

Большинство, начинающих пробовать себя в теме продвижения партнерских программ задавались вопросом, **как выбрать партнерскую программу?** Качественную, прибыльную, с хорошими и стабильными продажами.... Чтобы не было в дальнейшем недоразумений, сразу оговорюсь, речь пойдет о **партнерских программах информационных продуктов**. Т.е. о курсах на CD или DVD на разные темы.

Если раньше такие курсы были только на одну тематику – электронная коммерция, то сейчас темы настолько обширны... И постоянно подключаются все более узкие и прикладные ниши.

Курсов действительно очень много, каждый найдет для себя то, что ему интересно. Однако среди авторов попадаются и нечестные люди, которые обманывают партнеров или предоставляют покупателям никуда не годный товар. Последний раз мне довелось увидеть парочку курсов, которые мало того, что не соответствовали рекламным текстам на продающих сайтах, так еще и были написаны с огромным количеством грамматических и орфографических ошибок. Такое неуважительное отношение к покупателям, к сожалению встречается.



Кстати, на момент написания этой статьи в рунете насчитывается более 600 информационных продуктов! Как среди такого количества **правильно выбрать партнерскую программу?**

Рассмотрим 17 основных правил выбора качественной партнерской программы:

1. Выбираем тему, наиболее интересную для вас. Хотя это и не обязательно, но в «вашей» теме вам будет гораздо легче понять, чего хочет потенциальный покупатель. И с [подбором ключевых слов](#) для рекламы не возникнет трудностей. Не рекомендую начинать с тем «заработок в интернете» и «форекс». Очень большая конкуренция по ним, а в случае с форексом еще и сумасшедшая цена клика.

2. Находим несколько продуктов по выбранной теме. Это можно сделать, забив в поиске Яндекса или Гугла ключевую фразу. Просмотрите рекламные объявления по этой фразе, перейдите на сайты, только не кликайте по самим объявлениям, просто скопируйте адрес страницы. Зачем тратить деньги рекламодателя, ведь на его месте можете оказаться и вы, когда тоже будете продвигать партнерку.

Кроме поиска, найти подходящую партнерку можно на [форуме INFO-DVD](#), там же вы найдете и обсуждения продуктов. Да и вообще, считаю этот форум лучшим для партнеров. Также вы можете скачать специальный каталог партнерских программ рунета от Дмитрия Чукичёва subscribe.self-training.ru И еще можете найти сайты с подобными он-лайн каталогами партнерских программ, они есть, правда стоящих всего несколько.

3. Смотрим сайты выбранных продуктов, их оформление, читабельность и т.п. Текст или видео, а [видео-продажники](#) становятся все более популярны и продают они лучше (если грамотно сделаны), должны быть понятными и цепляющими. **Вы должны сами захотеть купить курс, сразу! Это важно!**

4. Оцениваем конкуренцию. Рекламирует ли уже кто-то в контексте Яндекса и Гугла выбранный продукт. И если, да, то насколько удачно. Т.е. выдается ли объявление в первой четверке рекламных объявлений, насколько оно релевантно (соответствует) запросу, хочется ли по нему кликнуть. Если есть, на высокой позиции, **релевантно** и хочется кликнуть, а вы только начинающий, лучше поискать что-то еще. Либо начать продвижение не с контекстной рекламы, а с бесплатных способов.

5. Знакомимся с условиями партнерских программ. Как правило, ссылка на участие в партнерке находится в самом низу продающей страницы. Комиссия за 1 продажу должна быть не менее 500 руб., потому что при меньшей комиссии очень высок риск не окупить расходы на рекламу.

6. Платежные системы. Необходимо узнать о способах и частоте выплат комиссионных (это также указывается на странице описания партнерской программы). Наиболее распространенные варианты – Яндекс.Деньги, Webmoney и RBK Money. Соответственно, у вас должен быть зарегистрирован кошелек хотя бы в одной из этих систем.



