотрим и другие «легкие» способы рекламы партнерских продуктов, позволяющие не вникать в создание сайтов и тому подобных «сложных» вещей:

1. **Реклама на блогах и форумах**

Вы можете общаться на каком-нибудь форуме, вставляя в подпись свою партнерскую ссылку. Или же писать комментарии к каким-нибудь статьям на блогах, как бы «невзначай» рекомендуя свою ссылочку…

Все это конечно хорошо, но где гарантия, что потраченное Вами время окупиться хорошими комиссионными?

Люди научились распознавать партнерские ссылки – и не очень-то горят желанием кликать по ним. К тому же, за прямую рекламу на форумах Вас могут забанить (а в блогах – будут просто не пропускать Ваши комментарии).

2. **Реклама на досках объявлений**

Может быть, когда-то доски объявлений и были эффективным способом рекламы… Но теперь они посещаются, в основном, только поисковыми роботами. А поисковым роботам, увы, партнерские продукты ни к чему ☺

3. **Реклама в социальных сетях**

Вы можете создать аккаунт в любой из популярных социальных сетей: Вконтакте, Одноклассники, Мой круг, Мой мир и т.д. и заниматься рекламой Вашей партнерской ссылки.

Но реклама рекламе рознь!

Можно оставлять рекламные сообщения в разнообразных сообществах, на анкетах людей, а также писать им личные сообщения – тогда Вы гарантированно попадете в ряды «спамеров» (*хотя сущность спама несколько иная, я так называю всех, кто пишет сообщения с явно рекламными ссылками*), которых и без Вас хватает ☺

Можно поступить более умно – и создать свое сообщество (*группу людей, объединенных общими интересами*). Но тут уже следует приложить определенные усилия как в плане создания и проработки самой группы, так и в плане ее раскрутки.

4. **Сайт на бесплатном хостинге**

Этот шаг чуть сложнее, чем создание хорошего сообщества в социальной сети.

Вы можете сделать простенький сайт, на который Вы будете привлекать потенциальных клиентов, совершенно бесплатно!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Но, пожалуй, бесплатность – единственный плюс подобного способа рекламы партнерских ссылок!

Если Вы решитесь на данный шаг – знайте, что Ваш сайт, в создание которого Вы вложили столько времени и сил, могут в любой момент просто-напросто удалить без всякого объяснения причин. И будут иметь на это полное право!

Кроме того, на Вашем сайте будет показываться сторонняя реклама, которая будет отвлекать Ваших посетителей от тех действий, которые Вы хотите от них получить.

Плюс к тому, сайты на бесплатном хостинге лично у меня ассоциируются с глубокой непрезентабельностью и, если можно так выразиться, «бедностью» их владельца.

Следовательно, какими бы благими не выглядели Ваши намерения – Вам изначально мало кто будет доверять, думая, что Вы просто хотите нажиться на Ваших посетителях, «впаривая» им партнерский продукт!

Именно поэтому самая первая и самая важная заповедь звучит так:

Купи себе хостинг!

Если Вы думаете, что это дорого – спешу Вас разочаровать ☺

Поначалу Вам вовсе не нужно брать дорогой и мощный хостинг – хватит и более «легкого» варианта стоимостью от нескольких долларов в месяц.

Например, на момент написания этого руководства я являюсь владельцем четырех сайтов - и плачу за хостинг всего 250 рублей в месяц (*или 2700 в год, с учетом оптовой скидки*) ☺

Конечно, когда популярность и посещаемость моих сайтов возрастет – нужно будет переходить на более дорогие варианты.

Но начинать всегда можно с малого!

Но даже если 250 рублей в месяц для Вас – дорогое удовольствие, можно найти себе более дешевый вариант. С этим сейчас нет никаких проблем, сотни хостинговых компаний могут предложить Вам свои услуги, подходящие под любой вкус и кошелек!

Кроме хостинга, Вам понадобится еще и доменное имя (домен второго уровня) или, другими словами, адрес Вашего будущего сайта в сети Интернет, например, http://imhopartner.ru.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Стоимость одного домена составляет примерно 500-600 рублей в год (*хотя есть варианты и рублей по 150*).

Итого Вы потратите около 2000-3000 рублей за год.

Исходя из того, что средний процент партнерских комиссионных колеблется на уровне *500-1000 рублей за продажу одного продукта* – для того, чтобы окупить затраты на хостинг с доменом, Вам понадобится продать **3-6 копий** какого-нибудь продукта.

Только не уверяйте меня, что Вы ЗА ГОД не сможете этого сделать!

Скорее всего, Вы превысите этот показатель как минимум в несколько раз!

Следовательно, первоначальные вложения в хостинг и доменное имя – практически безубыточный вариант, который к тому же дает Вам такие возможности по заработку в партнерских программах, которые Вам даже и не снились!

Поэтому без выполнения этой заповеди, все остальные не будут иметь для Вас никакого смысла.

Начинать нужно именно с покупки своего хостинга!

Всем своим подписчикам, которые спрашивают меня о том, как правильно выбирать хостинг, я рекомендую электронную книгу Александра Доценко, целиком и полностью посвященную этой теме.

Стоит она сравнительно недорого – и при этом поможет Вам не наделать ошибок в самом начале Вашего бизнес-пути! ☺

Ну что ж, я думаю, Вы уже осознали то, что покупка собственного хостинга – далеко не так дорого, как может казаться с первого взгляда.

Остается всего лишь один вопрос:

Каким образом хостинг может помочь в заработке на партнерках?

Здесь существует множество вариантов, каждый из которых Вы можете попробовать воплотить в жизнь. Об этом мы и будем говорить с Вами в дальнейшем. А пока приведу несколько примеров:

1. **Создать тематический сайт или блог**

Вести сайт или блог по какой-то тематике, попутно рекламируя своим посетителям подходящие партнерские продукты.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

2. **Создать тематическую рассылку или мини-курс**

Сделать страничку подписки на рассылку или мини-курс, и повесить ее на главную страницу Вашего домена. В рассылке или мини-курсе давать своим подписчикам какую-либо полезную информацию, параллельно предлагая ознакомиться с каким-то тематическим партнерским продуктом.

Более подробно о данном способе Вы можете узнать из моего бесплатного видеокурса «Мини-курс – мотор Вашего партнерского механизма».

3. **Создать комбинацию «рассылка + блог»**

Более сложный в исполнении, но потенциально более прибыльный вариант. Здесь Вы должны создать прочную связку из рассылки (мини-курса) и блога (сайта) и использовать все доступные Вам рекламные каналы для привлечения заинтересованной аудитории.

Подробнее о данной методике я рассказывал в своем курсе «Пошаговый план создания мощного партнерского механизма».

4. **Написать отзыв о продукте + сделать уникальное коммерческое предложение**

Вы можете написать собственный отзыв о партнерском продукте, предложив всем читателям приобрести его по Вашей партнерской ссылке. При этом чтобы сделать свое предложение выгодным, Вы можете дать Вашим покупателям полезные тематические бонусы собственного изготовления.

Все нюансы создания подобных страниц с отзывом и уникальных бонусов я изложил в своем курсе «Железная продающая страница».

И на этой многообещающей ноте я предлагаю перейти к следующей заповеди…

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #2: Выбери СВОЮ нишу!

Я думаю, блуждая по Рунету, Вы неоднократно наталкивались на сайты типа "Лучшие инфопродукты Рунета" (*кстати, ссылочка ведет на один из моих первых сайтов, который теперь служит для меня примером неудачного, но весьма поучительного опыта, о котором я рассказывал в одном из уроков своего курса*)…

Так вот, идея создания подобных сайтов такова:

> *"А дай-ка я сделаю сайт-каталог инфопродуктов! Ко мне можно будет зайти и заказать любой понравившийся продукт – а я получу свои комиссионные! И чем больше продуктов я там опубликую – тем больший поток комиссионных свалится на меня!"*

Но если бы это было так – многие создатели подобных сайтов (да и я в том числе ☺) уже давно стали бы миллионерами.

Однако почему-то такая стратегия не работает!

Да, продажи идут – но так чтобы МНОГО… Увы ☺

Давайте разберемся, почему так происходит.

Предположим, Вам нужен ноутбук фирмы Apple.

Куда Вы пойдете (при возможности выбора): *в гипермаркет типа Ашана, компьютерный магазинчик за углом или в специализированный магазин от Apple?*

Не знаю, как Вы – а я бы выбрал последний вариант!

И, по статистике, такой же вариант выбрала бы большая часть людей, решаясь на какую-то серьезную покупку.

То же самое и с инфопродуктами.

Если я хочу купить продукт Азамата Ушанова – я пойду на сайт к Азамату, и сделаю покупку там, а не буду рыскать по Рунету в поисках каталога инфопродуктов.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Конечно, и здесь бывают исключения.

Допустим, я ничего не знал про Азамата – и **совершенно случайно** наткнулся на его продукт на одном из таких сайтов-каталогов. И даже совершил покупку.

НО:

- Добавлю ли я такой сайт в закладки своего браузера?
- Буду ли регулярно заходить туда в поисках того, чего бы новенького мне прикупить?
- Буду ли я рекомендовать такой сайт всем своим знакомым?

Нет, нет и еще раз нет!

С подобных сайтов люди совершают лишь **случайные** покупки.

О **регулярных продажах** тут не может быть и речи!

Как Вы думаете, почему?

Да потому, что люди заходят на сайты в поисках уникальной, интересной, полезной и, чаще всего, бесплатной информации!

