

10 Эффективных Способов Гарантированно Повысить Прибыльность Партнерки в Директе

Бонусное приложение к курсу [Алексея Сергиени «Киберсант-Партнер»](#)



От: Дмитрия Печёркина

Сайт: www.imhokurs.ru

Способ 1. Увеличить CTR объявлений.

Как и сказано в курсе Алексея, необходимо постоянно тестировать свои объявления.

Для начала создаем для одних и тех же ключевых слов несколько объявлений с разными заголовками и одинаковым текстом объявления. Запускаем в показ.

Через недельку заходим в статистику и смотрим: какое объявление Директ показывает чаще всего, и по какому больше всего кликов. Его и оставляем.

Далее делаем еще несколько объявлений с разными текстами объявления и выявленным нами лучшим заголовком.

Повторяем историю.

Таким образом, мы выявили самый лучший заголовок и тело письма.

Если не останавливаться на этом, то можно теперь к этому телу письма опять делать несколько заголовков для тестирования и так до бесконечности... 😊

Таким образом, *CTR объявлений повышается и снижается минимальная цена клика для входа в гарантированные показы.*

Способ 2. Увеличить конверсию.

Конверсия – это отношение числа людей, пришедших по нашему объявлению, к числу тех, кто сделал покупку.

Мы можем сделать мега-завлекательное объявление, обещающее золотые горы тому, кто на него перейдет... Но если на страничке инфопродукта совсем другая информация – то из тысяч переходов может быть не сделано ни одной покупки.

А деньги на клики потрачены...

Как же повысить конверсию и допустить как можно меньше нецелевых кликов?

Писать правдоподобные объявления, из которых максимально ясно, что будет внутри!

Конечно, тогда на Ваши объявления будет заходить уже меньше народу. Следовательно, *CTR снизится, минимальная цена клика для входа в гарантированные показы возрастет.*

Таким образом, нужно искать некую грань между двумя крайностями: *переходами массовой нецелевой аудитории и единичными переходами заинтересованных лиц.*

Для примера, вот два объявления, по которым можно привлекать народ на партнерку этого инфопродукта:

1. Как заработать тысячи долларов? Узнайте, как зарабатывать тысячи долларов на партнерках уже завтра!
2. Заработок на партнерских программах! Уникальный курс по заработку в партнерках. Стоимость окупится за месяц!

Из первого объявления непонятно, что там такое, но явно чувствуется халява! Любители халявы будут кликать только так! Но когда увидят, что им хотят что-то ПРОДАТЬ – тут же выйдут!

Второе объявление явно указывает на то, что информация платная. Следовательно, зайдет уже более целевая аудитория.

Способ 3. Увеличить партнерские отчисления.

С ростом продаж авторы инфопродуктов увеличивают партнерские отчисления. Нужно только у них уточнять, после какого количества продаж и на сколько процентов ☺

На своем сайте www.imhopartner.ru я даю такую информацию по некоторым партнеркам.

Если Вы не нашли там того, что Вас интересует – смело пишите вопрос администратору партнерки!

Способ 4. Искать ключи с малой ценой клика.

Когда Вы крутите партнерку в Директе, не останавливайтесь на одном месте!

Постоянно ищите новые ключи, узнавайте новые слова, придумывайте новые объявления.

Низкочастотные ключи обладают, как правило, меньшей минимальной ценой клика для входа в гарантированные показы. Используйте их обязательно!

Ищите такие ключи, которые еще мало кто использует.

Способ 5. Искать малораскрученные партнерки и продвигать их

Чем меньше народу крутит партнерку, тем меньше ссылок на сайт с продающим текстом. Следовательно, [минимальная цена, действующая на поиске](#), будет низкой.

Партнерки, которые крутит много народу, чреватые высокой минимальной ценой. Но если эти инфопродукты хорошо продаются, иногда это стоит того ☺

Способ 6. Повышать общий CTR кампании

Когда происходит тестирование, общий CTR кампании может быть низким. Следовательно, повышается минимальная цена, действующая на поиске.

После того, как тестирование пройдет, повысится CTR каждого объявления, а, следовательно, и общий CTR кампании. Минимальная цена, действующая на поиске, снизится!

Так что тестируйте и еще раз тестируйте, как завещал Алексей... ☺

Способ 7. Выставлять региональный таргетинг

Региональный таргетинг действительно может повысить CTR объявлений со всеми вытекающими отсюда последствиями.

До того, как начать крутить партнерку – нужно подумать, какой будет ее целевая аудитория и где она проживает...

Особенно это актуально для тех, кто крутит не партнерки инфопродуктов, а региональные рекламные объявления – например, какой-нибудь фирмы в Саратове ☺

Способ 8. Играть с ценой клика

При установившейся кампании, когда тестирование объявлений пройдено, можно поэкспериментировать с ценой клика. Ставить не 0,21, как советует Алексей, а другие значения. Например, 0,1.

Часть объявлений вылетит из гарантированных показов, часть – так и останется вне гарантированных, а часть – останется в гарантированных. **Это может дать снижение CTR (и увеличить цену клика в долгосрочной перспективе).**

Увеличивая цену клика, мы выведем часть объявлений в гарантированные показы. **Это может повысить CTR (и уменьшить цену клика в долгосрочной перспективе).**

Способ 9. Повесить продающий мини-сайт на другом доменном имени

Когда много различных объявлений ведут на один и тот же сайт – увеличивается минимальная цена, действующая на поиске. Тем самым, мы не можем добиться максимально низкой цены за клик для входа в гарантированные показы.

Если попросить шаблон мини-сайта у автора инфопродукта и повесить его на свой сайт – можно в разы снизить цену за клик.

Остается только один нюанс: чтобы администратор партнерки Вам его предоставил 😊

Например, можно скачать шаблоны мини-сайтов для всех партнерок [И.И. Полонейчика](#). Но это скорее исключение, чем правило...

Попробуйте попросить об этом администратора Вашей партнерки. Внятно объясните ему причины Вашей просьбы и все выгоды, которые он получит, если предоставит Вам шаблон.

Способ 10. НЕ стараться УВЕЛИЧИВАТЬ количество кликов, пока не войдете в зону прибыльности

Используйте мою бонусную табличку и обучающий урок по ней, чтобы рассчитать зону прибыльности по Вашей партнерке!

Главное правило таково: Количество кликов – это не прямой показатель успешности и прибыльности Вашей партнерки! Смотрите сначала на зону убыточности/прибыльности!

Если Вы находитесь в зоне убыточности – *увеличение количества кликов даст только дополнительные расходы* и Вы будете терять больше денег!

Если Вы выполняли все предыдущие 9 способов и смогли войти в зону прибыльности – *только тогда начинайте увеличивать количество кликов!*

Больших Вам прибылей! 😊

Дмитрий Печёркин, владелец сайта www.imhokurs.ru