7. Цена продукта. Наибольшим спросом пользуются инфо-продукты категории **1500 – 2500 руб.** Это средняя цена, которая доступна большинству желающих. Конечно, многое зависит от фронтэнда (бесплатного мини-курса, о котором пойдет речь дальше), имени автора, его авторитетности и т.д. Покупают и за 5, и за 10, и за 15 тыс. руб., но понятно, реже. А нам нужен быстрый оборот.

8. Возможность заказа дисковой и электронной версии (с меньшей стоимостью) увеличивают шансы на лучшие продажи. Т.е. у клиента есть выбор, заказать наложкой и ждать (и здесь есть риск потерять комиссионные из-за невыкупа диска), или оплатить и получить цифровую версию здесь и сейчас! Вообще, есть тенденция к росту покупок именно в онлайн режиме. Другими словами, **ХОРОШО**, когда есть и физическая и электронная версия партнерского продукта.

9. Проверяем партнерку на честность, начните с [форума INFO-DVD](#). Здесь же могут быть обсуждения по конверсии, о способах используемой партнерами рекламы, результатах и т.д. Если там этой партнерки нет, поищите отзывы в интернете.

10. Ищем выбранный продукт на бесплатных вarezниках и торрентах. Если есть, это не очень хорошо, хотя и не особо принципиально. Но в идеале лучше, чтобы продукт нельзя было скачать на халяву.

11. Смотрим, как давно был выпущен продукт. Понятно, что самые большие продажи идут, пока курс еще «горячий». Однако и здесь есть исключения. Есть некоторые курсы «бестселлеры», которые отлично продаются на протяжении уже нескольких лет. Например, курс Евгения Попова ["WordPress - профессиональный блог за один день"](#). Кстати, именно с этой партнерки я начинал свою деятельность в интернете и первый блог тоже делал по этому курсу.

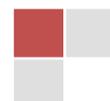
12. Если все устраивает, регистрируйтесь и посмотрите, какие партнерские ссылки и рекламные материалы предлагает автор. В партнерском аккаунте могут быть ссылки на продающий текст, на бесплатный мини-курс, на страницу заказа и т.д.

ВАЖНО! Обратите внимание на наличие бесплатного мини-курса (фронтэнда). В том случае, если он есть, нам, как партнерам, будет намного проще рекомендовать бесплатный качественный материал, чем сразу отсылать людей сразу на платный продукт.

13. Это как раз пункт, на который стоит обратить ваше особое внимание. О бесплатном мини-курсе. **Обязательно подпишитесь на него сами!** Это будет полезно и вам лично, вы сможете оценить качество материала и опять же вам лично [для проверки на честность \(или вшивость\)](#).

Проверять будем так. После серии бесплатных писем мини-курса автор предлагает купить его платный продукт. И здесь кроется одна маленькая хитрость, которую нечестные авторы применяют. Вместо прямой ссылки на свой сайт, они дают свою же партнерскую ссылку. Т.е. регистрируются в своей же партнерской программе и продают на себя, как партнеры.

Объясню подробнее. Продажа засчитывается тому партнеру, по ссылке которого покупатель перешел перед покупкой (как правило). Это называется – «по последнему партнеру», об



этом вы читаете в условиях каждой партнерской программы при регистрации. Т.е. человек переходит на страницу подписки мини-курса по вашей партнерской ссылке, а покупает, перейдя по партнерской ссылке автора! Вы ничего не получаете, а получает партнер-автор. Вот такое, к сожалению, бывает. Правда, очень редко.

Поэтому, смотрите письма, проверяйте какие ссылки в них стоят!

14. Попробуйте связаться с автором или администратором партнерки по e-mail, чтобы узнать среднюю конверсию по продажам с контекстной рекламы «в лоб», еще это называется «холодный трафик». И, если есть, конверсию подписок и продаж с подписок. Все это надо для расчета максимальной цены клика. Заодно оцените оперативность ответов.