А если сайт состоит ТОЛЬКО из одной рекламы – кому он, по большому счету, нужен!? ☺

Единственно верным решением для заработка в партнерских программах на *регулярной основе* может быть только… **выбор СВОЕЙ ниши** для работы!

Согласитесь, если Вы создадите любой проект, который будет предоставлять людям массу бесплатной и полезной информации *по какой-то определенной теме* – то рано или поздно вокруг этого проекта соберется определенная группа людей, которые данной темой интересуются!

А если Вы тут же будете рекомендовать некие продукты, позиционируя их как кладезь уникальной информации по этой же или смежной с ней тематике – заинтересованность Ваших посетителей будет явно выше, чем, если бы Вы предлагали те же продукты всем кому ни попадя.

Все оттого, что интересы Ваших посетителей гармонируют с тематикой Вашего сайта и продвигаемых Вами партнерских продуктов!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Главное – взять одну нишу (*а еще лучше поднишу*) с небольшой конкуренцией или ее отсутствием, выбрать под нее подходящие партнерские продукты и начать ее активно разрабатывать.

Например, проанализируем мой сайт http://imhopartner.ru.

Он посвящен исключительно заработку на партнерских программах инфопродуктов. Думаю, это видно с ходу ☺

При этом я не рассказываю о том, как создавать собственные продукты, как зарабатывать на партнерках Интернет-магазинов, как писать продающие тексты или как правильно жарить картошку (хотя я все это более-менее делать умею) ☺

Я посвятил данный проект ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО заработку на партнерках инфопродуктов. А это, если подумать, довольно узкая подниша!

> *Я бы мог учить информационному бизнесу ВООБЩЕ. Но зачем, если этой теме посвящены сотни сайтов, блогов и рассылок (поскольку чуть ли не каждый новичок в инфобизнесе считает своим долгом учить этому других)?*
>
> *Я бы мог ориентировать свой сайт на партнерки ВООБЩЕ. Но зачем, когда подобных сайтов-каталогов полно (например, мне более всего примелькался http://affiliate.ru/)?*
>
> *Поэтому я выбрал свою узкую поднишу – и активно продвигаюсь именно в ней (ведь, если Вы читаете это руководство, значит Вы уже обо мне узнали, не так ли?* ☺)

Конечно, у меня тоже есть конкуренты. Без этого никуда ☺

Но есть ли в поднише сайтов по заработку на партнерских программах инфопродуктов общепризнанные гиганты рынка с тысячами уникальных посетителей в день? Я что-то ни одного не припомню (*если не брать в расчет форум Info-DVD, но это уже несколько иной формат*) ☺

Теперь проанализируем аудиторию моего сайта…

По большей части, это люди среднего и старшего возраста (а порой и пенсионного), с нулевыми или базовыми знаниями о компьютерах и Интернете. Отношение мужчин к женщинам составляет примерно (75% / 25%).

Чаще всего, это люди, которые хотят либо получать дополнительный доход помимо основной заработной платы, либо прибавку к пенсии.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Мало кто задумывается посвятить себя ТОЛЬКО ЛИШЬ заработку с помощью партнерских программ.

Следовательно, моей аудитории могут быть интересны следующие темы:

- Способы заработка в Интернете;
- Обучение компьютерной грамотности и работе с Интернетом;
- Естественно, все о заработке на партнерских программах;
- Ну и, с подачи уже упомянутого Алексея, работа с контекстной рекламой.

Эти темы можно подразделить на главные и второстепенные.

Главные темы – это то, чему посвящен мой сайт, то есть, партнерки и заработок на них.

Второстепенные – темы, которые потенциально могут интересовать моих посетителей: заработок в Интернете ВООБЩЕ, обучение работе на компьютере, работа с программами, создание блогов, покупка хостинга и т.д.

Исходя из этого анализа, я уже могу выбрать продукты для рекомендации посетителям своего сайта.

Партнерские продукты по главным темам:

1. Естественно, «Киберсант-Партнер» ☺
2. Курс по контекстной рекламе Василия Татаркина
3. Книга Александра Доценко *«Как быстро и легко выбрать эффективную партнерскую программу для собственного сайта и почтовой рассылки»* с правами перепродажи (уже включена в мой курс)

Вот, собственно, и все (*хотя, если Вы автор продукта по заработку на партнерках, и я Вас почему-то не заметил – пишите, с удовольствием посотрудничаем!*) ☺

Как Вы видите, данная подниша толком не разработана – поэтому я активно в ней продвигаюсь, выпуская собственные продукты, как, например, уже упомянутый мной курс «Базовый комплект успешного партнера».

Но если бы этот продукт выпустил не я, а кто-то другой – он бы идеально вписался в главную тематику моего сайта, и я бы мог порядочно заработать на участии в его партнерской программе ☺

Партнерские продукты по второстепенным темам:

Такие темы будут интересовать какую-то часть моей аудитории, но, тем не менее, их тоже не нужно сбрасывать со счетов.

Это могут быть следующие продукты:

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

1. Любые курсы Азамата Ушанова;
2. Любые курсы Евгения Попова;
3. Любые курсы Константина Феста;
4. Любые курсы от издательства Info-DVD *и так далее….*

Таким образом, мне можно поэкспериментировать с рекомендациями данных продуктов своей аудитории и посмотреть, будет ли на них спрос.

Итак, смысл данной заповеди таков:

Создайте вокруг себя тусовку с определенными интересами – и удовлетворяйте эти интересы с помощью бесплатной информации + рекомендацией платных продуктов!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #3: Набирай подписчиков!

Одна из важнейших заповедей любого человека или компании, желающей вести бизнес в сети Интернет!

Этому активно учат все «гуру» инфобизнеса, об этом пишут книги и статьи, об этом кричат буквально на каждом сайте, посвященном инфобизнесменской тематике ☺

И, тем не менее, многие ошибочно считают, что хорошая подписная база нужна только тем, кто продает собственные информационные продукты.

Нет!

Хорошая подписная база жизненно необходима и успешному партнеру!

Если у Вас нет собственного платного продукта – это вовсе не значит, что Вам нечего дать Вашим подписчикам!

Вы можете писать статьи, давать ссылки на статьи других людей, предлагать бесплатные электронные книги и полезное видео и… параллельно рекомендовать какие-либо партнерские продукты по тематике Вашей рассылки (*помним о Заповеди 2*).

Как я уже писал выше, Вы можете даже не создавать сайт или блог – а просто повесить страничку подписки на Вашу рассылку или мини-курс на своем домене. Например, как это сделано у меня.

Как видите, тут нет каких-то статей, веб-дизайна, меню и прочих атрибутов сайта.

Просто одна страничка с формой подписки. И все!

Конечно, чтобы создать нечто подобное – нужно обладать некоторыми знаниями… Но, согласитесь, куда проще научиться создавать подобную страничку – чем целый сайт, не так ли? ☺

Поверьте мне,

Собственная рассылка и база подписчиков – самый важный элемент любого бизнеса в Интернете!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Пытаясь привлечь как можно больше заинтересованных подписчиков, некоторые люди доходят до того, что создают целый сайт только затем… чтобы люди ввели свои данные в форму подписки!

Подумайте только:

Не рассылка ради привлечения людей на сайт, а сайт ради набора подписчиков!

Естественно, работа с подписчиками – тоже не такое простое занятие, как кажется на первый взгляд!

Если Ваша рассылка не будет нравиться людям (*например, в случае, если Вы будете отправлять им сплошную рекламу платных продуктов, не предлагая интересной бесплатной информации*) – они будут просто-напросто от Вас отписываться.

А массовая потеря подписчиков – очень серьезная трагедия для любого Интернет-бизнесмена.

Но эта тема настолько глобальна – что ее не охватить даже в десятке подобных руководств ☺

Впрочем, ниша работы с собственной подписной базой хорошо проработана в специализированном курсе Азамата Ушанова.

Он сделал настолько мощный продукт по теме работы с базой подписчиков, что у меня даже не находится слов, чтобы описать все его прелести!

Это просто нужно увидеть! И от этого реально сносит башню ☺

Рекомендую ознакомиться с данным курсом и обратить особое внимание на ЦИФРЫ, которые там приводятся.

Ну а мы едем дальше…

Итак, главный принцип привлечения новых подписчиков таков:

Для того чтобы люди согласились оставить Вам свои контактные данные – Вы должны им предложить взамен что-то ценное!

Это могут быть обучающие уроки по какой-то тематике (неважно, в текстовом, аудио- или видео-формате), бесплатные электронные книги, доступ к закрытому разделу на Вашем сайте или нечто иное.

Главное – заставить человека захотеть получить это что-то посредством ввода своих контактных данных в форму подписки!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Ну а как себя вести с теми, кто подписался – это уже дело техники из этого курса, о котором я уже упоминал выше! ☺

Напоследок затрону еще два момента, которые могут сдерживать людей от создания собственных рассылок:

Создать рассылку - это сложно и дорого!

Что ж, и это в корне ошибочное мнение.

Создать свою рассылку – это очень просто и… бесплатно?!

Вы должны зарегистрироваться на каком-нибудь сервисе почтовых рассылок и разместить форму подписки на Вашем домене.

В Рунете существует достаточно большое количество сервисов для ведения почтовых рассылок. Самые популярные сервисы, опять-таки упоминаемые во всевозможных статьях на данную тему, это:

- Subscribe.ru;
- Maillist.ru;
- Content.mail.ru;
- Smartresponder.ru.

