

Ивин Чиа

**10 самых грубых
ошибок работы в
партнерских
программах**

Специальный доклад



© Ewen Chia, 2006, <http://www.secretaffiliateweapon.com>

© Перевод на русский язык – Павел Берестнев, 2006,
<http://www.berestneff.com>

ВНИМАНИЕ!!!

Это – **бесплатная** электронная книга. Приветствуется ее свободное бесплатное распространение, размещение на сайтах для свободной загрузки, раздача посетителям и подписчикам, а также включение в качестве бонуса за подписку на рассылку или бесплатный курс обучения и другие действия, выполнение которых не связано с оплатой каких-либо товаров и услуг.

Вы не имеете права делать всего 3 вещи:

- продавать данную книгу за деньги;
- включать ее в состав какого-либо коммерческого предложения;
- изменять содержание данного документа, нарушать его цифровой формат, переиздавать и т.п. – книга должна использоваться как есть!

В остальном Вы ничем не ограничены при раздаче данной электронной книги.

Дорогой предприниматель и мой любезный друг!

Вам наверняка приходилось слышать о потрясающих возможностях фантастического заработка с помощью онлайн-овых партнерских программ, в рамках которых предлагается продвигать товары и услуги других предпринимателей на всевозможные INTERNET-рынки.

Весьма вероятно, что Вы слышали и читали о сотнях историй неподражаемого успеха новичков онлайн-ового бизнеса, которые решили дать партнерским программам шанс и стали с их помощью богатыми людьми, обеспечив себя стабильным и весьма нетривиальным доходом.

И, смею предположить, что практически повсюду Вы слышите о том, что работа в партнерских программах – это самая легкая из всех возможностей заработать в Сети приличные деньги, хотя бы потому, что в этом случае Вам не нужен собственный товар, а также собственный механизм приема платежей, доставки товара покупателю и все прочие инструменты.

На самом деле все подобные высказывания о партнерских программах – чистая правда. Тогда почему же основная масса желающих зарабатывать с их помощью не может ничего добиться и обеспечить себе сколько-нибудь приличный доход?

Ответ на этот вопрос на самом деле предельно элементарен.

Дело в том, что...

Они Совершают Одни И Те Же Ошибки, Очень Грубые Ошибки, Которые Рынок Не Прощает Ни Одному Предпринимателю!

Работа в партнерских программах (другой распространенный термин – аффилиат-маркетинг) не является той сферой деятельности, в которую может с головой окунуться каждый и начать грести деньги лопатой практически вслепую. Такого никогда не было, нет, и никогда не будет.

Для того чтобы успешно ориентироваться в мире аффилиат-маркетинга, понять, что приносит в нем деньги, а что – отнимает, не наткнуться на углы и уверенно идти к успеху, Вам потребуется определенный багаж знаний. Вам понадобится постоянно повышать свой уровень подготовки, пробовать новые средства и методы работы, совершать ошибки и учиться больше никогда их не повторять.

Как минимум, Вам потребуется знание определенного количества весьма важных вещей, без которого Вы ничего не сможете заработать в партнерских программах. Бизнес есть бизнес. И для того, чтобы выжить и преуспеть в нем, нужны некие специальные знания.

В первую очередь эти знания касаются не того, что нужно делать, а как раз наоборот – того, чего делать ни в коем случае не следует. Иными словами, в первую

очередь Вам необходимо знать, в чем состоят самые распространенные ошибки абсолютного большинства тех, кто пытается заработать в партнерских программах, но не преуспевает в этом.

Обладая знанием данных ошибок, Вы сможете избежать их, сфокусировав свою работу на прибыльном и успешном направлении. Рассмотрение этих ошибок и является темой данного специального доклада, и сейчас мы о них достаточно подробно поговорим.

Итак, Давайте Выясним, Какие 10 Ошибок Являются Самыми Страшными И Самыми Распространенными, Чтобы Вы Имели Возможность Не Допустить Их В Своей Работе!

Этими 10 грубейшими ошибками являются следующие.

Грубейшая ошибка номер 1. Вера в то, что Вы сможете зарабатывать, ничего не делая.

Да, партнерские программы являются самым быстрым и легким способом разбогатеть в онлайн. Но это не означает, что Вам ничего делать не придется и мешки с деньгами посыплются на Вашу голову, словно по мановению волшебной палочки и совершенно без Вашего участия.