К этому же пункту относится **обратная связь для клиентов** на продающей странице. Очень хорошо, когда у потенциального клиента есть возможность связаться с автором или службой поддержки, если возник какой-то вопрос. Это рост доверия к автору.

15. Важно, чтобы партнерский аккаунт был на современном скрипте с подробной детальной статистикой. На сегодня, это сервис [E-Autopay](#), новая версия Order Master, система АвтоКассир, собственные скрипты [Евгения Попова](#) и конечно издательства [INFO-DVD](#) (пожалуй, самая продвинутая).

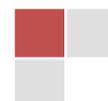
16. Определяем востребованность продукта. Хотя, раз продукт создан, значит, спрос имеется. Глупо ведь создавать курс без маркетингового исследования, правда? Но и нам тоже нужно оценить потенциал. Заходим на [wordstat.yandex.ru](#) и забиваем туда основную ключевую фразу.

Например, для ключевой фразы «как создать блог», в месяц – около 13 тыс. запросов. И это только по одной фразе. Т.е., спрос есть, это хорошо. Кстати, тема высоко конкурента. Вообще, обычно авторы курсов, при их создании, ориентируются на цифру не менее 5 тыс. запросов в месяц.

17. Посмотрите, есть ли у автора еще курсы, помимо того, который вы собираетесь продвигать. Если у автора целая линейка продуктов, в идеале разных ценовых категорий, это увеличивает ваши шансы на хорошие продажи не только продвигаемого продукта, но и других курсов тоже. Конечно, если они объединены в рамки одной партнерской программы.

Ну что ж. Теперь вы имеете представление о том, **как правильно выбрать партнерскую программу** и сможете приступить к продвижению, не допустив досадных ошибок в самом начале.

И еще одна важная рекомендация. Сейчас все более популярными становятся партнерские программы различных интернет-сервисов с возможностью получения постоянного дохода, так называемого, пассивного. Это когда привлеченный клиент совершает регулярные, например, ежемесячные, платежи.



Согласитесь, это очень удобно и выгодно. Вы привлекаете клиента 1 раз, а получаете комиссионные столько, сколько клиент будет использовать сервис. Объем комиссионных постоянно растет (если вы продолжаете привлекать новых клиентов).

Я лично работаю с такими сервисами. Вот лишь 2 из них.

1. Сервис добровольных E-MAIL-рассылок Smartresponder.ru – им пользуются все инфо-бизнесмены, топовые и только начинающие.
2. Партнерская программа ФОРЕКС – рынка. Это вообще отдельный разговор. Рынок с ежедневными триллионными оборотами тоже предлагает партнерское участие всем желающим.

И более перспективное направление, которое сейчас развивается бешеными темпами – это инвестирование. Я сам уже почти год инвестирую в ПАММ-счета [компании Альпари](#) и должен сказать, что это отличная альтернатива любым другим видам накопления капитала, доступная каждому.

Но кроме получения прибыли от собственных инвестиций, я привлекаю и других инвесторов, с платежей которых брокер выплачивает мне каждый раз партнерское вознаграждение. И вот здесь речь идет уже не о скромных цифрах, а о весьма значительных.

Но не подумайте, что инвестиции, это вложения тысяч долларов. Все совсем не так. Можно инвестировать и 500 и 1000 рублей, самое главное, делать это регулярно. Но это уже другая тема.

Если вам интересна тема накопления и приумножения собственного капитала с доходностью **100-150% в год**, просмотрите **бесплатный видеокурс [ПАММ-ИНВЕСТОР](#)**

Если вас также заинтересовала возможность заработка в инвестиционных партнерских программах, скачайте **бесплатный видеокурс [ПАММ-ПАРТНЕР](#)**

Записывайтесь в **[бесплатную школу ИНВЕСТ ПАРТНЕРА](#)** и получайте готовые схемы и стратегии работы с партнерскими программами рынка Форекс.