Кроме того, существует масса менее известных сервисов, с которыми Вы можете познакомиться, если введете в любом поисковике что-то типа *«сервис почтовых рассылок»*, *«открыть почтовую рассылку»* и т.д.

Но, исходя из собственного опыта ведения рассылок и наблюдения за другими их авторами, могу сказать:

В основном народ использует первый и последний сервисы!

Преимущество первого сервиса состоит в том, что после открытия своей рассылки Вы попадаете в тематический каталог и анонсируйтесь в новостях. Это позволяет, по утверждениям практиков, получить несколько сотен подписчиков уже в первую неделю.

Но это достоинство (*которое я сам не проверял!*) настолько заслоняется другими недостатками, что все, кто более-менее близок к инфобизнесу (*а именно на такие рассылки я в основном и подписан*) используют исключительно второй сервис.

Здесь все организовано на должном уровне: интуитивно понятный интерфейс, обучающие видеоуроки, огромное текстовое руководство, отсутствие отвлекающей рекламы и другие «удобные штучки» делают данный сервис лидером в своей области!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Кроме того, всем авторам рассылок предлагается выбрать подходящий тип пакета автора почтовых рассылок.

Рекомендую начать со ***Smartresponder.Free* – он совершенно бесплатный**, и подходит для большинства новичков!

Я сам несколько месяцев вел свою рассылку, используя этот пакет, и только потом приобрел пакет более высокого уровня.

Поэтому рекомендую прямо сейчас пройти регистрацию, посмотреть видеоуроки и понять, что на самом деле все очень и очень просто! ☺

А напоследок повторю еще раз и буду повторять снова и снова:

Успешные партнеры В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ должны иметь собственную базу подписчиков, интересующихся тематикой продвигаемых партнерских продуктов!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #4: Учись грамотно писать!

Давайте-ка проведем проверку того, как Вы усвоили наши предыдущие заповеди… ☺

Итак, скажите мне, пожалуйста, *зачем большинство людей приходит в Интернет, бродит по сайтам и т.д.?*

(даю Вам минутку на размышление)

Вспомнили?

Правильно,

Людям нужна информация!

Информация может быть обучающей, развлекательной, удовлетворяющей какие-то потребности, решающей какие-то задачи и т.д.

Она может быть представлена в нескольких форматах:

- Текстовом формате;
- Аудиоформате;
- Видеоформате.

В последнее время, в связи с повышением скоростей связи с Интернетом, два последних формата получают все большее распространение.

Аудиокасты, видеокасты, вебинары, бесплатные обучающие видеокурсы и т.д. – все это становится доступным все большему количеству людей.

НО:

Львиная доля всей информации, которую можно получить в сети Интернет приходится именно на текстовый формат!

И если Вы не умеете грамотно ее излагать – Вы теряете огромное количество Ваших читателей *(то есть, Ваших потенциальных клиентов)*.

И если, к примеру, при записи видеоуроков какие-то огрехи можно списать на волнение, неопытность и т.д. – то в тексте, я считаю, это недопустимо!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Да, общаться с друзьями по аське, писать комментарии на блогах и форумах – это одно. Но учить, давать полезную информацию, а, тем более, продавать с помощью текста нужно грамотным русским языком (*ну или, хотя бы, стараться это делать* ☺)!

И если Вы в школе по русскому получали твердую «3», а после школы и подавно собой не занимались – что ж, пришло самое время подтянуться в этом отношении! ☺

Стойте!

Я сейчас не предлагаю Вам стать профессором по специальности «Русский язык и литература», учиться писать оборотистыми предложениями а-ля Толстой или сыпать заумными фразами типа:

> *«концепция партнерского маркетинга заключается в симбиозе грамотной подготовки целевой аудитории к восприятию вашего коммерческого предложения и удачном преподнесении всех его особенностей и характеристик с особым упором на выгоды для ваших потенциальных клиентов»* ☺

Нет!

Подобные вещи читаются тяжело и лично у меня вызывают неудержимое желание вздремнуть (*кстати, то же самое относится и к каким-нибудь чересчур заумным видеоурокам*) ☺

Человек, который хорошо разбирается в своей области, должен уметь объяснить все простым языком. Буквально «на пальцах».

В этом плане отличным примером для меня служат, опять-таки, видеоуроки *Азамата Ушанова*. Порой он изъясняется вовсе не литературно, зато сразу все становится понятным! ☺

Естественно, всегда и везде использовать такой прием не следует – но и на один лишь «профессорский» лексикон скатываться также чревато...

Но это не самое главное. Это приходит с опытом. И, в принципе, это все простительно.

А вот что в моих глазах не заслуживает никакого прощения, так это:

1. **Ошибки в словах.**

Ладно, 1-2 ошибки. Но когда читаешь, к примеру, целую электронную книгу, и там ОНИ в каждом предложении – это выглядит, по меньшей мере, непрезентабельно (*а меня еще и начинает периодически подташнивать* ☺)

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

2. **Несвязность текста**

Бывает, что человек начинает описывать что-то одно, в следующем абзаце без всякого перехода перескакивает на второе, а в следующем – уже на третье.

Это сбивает с мыслей, и становится непонятным – а что же автор вообще хотел сказать?

Необходимо учиться делать логические переходы с одной мысли на другую. Только тогда в сознании читателя будет складываться та картина, которую Вы изначально закладывали в Ваше повествование!

3. **Отсутствие абзацев**

Если Вы обратили внимание, в данном руководстве я использую очень маленькие абзацы. Максимум 2-3 предложения. Затем чик…

… и начался новый абзац ☺

Это используется для того, чтобы текст удобно читался. А, значит, гораздо лучше воспринимался и запоминался!

Длинные сплошные тексты – залог зеленой тоски у Вашего читателя! ☺

Чтобы не быть голословным, позвольте мне дать Вам «советы бывалого» - небольшие правила, которых я стараюсь придерживаться при написании любых текстов, которые направлены на то, чтобы их читал кто-то, кроме меня самого ☺

Итак, мои рекомендации по написанию текстов:

1. **Пишите в спокойной, тихой обстановке**

Если кругом шумят, кричат, разговаривают, шуршат, смотрят телевизор и т.д. – Ваш мозг реагирует на эти факторы не самым благоприятным образом. Попросту говоря, отвлекается! И, как следствие, к концу абзаца Вы можете забывать то, о чем думали, начиная его писать.

Если не получается отгородиться от окружающих – купите себе беруши! ☺

2. **Пишите все, что придет в голову, не занимаясь редактированием «на ходу»**

Моя больная тема ☺

Смысл такой, что нужно писать, писать, писать и писать, пока не заболят руки – и при этом не перечитывать все, что Вы написали и не пытаться что-то изменять по ходу дела.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

После того, как запланированный объем текста будет написан, можно спокойно сесть – и переписывать, удалять, добавлять, перефразировать и т.д.

Таким образом, Вы сначала будете выполнять ТОЛЬКО функцию писателя – а затем ТОЛЬКО функцию редактора. Вследствие этого, существенно возрастает скорость и результативность работы *(«принцип конвейера»)*.

Но мне, если честно, не всегда удается заставить себя писать без постоянного перечитывания и редактирования нескольких предыдущих абзацев ☺

3. **Делайте одно дело в один момент времени**

К этому правилу относится и *пункт 2*.

Когда Вы садитесь писать – не занимайтесь никакими другими делами типа просмотра почты, общения в аське, переходами с сайта на сайт и т.д.

Лучший способ это сделать – отключить Интернет на компьютере, дабы не возникало соблазнов ☺

4. **Пишите в программе Microsoft Word, используя проверку правописания**

Это поможет Вам избежать грубых ошибок и опечаток.

Еще лучше – после полного написания текста прогнать его через какую-нибудь специализированную программу для проверки орфографии (*для надежности*).

В общем, если Вы не уверены в своем идеальном знании русского языка – обязательно поручите проверку грамотности программам!

5. **Используйте «живого» редактора**

Когда я впервые узнал, что у моего любимого писателя, *Стивена Кинга*, есть собственный редактор, который вправе вычеркивать и исправлять ему целые главы, я был очень удивлен!

Надо же, такой знаменитый писатель, автор десятков романов и сотен рассказов – и позволяет стороннему человеку коверкать свой труд! ☺

Но теперь я его прекрасно понимаю!

Порой мы смотрим на свои творения только «со своей колокольни» - и даже не замечаем, что в глазах другого человека какие-то отдельные их части могут выглядеть совершенно не так, как кажутся нам.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

К примеру, Вы можете писать какую-то обучающую статью, думая, что все прекрасно «разжевываете» - а на самом деле она получается понятной только Вам.

Это нормально ☺

Поэтому Вам необходим собственный редактор!

Конечно, профессионального редактора нанимать нет смысла – слишком дорогое это удовольствие. Но вот попросить кого-то из близких прочитать Ваше произведение и выразить по поводу него свое мнение – это более доступно!

Особенно, если этот человек, как говорится, «не в теме». Уж если он будет понимать все, что Вы написали – то Ваши подписчики и читатели поймут Вас и подавно!

6. **Осваивайте «10-пальцевый слепой метод печати»**

Поскольку время – самый главный наш жизненный ресурс, мы должны использовать его самым оптимальным образом.

Представьте, что будет, если для написания небольшой заметки на блоге Вам потребуется тыкать двумя пальцами в клавиатуру в течение 4-х часов…

Это будет не работа, а просто мучение какое-то ☺

Поэтому всем без исключения я рекомендую осваивать 10-пальцевый слепой метод печати! Раз уж взялись зарабатывать в Интернете (*где главный связующий инструмент между Вами и Вашим доходом – это клавиатура с кнопками*), уж извольте работать на профессиональном уровне!

Поскольку мы работаем в русскоязычном Интернете, для начала будет достаточно освоить только русскую часть клавиатуры.

Вот главные инструменты, с помощью которых я учился этому искусству:

- Соло на клавиатуре;
- Stamina;
- Клавогонки.

Рекомендую начать с *Соло* и *Стамины*, изучить правильную расстановку пальцев и немного потренироваться в печати – а потом до упоения рубиться в *Клавогонки* (*я в свое время просиживал там часами до полного онемения пальцев, все не мог оторваться – и увеличил скорость печати чуть ли не в 2 раза за несколько недель*) ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

7. Пишите как можно больше!

Человек – удивительное существо! Он способен на многое – но частенько довольствуется малым.

Одно из свойств нашего организма, которым часто пренебрегают – способность учиться!

Многие вбивают себе в голову, мол, не могу это, не могу то – но на самом деле мы можем освоить практически все, что захотим!

Главное – начать это делать, и продолжать делать во что бы то ни стало, не обращая внимания на возникающие ошибки и препятствия. И, рано или поздно, Вы будете владеть этим умением первоклассно!

Это подходит, в свою очередь, и к умению грамотно писать.

Чем чаще Вы это будете делать – тем лучше это будет у Вас получаться!

Таков закон природы! ☺

Я думаю, что моих советов Вам хватит на первое время ☺

А дальше (*не устаю повторять это снова и снова*) – все зависит только от Вас!

Конечно, Вы можете задать мне вопрос:

> *«Дмитрий, а оно мне надо, грамотность эта твоя? Я собираюсь зарабатывать на партнерских программах, а не в писатели податься!»*

Тогда я могу Вам ответить:

> *«А КАК Вы это собираетесь делать, не используя письменную речь?»*

Если Ваших знаний хватает только на то, чтобы с грехом пополам составить объявления в контекстной рекламе – что ж, это весьма и весьма прискорбно! Так Вам успешным партнером, увы, но не стать…

Ну а то, для чего Вам необходимы писательские способности, мы рассмотрим уже в следующей нашей заповеди…

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #5: Пиши о продукте!

Я думаю, после прочтения предыдущей заповеди Вам стало понятно, КАК надо писать! Осталось лишь непонятным,

А ЧТО НАДО ПИСАТЬ-ТО? ☺

Давайте расскажу о методах, с помощью которых Вы будете превращать каждый удар Вашего пальца по клавише с буквой в звонкую электронную монету! ☺

Не претендую на полноту информации, а расскажу лишь о тех методиках, которыми я с удовольствием пользуюсь на данный момент (*или планирую обязательно воспользоваться в дальнейшем*):

1. **Отзыв о продукте**

Большинство партнеров работают по простейшей схеме: берут свою партнерскую ссылку и разбрасывают ее по необъятным просторам сети Интернет в надежде, что кто-то на нее клюнет.

Или, как вариант, делают объявления в контекстной рекламе, ведущие напрямую на сайт информационного продукта.

Методики хорошие, но, увы… далеко не самые лучшие (*хотя, если Вы зарабатываете на партнерках в контекстной рекламе действительно громадные деньги – что ж, снимаю перед Вами шляпу, Вы – уникум!* ☺)

Меньшее количество партнеров поступают умнее – они пишут отзывы о продуктах на своих сайтах и привлекают на данные отзывы благодатных читателей.

Формат отзыва рекомендуется делать следующим:

Одна страница с текстом, рассказывающим о продукте, который Вы сами купили и изучили. Тон – дружественный, рассказ – реальный, фото (*видео*) продукта у Вас в руках (*на столе, в ДВД-приводе, на экране монитора и т.д.*) – приветствуется!

Самой лучшая стратегия – дополнение партнерского продукта тематическими бонусами собственного изготовления, которые покупатель получит, если приобретет продукт по Вашей партнерской ссылке. А если бонусы будут текстовыми – их, опять же, нужно будет грамотно написать и оформить ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Я досконально разжевал данную методику в своем 3-х часовом видеокурсе «Железная продающая страница», поэтому в подробности вдаваться не вижу смысла ☺

2. Статья на блоге или сайте

Если у Вас есть собственный сайт или блог, посвященный какой-то определенной тематике – это замечательно! ☺

Вы можете написать статью, включив в нее ссылку на какой-либо тематический партнерский продукт.

При этом Вы можете упомянуть название и автора продукта, ссылаясь на него, как на источник УНИКАЛЬНОЙ информации по данному предмету.

Например, вот кусочек из только что придуманной мной статьи:

Как Вы видите, заработок в партнерских программах – совсем не такое уж простое занятие, как может показаться на первый взгляд.

По сути, работая с какой-нибудь партнеркой, Вы соревнуетесь с огромным количеством конкурентов, которые хотят продать ТОТ ЖЕ ТОВАР, ЧТО И ВЫ!

Подумайте только – не похожий товар, А ТОТ ЖЕ САМЫЙ!

Поэтому заработок в партнерских программах конкурентен, как никакой другой! И чтобы превзойти своих ПРЯМЫХ конкурентов – Вам нужны грамотные и эффективные стратегии!

Но где и как узнать, какие стратегии правильные, а какие нет?

Спешу Вас обрадовать, такое место есть! ☺

Сравнительно недавно автор множества статей и курсов по работе с партнерскими программами, Дмитрий Печёркин, выпустил обучающий курс на ДВД-диске под названием «Базовый комплект успешного партнера».

В нем собраны САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ методики, с помощью которых Вы действительно начнете зарабатывать на партнерках хорошие деньги, а не будете биться за выживание среди сотен и тысяч партнеров, применяющих изначально неэффективные способы работы…

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Как видите, тут прямо видно, что человек (то бишь я) рекламирует курс Дмитрия Печёркина (то бишь опять меня ☺).

Но можно и не рекомендовать курс напрямую, а сделать, так сказать, «скрытую рекламу». Иными словами, замаскировать ссылку на партнерский продукт под невинными с виду словами (*кстати, обычно это и используется при рекламе в подписи на форумах*).

Например:

Как Вы видите, заработок в партнерских программах – совсем не такое уж простое занятие, как может показаться на первый взгляд.

По сути, работая с какой-нибудь партнеркой, Вы соревнуетесь с огромным количеством конкурентов, которые хотят продать ТОТ ЖЕ ТОВАР, ЧТО И ВЫ!

Подумайте только – не похожий товар, А ТОТ ЖЕ САМЫЙ!

Поэтому заработок в партнерских программах конкурентен, как никакой другой! И чтобы превзойти своих ПРЯМЫХ конкурентов – Вам нужны грамотные и эффективные стратегии!

Как видите, продукт не рекомендуем, а вставляем ссылку на него в слова, подходящие к его тематике. Кстати, на одну статью лучше не делать больше трех ссылок – иначе с ходу будет ясен Ваш меркантильный настрой ☺

В идеале лучше ограничиться одной-двумя ссылками.

Но этот же метод можно применять и в том случае, если у Вас пока нет собственного сайта и блога.

Знайте, что владельцу любого сайта необходим УНИКАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ (то есть статьи, которые еще никто и нигде не печатал).

Если Вы найдете хорошо посещаемый и популярный сайт, связанный с тематикой продвигаемого Вами партнерского продукта, и договоритесь с его владельцем о размещении на сайте Вашей УНИКАЛЬНОЙ статьи (*конечно же, с Вашими партнерскими ссылками*) – от этого выиграют все!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Автор сайта получит уникальный контент, посетители сайта – новую интересную статью, а Вы – свои комиссионные за тех посетителей, которые захотят стать покупателями партнерского продукта ☺

3. Письмо подписчикам

По сути, аналог статьи на сайте или блоге – только отправляемый по электронной почте Вашей подписной базе (*помним заповедь номер 3!*)

Особенно классно это работает в момент релиза какого-нибудь нового продукта (*естественно, он должен быть «в тему» с интересами Ваших подписчиков*).

Вся прелесть этого метода (*в сравнении с размещением статьи на сайте*) состоит в том, что Ваше письмо приходит КАЖДОМУ Вашему подписчику. Статью же могут прочитать далеко не все посетители сайта…

Именно поэтому я повторяю снова:

Создавайте, наращивайте и лелейте свою подписную базу!

По аналогии с предыдущим пунктом, если у Вас пока нет собственной подписной базы – Вы можете воспользоваться рассылками других людей, попросив их прорекламировать Вашу партнерскую ссылку.

Скорее всего, за это удовольствие придется заплатить некоторую сумму… Но, при грамотном подходе, это может окупиться в разы!

4. Бесплатное «вирусное» руководство

В курсе «Пошаговый план создания мощного партнерского механизма» я уже рассказывал о сущности вирусного маркетинга.

Вирус – некий информационный материал, который распространяется в сети Интернет без непосредственного Вашего участия и контроля.

Например, сейчас Вы читаете мое руководство. Вспомните, пожалуйста, *где Вы его взяли?*

За исключением тех случаев, когда Вы получили его лично от меня – Вы могли скачать его на каком-нибудь сайте, получить в какой-то рассылке, его мог Вам

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

порекомендовать Ваш знакомый или же ссылочка лежала на каком-нибудь форуме…

Но факт остается фактом:

Если Вы получили данное руководство не от меня – значит, его кто-то почему-то распространил в Интернете!

Из этого руководства Вы узнали обо мне, моих продуктах, сайтах, рассылках и т.д. И, следовательно, **бренд *«Дмитрий Печёркин»*** уже закрепился у Вас в сознании ☺

Что Вам мешает сделать то же самое, только… в отношении партнерского продукта?

Напишите небольшое руководство по его тематике, расставьте в нужных местах Вашу партнерскую ссылку – и вперед, распространять его по Интернету!

Размещайте его на варезниках (*warez-порталах или новостных сайтах*), торрент-трекерах, договаривайтесь с авторами сайтов и рассылок, оставляйте ссылку на блогах и форумах и т.д.

Если Ваше руководство будет интересным и полезным – будьте уверены, постепенно к его распространению подключатся даже те люди, **которых Вы об этом даже не просили**!

И вирусный маркетинг заработает на Вас в полную силу!

5. Продвижение Вашего сайта статьями

Хоть продвижение сайтов статьями напрямую и не относится к заработку в партнерских программах, но если у Вас есть свой сайт или блог – Вы просто обязаны это знать и использовать!

К примеру, у Вас есть тематический сайт или блог, на нем есть хорошие статьи, форма рассылки, масса открытых и скрытых ссылок на партнерские программы, классный дизайн и прочая атрибутика успешного проекта – но у Вас нет самого главного…

Нет посетителей (*трафика*)!

А без этого элемента все остальное, увы, но бессмысленно.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Нет трафика, нет подписчиков, нет продаж, нет денег!

Поэтому привлечением посетителей на сайт нужно заниматься. И заниматься очень плотно!

Есть 2 основных метода привлечения трафика:

1. Реклама (*см. заповедь 7*)
2. Поисковое продвижение

Поисковое продвижение – процесс медленный и ориентированный на долгосрочный период. Смысл тут в том, чтобы продвинуться как можно выше в поисковых системах по определенным запросам. Например, для моего сайта http://imhopartner.ru/ такими запросами являются *«заработок в интернете»*, *«партнерские программы»*, *«партнерки»* и т.д.

Конечно, поисковое продвижение – это целая наука, и в данном руководстве невозможно пройтись даже по верхам. Единственное, что хочу упомянуть, это продвижение статьями!

Смысл продвижения статьями такой:

Вы пишете статью и вставляете в нее ссылки на Ваш сайт. Затем Вы идете на биржи статей (*например, Миралинкс*) и подбираете тематические сайты с высокими рейтингами, которые готовы разместить Вашу статью за некоторую плату.

После того, как статья со ссылками на Ваш сайт появится на одном из таких сайтов – Вашему сайту как бы отдается частичка его рейтинга, и Ваш рейтинг тоже растет. Чем больше ссылок с таких сайтов будет вести на Ваш сайт – тем выше будет Ваш рейтинг, и тем выше Вы будете стоять в поисковых системах по определенным запросам.

Надеюсь, объяснил доступно ☺

Так вот, для каждого такого сайта Вам нужно будет написать отдельную статью. И, поверьте, безграмотную белиберду солидные сайты у Вас не примут!

Ну что же, теперь Вы знаете, куда применить весь Ваш писательский талант! ☺

Главное – это постоянно его развивать, а все остальное уже приложится!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #6: Скрывай партнерские ссылки!

Если Вы думаете, что, зарегистрировавшись в партнерской программе и получив в свое распоряжение партнерскую ссылку для работы, Вам больше ничего не нужно с ней делать – что ж, Вы совершаете ошибку, которая может стоить Вам тысячи и десятки тысяч рублей!

Любой человек, более-менее знакомый с понятием партнерских программ, без труда выделит партнерскую ссылку из массы других.

И она вызовет у него отторжение!

Да, как ни странно, но большинство людей (*признаюсь, я тоже* ☺), завидев партнерскую ссылку, постараются по возможности ее обойти. Даже если для этого им нужно будет ее скопировать, вставить в адресную строку браузера, отрезать партнерскую часть и нажать на *Enter*.

Поэтому, чтобы лишний раз не нервировать народ, рекомендуется **скрывать свои партнерские ссылки**!

К примеру, из явно партнерской ссылки типа: http://content1.ru?ref=4242 (*нервирует, не правда ли?* ☺) можно сделать вполне красивую ссылочку типа: http://imhopartner.ru/antinerv.html или даже http://imhopartner.ru/beauty (*кликните по каждой из них и найдите хотя бы одно отличие…*)

О том, как именно это сделать, Вы можете узнать в следующих местах:

1. Из статьи на моем сайте вот здесь
2. Из видеоурока по мотивам этой статьи, который входит в мой курс

Кроме того, существует ряд сервисов, с помощью которых можно по-быстрому сократить партнерские ссылки, о которых я также писал в этой статье на своем сайте. Но я лично предпочитаю использовать первый метод, т.к. только так могу быть точно уверен, что мои ссылки никуда не пропадут.

Итак, эта заповедь получилась короткой – зато Вы сможете компенсировать эту информацию рекомендованными материалами ☺

Едем дальше, и на очереди у нас…

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #7: Используй эффективную рекламу!

Как я уже писал в *заповеди 5*, одним из методов привлечения трафика на Ваши проекты является поисковое продвижение. Упоминал я также и о том, что данный процесс является достаточно растянутым по времени. Так что уповать только лишь на этот метод вовсе не стоит.

Поэтому:

Любому проекту нужна эффективная реклама!

Это закон, без которого никакой бизнес работать не будет.

Давайте разберемся, какие методы рекламы Вы можете использовать для привлечения трафика на Ваш проект.

Здесь я ориентируюсь на то, что у Вас есть свой сайт (*блог*) или хотя бы вот такая форма подписки (*как Вы, надеюсь, помните – это НЕОБХОДИМЫЕ элементы для успешного партнерства* ☺).

По сути, все представленные ниже методы рекламы со всеми их достоинствами и недостатками я уже рассматривал самым подробным образом в своем видеокурсе «Пошаговый план создания мощного партнерского механизма». Поэтому на данных страницах сделаю лишь краткий обзор ☺

Итак, исследуем рекламные каналы:

1. **Контекстная реклама**

Самый быстрый метод рекламы, который может начать приносить Вам трафик уже через несколько минут после запуска рекламной кампании.

В самом начале данного руководства я уже упоминал о данном способе, причем, далеко не в радужных тонах ☺

Дело в том, что использовать этот метод для рекламы ПРЯМОЙ ПАРТНЕРСКОЙ ССЫЛКИ – очень рискованно!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Но использовать его для рекламы СВОЕГО ПРОЕКТА – замечательное занятие, которое может принести массу полезного трафика (*естественно, при грамотном использовании этого инструмента*).

Самое главное, что Вам следует запомнить:

Прежде, чем работать с контекстной рекламой – изучите ее основы!

Инструмент этот платный, и есть большая вероятность спустить кучу денег в трубу, разбираясь во всех нюансах самостоятельно.

Специально для Вас я сделал подборку обучающих материалов по контекстной рекламе, по которым учился сам. Предлагаю ознакомиться с ней на страничке моего блога.

2. Реклама на тематических сайтах и блогах

Данный вид рекламы можно подразделить на 2 самых распространенных типа: баннерная (*или ссылочная*) реклама и реклама в статьях.

Суть баннерной (*ссылочной*) рекламы заключается в том, что Вы покупаете рекламное место на каком-нибудь сайте, производя оплату *за время размещения* Вашего баннера или рекламной ссылки. При этом не имеет значения, будут ли кликать по Вашей ссылке, привлечет ли данный вид рекламы покупателей или нет – Вы платите строго за время показа Вашей рекламы на данном сайте.

А вот реклама в статьях обычно покупается *навсегда*.

С одной стороны это приносит новых посетителей на Ваш проект, с другой – повышает Ваш рейтинг в поисковых системах (*см. информацию о продвижении статьями в заповеди 5*)

Она также делится на 2 вида:

- Заказные статьи – Вы заказываете написание статьи (*или сами пишете ее*), в которой размещены ссылки на Ваш проект;
- Постовые (*в блогах*) – Вы покупаете ссылки на Ваш проект в статьях какого-нибудь блоггера. Обычно они ставятся либо в начале, либо в конце статьи.

Естественно, существуют и другие вариации рекламы на чужих проектах, которые я здесь не упомянул.

Главное – найти подходящие Вам сайты и блоги, а уж о видах рекламы и расценках на нее всегда можно договориться с их автором! ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

3. Реклама в тематических рассылках

Об этом способе я тоже упоминал ранее.

Вы ищете тематические рассылки, подписчики которых (*по Вашему мнению*) могут заинтересоваться Вашим проектом (*и продвигаемым Вами партнерским продуктом в том числе*) ☺

Для начала Вы сами подписываетесь на данные рассылки и смотрите, как их автор общается со своей аудиторией, оцениваете тематику писем и примерный отклик на его сообщения.

Затем пишете письмо автору со своим предложением, договариваетесь о цене и… вперед! ☺

Вполне возможно, что от Вас потребуется написать письмо для рассылки. А в этом Вам пригодится Ваш писательский талант (*да-да, это все равно нужно, как ни крути*) ☺

4. Реклама на тематических форумах

Метод, по сути, бесплатный – но зато весьма затратный по времени!

Все очень просто:

Ищете 2-5 самых крупных форумов по тематике Вашего проекта. Регистрируетесь там. Выясняете, каким образом можно получить подпись к Вашим сообщениям. Подпись – это текстовая ссылка, которая автоматически публикуется после каждого Вашего сообщения (*которая должна вести сами догадываетесь куда…* ☺).

Возможно, где-то подпись разрешается использовать после определенного количества написанных сообщений, где-то сразу, а где-то Вам могут предложить купить ее по демократичной цене.

После того, как разберетесь с подписями, начинайте писать: задавать вопросы, открывать темы, отвечать на вопросы, спорить, дискутировать, обсуждать и т.д.

Чем чаще и больше Вы будете писать – тем больше Ваша подпись будет мелькать на форуме, и тем большее количество людей ПОТЕНЦИАЛЬНО могут перейти по ссылке в ней.

Через некоторое время Вы можете остановиться только на том форуме, который приносит Вам наибольшее количество заказов (*для сокращения времени и повышения эффективности Вашей работы*).

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

5. Вирусный маркетинг

Об этом Вы тоже уже читали ☺

Вы должны создать некий «вирус» в виде текстового, видео или даже аудио-материала и приложить все усилия, чтобы он как можно шире разошелся по Интернету.

Чем интереснее и полезнее он будет – тем меньше от Вас потребуется усилий для стимулирования этого распространения – люди и так будут охотно делиться им друг с другом.

Естественно, в любом вирусе должен упоминаться Ваш проект.

Чтобы создать хороший вирус – нужна доля творческого креатива, продуманные каналы первоначального распространения и некоторая удача ☺

Ибо даже у матерых маркетологов классные вирусы получаются далеко не всегда!

6. Реклама в социальных сетях

Это еще один вид рекламы, который тоже может хорошо сработать, поскольку многие люди, недавно начавшие пользоваться Интернетом, начинают его осваивать именно с социальных сетей (например, Вконтакте).

Именно там их нужно отлавливать, и направлять на путь истинный! ☺

Опять же, здесь есть несколько видов рекламы:

- «Выцеплять» нужных людей и писать им личные сообщения, предлагая ознакомиться с Вашим проектом. По мне, так такой метод требует много времени, поскольку писать рекламу в первом же сообщении – означает сразу же вызвать к себе негативное отношение. Нужно сначала познакомиться, написать пару-тройку ни к чему не обязывающих сообщений, а потом уже предлагать что-то конкретное. В общем, мне кажется, что это долго и муторно (*но, поскольку совершенно незнакомые люди периодически пишут мне такие сообщения, видимо, кому-то нравится этим заниматься* ☺)

- Находить тематические сообщества (*группы*) и пытаться рекламироваться там, участвуя в обсуждениях, создавая новые темы и т.д. Если подойти к этому делу грамотно и не слишком навязчиво рекламировать свой проект, можно привлечь оттуда некоторую долю целевого трафика.

- Но самый лучший способ – создать свое сообщество (*группу*), посвященное теме Вашего проекта, и раскручивать его, привлекая туда новых людей. В

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

свое время без всяких «секретных» систем раскрутки с помощью простого поиска похожих сообществ и отправки приглашений их участникам, мне удавалось раскручивать свои группы до нескольких тысяч человек. Но если уделить этому достаточно времени и грамотно спланировать весь маркетинговый механизм – результаты могут быть очень впечатляющими!

Думаю, с дальнейшим развитием Интернета, станет появляться все больше способов рекламы, подходящей под любые вкусы и кошельки.

Ибо (*как я уже и писал*), **эффективная реклама – двигатель любого бизнеса!**

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #8: Не распыляйся!

Не знаю, как у Вас, а у меня постоянно возникают новые идеи о том, чем бы таким заняться в Интернете, с целью заработать денег, при этом получая моральное удовлетворение от работы ☺

Ибо одна из главных заповедей, на которой я даже не буду отдельно останавливаться (*но которая ОЧЕНЬ важна*):

Занимайся тем, что тебе интересно, и при этом приносит доход!

Поскольку, если заниматься чем-то нелюбимым ради денег – рано или поздно подобная мотивация все равно подойдет к концу.

Ну да ладно, это небольшое отступление ☺

Итак, возвращаемся к моим идеям…

Так вот, каждая новая идея в момент прихода в мою голову необычайно меня захватывает. У меня возникает неимоверное желание бросить все, чем я в данный момент занимаюсь – и кинуться воплощать свою новую идею в жизнь! Мое нынешнее занятие начинает казаться мне каким-то устаревшим и поднадоевшим ☺

Даже в момент написания данной книги меня гложет одна идейка по поводу создания нового узконишевого продукта по теме, которая совсем-совсем не связана с Интернетом и заработком в нем… Ну да ладно, опять я отвлекся ☺

Идеи – очень важная и полезная штука. Их нельзя терять – так как они, возможно, смогут принести Вам такие прибыли и обеспечить такую жизнь, о которой Вы даже не смели и мечтать!

НО:

Нельзя кидаться на все новые идеи, как голодная собака на кость до тех пор, пока Вы ДО КОНЦА не доведете то, чем занимаетесь сейчас!

Идея полезна лишь тогда, когда она реализована от начала и до конца!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Распыляясь, Вы рискуете остаться ни с чем, так как ни одна Ваша идея не будет доведена до логического завершения!

Как-то я прочитал одну интересную цитату в книге одного зарубежного автора (*за точность и достоверность не ручаюсь*):

Пока Ваша нынешняя идея не обеспечивает достойную жизнь Вам и Вашей семье – не переключайтесь на разработку всех других!

Иными словами, если уж Вы взялись за что-то – будьте добры довести это до самого конца!

Конечно, не все наши идеи могут сработать так, как нам того хочется. Что-то может попросту не получиться. Но Вы обязаны сделать все возможное и посмотреть, действительно ли это сработает или нет, а не бросать все на полпути.

К примеру, Вы создали партнерский мини-курс по этой методике. Продумали стратегию привлечения трафика. Начали над ней работать. И после набора 200 подписчиков увидели, что у Вас нет ни одного заказа.

Что Вы будете делать дальше?

Бросать все со словами: *«Эта методика не работает, воплощу-ка я в жизнь идею пойти работать на завод, там и зарплата стабильная, и от дома недалеко…»*? ☺

Или приложить усилия, набрать хотя бы 1000 подписчиков, сделать дополнительные стимулирующие бонусы для покупателей, провести совместные акции с авторами тематических рассылок, подобрать другие тематические продукты и услуги для предложения подписной базе, сделать собственный продукт по данной теме, наконец!?

Прежде, чем бросать все Ваши начинания – убедитесь, что они ТОЧНО не работают. Подумайте, ЧТО ЕЩЕ можно сделать для того, чтобы они принесли Вам ТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, которые Вы на них возлагали.

И лишь тогда, когда Вы ТОЧНО сделали все возможное (*вне зависимости от того, увенчалась ли Ваша идея успехом или оказалась провалом*), Вы можете переходить на что-то другое.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Именно поэтому я пишу сейчас эту книгу, а не кинулся собирать данные для разработки своей новой идеи по узконишевому продукту.

Важный момент:

Чтобы Ваши идеи не терялись, заведите себе специальную *«Тетрадь идей»* и записывайте туда все, что приходит Вам в голову, какими бы безумными порой эти мысли не казались.

Все равно, кроме Вас, никто ее не прочитает!

И когда у Вас возникнет ситуация, что Вы довели до логического конца очередную идею, и Вам бы нужно переходить к следующей – открываете свою тетрадь и, пользуясь своим «каталогом идей», выбираете ту, которая Вам больше нравится.

Лично у меня накопилось уже 2 таких тетради, и скоро в ход пойдет уже третья ☺

Итак, если Вам кажется, что Ваш проект не приносит Вам столько прибыли, сколько Вы рассчитывали, и Вас постоянно посещают мысли о том, чтобы все бросить к чертям, рекомендую провести небольшой эксперимент.

Сядьте за стол, подальше от компьютера. Положите перед собой чистый лист и ручку. Возьмите таймер и поставьте его, скажем, на 15-20 минут (*эта функция есть в каждом мобильном телефоне* ☺).

Напишите сверху листа что-то типа:

«Как я могу заработать со своего проекта _____ рублей в этом месяце?»

Рекомендую найти такую сумму, размеры которой Вас не пугают своими масштабами (ведь если написать 1.000.000 рублей – Вы изначально будете знать, что это нереально).

Придумайте приемлемую для сумму…а потом умножьте ее на 3, и впишите туда, где у меня стоит прочерк (*умножать нужно для того, чтобы всегда видеть перед собой более высокую цель, чем та, на которую Вы рассчитываете*).

Если Ваш проект ориентирован только на продажу одного продукта, Вам известен размер Ваших комиссионных. Отлично! Делите сумму на размер комиссионных и пишете снизу:

«Продать _____ копий продукта!»

Замечательно, теперь у Вас есть перед глазами вполне вменяемая цель!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Запускайте таймер и начинайте писать по пунктам все, что придет Вам в голову, особо не задумываясь над тем, как Вы это будете реализовывать. Подумать Вы всегда успеете и потом ☺

Например, Ваш список может выглядеть так:

1. *Дать рекламу в рассылке Васи Пупкина;*
2. *Написать электронную книгу по такой-то теме и закачать ее на 500 warez-порталов;*
3. *Сделать такой-то бонус для своих подписчиков за покупку продукта;*
4. *Зарегистрироваться на таком-то форуме и оставить там 1000 сообщений за ближайшие 7 дней;*
5. *Запустить рекламную кампанию в Яндекс.Директ и Google Adwords и т.д.*

После того, как время истечет, Вы можете окинуть взглядом получившийся список, выбрать ОДИН пункт и незамедлительно начать его реализовывать! Затем следующий, следующий и так далее…

В любом случае, если Вы бросите все силы лишь на выполнение одного из этих пунктов – это может повысить Ваши продажи! (*и даже в этом смысле **не распыляйтесь** – доводите каждый пункт до конца прежде, чем начать следующий*).

А если за отведенный отрезок времени Вы не смогли ничего написать – что ж, либо Вы уже попробовали все, что можно, либо Ваш проект действительно пора бросать к чертям ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #9: Тестируй, тестируй и еще раз тестируй!

На этой заповеди буквально «помешаны» все западные «гуру инфобизнеса», которые не устают цитировать ее в своих рассылках, статьях, электронных книгах и т.д.

И не зря!

Тестирование – очень важный элемент в любом онлайновом бизнесе, пренебрежение которым может загубить любой бизнес еще на корню!

Тестировать нужно все, что можно тестировать!

Иначе… ну об этом я уже сказал ☺

Так вот, поскольку данное руководство посвящено успешному заработку в партнерских программах, давайте выясним, что Вам нужно будет тестировать, чтобы добиться поразительных успехов на данном поприще!

Опять-таки, я рассчитываю на то, что у Вас есть сайт, блог или вот такая страничка подписки на рассылку, с которых Вы привлекаете покупателей продвигаемого Вами партнерского продукта.

Итак, пробежимся по вариантам тестирования:

1. **Сплит-тестирование**

Сплит-тестирование – это тестирование двух вариантов практически идентичных страниц, отличающихся лишь каким-то одним элементом. Такими элементами могут быть: текст заголовка страницы, шрифт, отдельные куски текста, цветовое и графическое оформление и т.д.

При этом весь входящий трафик равномерно разделяется между этими двумя страницами, обеспечивая одинаковое количество людей, которые увидели каждую из них.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Результат тестирования определяется с помощью оценки величины конверсии – отношения числа людей, совершивших необходимое действие на данной странице, к общему количеству людей, перешедших на страницу, выраженное в процентном отношении.

Сплит-тестированием очень активно пользуются авторы информационных продуктов для того, чтобы повысить конверсию своих продающих текстов.

Но и Вам, партнерам, тоже нельзя упускать из виду столь полезный (*я бы даже сказал - необходимый*) инструмент!

Приведу два примера:

Пример 1.

Допустим, у Вас есть страничка с уникальным коммерческим предложением для покупателей партнерского продукта (о том, как ее создать, я рассказывал в курсе «Железная продающая страница»).

По сути, это тот же самый продающий текст, только форма его несколько иная…

Поэтому Вы можете оттестировать его отдельные элементы, начав, скажем, с заголовка.

Итак, Вы создаете 2 практически идентичные странички, которые отличаются лишь заголовками. С помощью специального скрипта для сплит-тестирования (*о нем чуть позже*), Вы равномерно распределяете трафик по этим страницам и смотрите, с какой из них происходит больше всего продаж *(следовательно, выше конверсия*).

Выделив, таким образом, страницу с лучшим заголовком, снова создаете 2 одинаковые страницы с этим заголовком, но, скажем, с разным шрифтом основного текста.

И так далее… до бесконечности ☺

Чтобы отследить, с какой именно странички была совершена продажа, зарегистрируйте 2 аккаунта в партнерской программе – и поставьте на каждую из тестируемых страниц разные партнерские ссылки!

Пример 2.

Допустим, Вы создали страничку подписки на мини-курс по этой методике.

Теперь Ваша цель – не совершенные покупки, а количество людей, которые ввели свои данные в форму подписки.

Тестирование происходит по той же схеме.

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Для отслеживания, с какой именно странички пришел тот или иной подписчик, Вам нужно создать 2 канала подписки и установить на каждую из страниц соответствующую форму (если Вы пользуетесь сервисом Smartresponder).

2. Тестирование каналов трафика

За счет проведения этого вида тестирования Вы сможете существенно экономить средства, вкладываемые в рекламу. А лично я считаю так:

Сэкономил – считай, заработал! ☺

Используя такой способ тестирования, Вы можете отслеживать:

- откуда пришел человек на целевую страничку;
- совершил ли он на ней необходимое Вам действие;
- какова конверсия по каждому каналу трафика (*места, откуда приходят посетители*).

Например, Вы рекламируйте свой блог, являющийся частью «мощного партнерского механизма» в нескольких местах:

1. На сайте http://site.ru;
2. В Яндекс.Директе;
3. В бесплатном руководстве, запущенном в качестве «вируса» по просторам Рунета;
4. В своей рассылке;
5. В подписи на форуме http://forum.ru.

Ваша цель – чтобы посетитель Вашего блога подписался на Вашу рассылку, прикрученную к нему.

Так вот, если Вы просто будете использовать прямую ссылку на Ваш блог всегда и везде, то никогда не узнаете, какой из данных каналов трафика эффективный, а какой нет.

Быть может, объявления в Яндекс.Директе совершенно не приносят Вам новых подписчиков – так зачем тогда тратить на них деньги?

Или ссылка в подписи на форуме не приносит желаемых результатов – так зачем убивать столько времени на публикацию там сообщений?

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

В общем, Вы всегда должны держать руку на пульсе, и, если что – перекрывать неэффективно работающий канал трафика!

Даже в том случае, когда Вы не вкладываете много времени или денег в рекламу (*например, отправляя сообщения подписчикам*), Вы все равно должны стараться отслеживать все возможные параметры, в том числе, и процент перехода по Вашим ссылкам, конверсию и так далее.

Итак, вот мы с Вами и выяснили, что тестирование крайне необходимо всем успешным партнерам.

Остался невыясненным только один вопрос:

«Где взять скрипт для проведения подобных видов тестирования?»

Насколько я знаю, подобных скриптов существует несколько. Есть бесплатные скрипты, есть и платные. Они различаются удобством работы, уровнем статистических отчетов и другими полезными и не очень функциями.

Лично я с удовольствием пользуюсь скриптом Евгения Стрельникова. На данном этапе моего бизнеса он вполне меня устраивает как по функциональности, так и по уровню техподдержки от Евгения (*хотя там сложного абсолютно ничего нет, поэтому техподдержка, как таковая, и не требуется* ☺)

Я точно знаю, что этим скриптом пользуются и многие знаменитые российские онлайн-бизнесмены.

Стоит он весьма приемлемо, цена вполне соответствует качеству.

Если по каким-то причинам данный скрипт Вам не подходит, просто введите в любом поисковике фразу *«сплит тестирование»*, *«скрипт для сплит тестирования»* и т.д. Возможно, Вы найдете для себя более подходящие варианты ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Заповедь #10: Не останавливайся на партнерских продуктах!

Вот мы с Вами и подошли к последней заповеди данного руководства. С виду она звучит довольно странно… но она тоже чрезвычайно важна!

Как ни крути, но зарабатывая в партнерских программах, раскручивая продукты других людей, вкладывая время и деньги ради того, чтобы получить комиссионные, Вы, по сути, работаете на чужой бизнес!

Даже если у Вас есть собственный проект, хорошая база подписчиков, некий авторитет в их глазах, но нет собственных продуктов – Вы все равно работаете на «чужого дядю», в нашем случае, автора продукта.

Ведь, «закрой дядя фирму» (*то бишь, автор, просто сняв продукт с продажи* ☺) может подрубить Ваши доходы на корню!

Поэтому Вам ни в коем случае нельзя останавливаться на достигнутом, а двигаться дальше – к созданию собственных продуктов!

Вы думаете, это сложно!?

Окиньте внимательным взглядом все предыдущие 9 заповедей! Подумайте, чему Вы можете научиться, будучи *успешным партнером*…

Давайте прикинем:

- *создавать собственные проекты (сайты, блоги и рассылки);*
- *привлекать трафик на Ваши проекты, используя эффективную рекламу;*
- *красиво и грамотно писать;*
- *договариваться с другими людьми о совместных проектах;*
- *тестировать;*
- *планировать свои действия и не распыляться;*
- *продавать чужие продукты, обходя своих конкурентов;*
- *создавать бонусы для покупателей;*
- *использовать вирусный маркетинг;*
- *и т.д. и т.п.*

А теперь представьте, что бы было, если бы Вы продавали собственный продукт:

Вы бы клали 100% прибыли себе в карман, а не 25-30% комиссионных!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Как Вы думаете, после освоения всех перечисленных выше навыков, Вы смогли бы продать свои собственные продукты?

Конечно, смогли бы!

Но Вам пришлось бы для этого освоить ряд дополнительных навыков и умений, краткий перечень которых я Вам сейчас приведу.

Итак, вот что Вам бы пришлось ДОПОЛНИТЕЛЬНО сделать и чему научиться, задумай Вы создать собственный продукт (*под собственным продуктом я буду подразумевать какой-нибудь курс на ДВД-диске, так как именно такой метод предоставления информации является самым прибыльным – но требует больше специфических знаний и умений*):

- *выбрать нишу для продукта, спланировать и записать его;*
- *изготовить партию ДВД-дисков для отправки клиентам;*
- *написать хороший продающий тест продукта (здесь требуются основы копирайтинга);*
- *зарегистрироваться в налоговой инспекции в качестве индивидуального предпринимателя (ибо нелегальная деятельность чревата суровым наказанием ☺);*
- *настроить автоматический прием платежей на сайте;*
- *открыть собственную партнерскую программу;*
- *отстроить систему отправки дисков наложенным платежом;*
- *найти хороших партнеров для помощи в продвижении Вашего продукта;*
- *организовать техподдержку клиентов и партнеров.*

То есть, по сути, Ваша задача на этом этапе заключается в том, чтобы создать свои продукты, настроить их отправку клиентам и легализовать свою деятельность ☺

А все, что касается рекламы, продаж и т.д. Вам будет уже знакомо!

Но как же эффективно «перескочить» с партнерского маркетинга на продажу своих продуктов?

Я предлагаю Вам такой вариант (*в качестве введения в данный вид бизнеса, которое позволит Вам получить все первоначальные навыки*):

Допустим, у Вас есть свой проект, с которого Вы продаете какой-либо партнерский продукт (*или близкие по тематике продукты*). Есть и собственная база подписчиков.

Прекрасно!

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Поскольку Вы ведете данный проект, значит, его тема Вам не чужда и вполне возможно, что интересна!

Сделайте следующее:

1. *Подумайте, что ЕЩЕ может интересовать Ваших подписчиков, кроме той информации, которая содержится в продвигаемых Вами партнерских продуктах (скорее всего, это будут какие-то пограничные темы);*

2. *Проведите опрос среди подписчиков и выясните ТОЧНО, что их больше всего интересует;*

3. *По результатам опроса примерно спланируйте будущий продукт;*

4. *Сообщите подписчикам, что Вы хотите создать качественный и полноценный продукт по этой теме – и попросите задать вопросы, на которые они бы хотели получить там ответы (для дополнительного стимулирования вопросительной деятельности предложите какой-нибудь небольшой бонус за написание вопроса ☺);*

5. *Ну а дальше… пишите свой продукт и реализуйте его подписчикам!*

Поверьте, подобный метод обеспечит Вам первоначальных покупателей, УЖЕ ГОТОВЫХ приобрести Ваш курс, и принесет Вам массу опыта по созданию и реализации собственных продуктов.

Самое главное – не создавайте ТОЧНО ТАКОЙ ЖЕ продукт, как партнерский, который Вы продвигаете.

Смысла в прямой конкуренции нет – поскольку автор продукта уже давно сидит в этой нише, Вам вряд ли удастся с ходу туда пробиться. Лучше ориентируйтесь на то, чтобы создать ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ продукт по тем темам, которые недостаточно раскрыты в партнерском продукте (*таким образом, Вы займете свою **поднишу***).

Другой ошибкой будет создание продукта без ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО выяснения того, а нужно ли это людям? Так Вы рискуете остаться совсем без покупателей, так как Ваш продукт будет просто-напросто никому не нужен!

Поэтому проведите исследование рынка (*за счет опроса своих подписчиков*) и… вперед! ☺

После создания своего продукта, Вы сможете успешно комбинировать его продвижение с продажами партнерского продукта (*поскольку они не будут конкурировать*).

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

К примеру, Вы можете предлагать скидку на свой продукт тому, кто приобретет партнерский (*ведь полученные Вами комиссионные щедро перекроют размер предоставляемой скидки*).

В дальнейшем, получив необходимый опыт создания и продвижения своих продуктов, Вы сможете начать работать и в других нишах (*а лучше поднишах*), научившись проводить предварительное исследование рынков.

А напоследок я хочу порекомендовать Вам полезные продукты, которые существенно сократят время, потраченное на обучение работе с собственными продуктами (*информация проверенная, поскольку я сам именно по ним и учился!* ☺)

Самым первым обучающим материалом, который я буквально выучил наизусть, был курс Евгения Попова по созданию продуктов на ДВД-дисках. Именно здесь (*и больше нигде!*) содержится 11 часов видео-информации обо всех аспектах данного бизнеса, начиная с планирования собственного продукта, и заканчивая созданием обложек и работой с почтой России.

По моему мнению, этот курс должен стоять в ДВД-приводе у каждого, кто решил заняться данным видом бизнеса!

Следующий курс от Азамата Ушанова посвящен секретным методикам успешных продаж своих продуктов.

В данном курсе он сумел собрать опыт всех самых УСПЕШНЫХ онлайн-предпринимателей, работающих в данном виде бизнеса уже не один год, и выведал у них главные их секреты. Поистине бесценная информация, основанная на РЕАЛЬНОМ опыте людей!

И третий курс, опять-таки от Азамата Ушанова, под названием «Top Secret». Здесь Азамат разбирает свою рекламную кампанию по продаже одного из продуктов своей базе подписчиков, которая принесла ему 500 тысяч рублей за одни сутки. Отменная схема удачного релиза от профессионала (*которая, к тому же, поможет Вам провести первый успешный релиз среди Ваших подписчиков*)

Я считаю, что этих трех обучающих курсов Вам хватит с головой для того, чтобы начать плавать в данном виде бизнеса, как рыба в воде! ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Кроме того, я хочу, чтобы Вы знали, какими программными средствами Вам нужно будет пользоваться, занимаясь продажей свой продуктов. Их всего два, но они чрезвычайно важны!

Во-первых, это скрипт автоматического приема оплаты и организации собственной партнерской программы от *Вячеслава Сивака*. Без него Ваш информационный бизнес работать попросту не будет, это – необходимый элемент!

Во-вторых, это программа для СУЩЕСТВЕННОГО облегчения работы с почтой России, которая включает в себя импорт базы заказчиков из скрипта Вячеслава Сивака, автоматическую печать почтовых бланков, проверка заказов на дубль, ведение черного списка клиентов, автоматическую отправку писем клиентам и много других полезных функций, которые РЕАЛЬНО экономят до 80% времени работы! Для меня данная программа была просто находкой!

Ну вот, на этой ноте мое руководство подошло к концу… Предлагаю Вам перейти на следующую страницу, и прочитать еще несколько напутственных предложений прежде, чем мы с Вами окончательно расстанемся ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

Послесловие

Ну что же, мои дорогие друзья, вот мы с Вами и освоили все 10 заповедей успешного партнера!

Надеюсь, Вы теперь понимаете, что грамотная работа с партнерскими программами – это не детское развлечение в виде разбрасывания партнерских ссылок по Интернету, а грамотная маркетинговая и стратегическая работа, которая тянет на полноценный бизнес со своими проектами, рассылками и т.д.

В этом и заключался смысл данной книги – донести до Вас эту идею! ☺

Поскольку информационный бизнес, как таковой, в Рунете зародился сравнительно недавно, и только в последние годы начали появляться продукты в нишах, не связанных с Интернетом и бизнесом, то и грамотную работу с партнерскими программами мало кто еще применяет.

Для примера, в западном Интернете есть целые компании и отдельные люди с огромными базами подписчиков, которые занимаются исключительно продвижением партнерских продуктов. Кроме того, многие авторы различных обучающих курсов попутно занимаются и продвижением продуктов других инфобизнесменов.

У нас такую тенденцию мы можем пока наблюдать в «высшей лиге» тренеров по инфобизнесу, которых я упоминал на странице с благодарностями (*стр. 6*).

Тем не менее, судя по количеству информационных продуктов, появившихся на свет за последний год, мы плавно идем к тому, что в скором времени в каждой нише будут свои «гуру» - люди, выпустившие свой обучающий курс.

Со временем ниши будут дробиться на подниши, каждую из которых будет занимать свой «мини-гуру» ☺

И, в конце концов, мы придем к той ситуации, что творится сейчас в западном Интернете – практически невозможно будет найти такие ниши, в которых бы не было информационных продуктов!

Следовательно, Ваша задача, как успешного партнера, вполне может быть такой:

> *«Пристроиться» к партнерке какого-либо «гуру», постепенно набирать авторитет и подписчиков, и косить глазом на разработку подниш, которые данный гуру не зацепил* ☺

Поверьте, их будет очень много, так как ввиду отсутствия конкуренции во многих нишах в свет выходят продукты «широкого профиля», которые могут не

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru

раскрывать многих интересных аспектов. Их-то как раз и можно будет подробно разработать в «поднишевых» продуктах.

Можно, конечно, и сразу же кинуться осваивать еще не разработанную никем нишу – но тогда сил и времени Вам придется вложить гораздо больше.

Я считаю, что лучше пройти тренировку на продуктах других людей, использовать в своих целях уже созданную базу подписчиков – и только потом пробовать себя в совершенно неизбалованных инфобизнесом областях! ☺

А для более быстрого освоения всех аспектов грамотной и эффективной работы с партнерскими продуктами, настоятельно рекомендую Вам свой курс, который не раз уже упоминался в данном руководстве!

Данная информация позволит Вам в кратчайшие сроки освоить все базовые моменты работы с партнерскими программами и приступить к созданию собственных проектов.

Кликните здесь, чтобы подробнее познакомиться с курсом…

Кроме того, если у Вас возникнет желание воспользоваться полученными знаниями для продвижения моих продуктов, приглашаю Вас к регистрации в моей партнерской программе!

А на этой ноте я с Вами прощаюсь. Надеюсь, Вы последуете моим советам и свяжете свою жизнь с таким замечательным способом заработка в Интернете, как участие в партнерских программах (*но не забывайте и о собственных продуктах!* ☺)

Если у Вас возникнут какие-то вопросы, пишите!

Удачи Вам и больших продаж!

С уважением, Дмитрий Печёркин! ☺

Copyright © 2010 Дмитрий Печёркин
http://imhopartner.ru http://smartaffiliate.ru