В чем заключается работа любого аффилиата? Задача каждого, кто работает в партнерских программах, состоит в том, чтобы выполнять предпродажу товара владельца программы (обратите внимание – не продажу, а именно *предпродажу!*) Эта работа может быть организована в виде стройной системы, функционирующей с определенной (и подчас – довольно высокой) автономностью, ибо Вам не приходится писать продающий текст для товара и обеспечивать его высокую конверсию – эту работу за Вас выполняет продавец.

Вам не нужно заботиться о подключении к сайту платежного процессора для приема платежей от покупателей. Вам не нужно заботиться о доставке заказанного и оплаченного товара покупателю. Вам не нужно оказывать услуг послепродажного сервиса. Вам не нужно отвечать на вопросы покупателей относительно приобретенного товара. И так далее. Вся эту работу выполняет продавец, то есть владелец партнерской программы.

Все, что Вам нужно делать – эффективно выполнять работу по предпродажам товара, который Вы продвигаете на рынок в рамках участия в партнерской программе. Звучит элементарно, не так ли? На самом деле так и есть – все здесь совершенно элементарно, но как бы это ни было легко – для достижения успеха придется выполнить определенную работу!

Эффективная предпродажа предполагает выполнение в первую очередь маркетинговой работы, которая включает в себя освоение и внедрение в практику

определенных маркетинговых приемов, тактик и методик, с помощью которых Вы сможете распространить свои партнерские ссылки как можно более массово и эффективно убеждать людей делать через них покупки.

Именно таким образом и зарабатываются в партнерских программах настоящие деньги. И от выполнения необходимой работы Вы никуда не денетесь, поэтому если до настоящего момента Вы уверены, что, зарегистрировавшись в партнерской программе и разместив на своем сайте партнерские ссылки Вы сколотите состояние – выбросите эту чушь из головы!

Нельзя что-то заработать, не работая.

Грубейшая ошибка номер 2. Отсутствие фокусировки на правильном призыве к действию

Весьма вероятно, что на данный момент Вы знакомы со многими моделями работы в партнерских программах (рекомендация товаров в рассылке, написание статей для продвижения товара, ведение собственного блога с рекомендациями и пр.). Но если Вы не сфокусированы в своей работе на правильном призыве своей целевой аудитории к необходимому действию – ни одна модель не обеспечит Вам успеха.

Вне зависимости от того, по какой модели Вы работаете – все Ваши усилия должны быть сфокусированы на том, чтобы побудить потенциального клиента выполнить одно-единственное действие – щелкнуть по Вашей партнерской ссылке и отправиться на сайт продавца для совершения покупки.

Единственный способ заработать хорошие комиссионные заключается в том, чтобы побудить как можно большее количество представителей Вашей целевой аудитории выполнить данное действие. Поэтому, вне зависимости от того, что Вы делаете – пишете статьи, обзоры, пресс-релизы, рекомендации и пр. – предоставляйте каждому читателю (посетителю):

- свою партнерскую ссылку;
- вескую причину щелкнуть по ней и сделать покупку;
- подробные инструкции о том, как это действие выполняется.

Если все Ваши материалы не будут сфокусированы на решении данной важнейшей задачи – можете считать, что все усилия пропадут прахом. Какие-то деньги Вы, возможно, и сможете заработать, но я уверен, что это – далеко не те суммы, на которые Вам хотелось бы рассчитывать.

Грубейшая ошибка номер 3. Создай, и они придут!

Абсолютное большинство новичков аффилиат-маркетинга наивно полагают, что достаточно сляпать какой-нибудь сайт, набить его собственными партнерскими ссылками и дело в шляпе. Как только все это безобразие будет загружено в Сеть, деньги посыплются с неба целыми мешками.

Ничего не может быть дальше от правды, чем это опаснейшее заблуждение.

Во-первых, никто не придет на такой сайт, ни один посетитель за исключением тех, кто случайно на него забрел и, поняв, где находится, стремится убраться оттуда поскорее. Расхожая фраза «создай, и они придут!» великолепно прозвучала в кинофильме знаменитого режиссера Кевина Костнера, но в аффилиат-маркетинге она является абсолютно неработоспособной глупостью.

Во-вторых, для того, чтобы люди стали приходить на Ваш сайт и тем более – щелкать по Вашим партнерским ссылкам, необходимо выполнить определенную (и довольно значительную) работу, в первую очередь – маркетингового характера.

Грубейшая ошибка номер 4. Отсутствие необходимой гибкости и наблюдательности

Если Вы желаете преуспеть, работая в партнерских программах, Вам необходимо понять одну очень важную вещь. Аффилиат-маркетинг – очень подвижная и динамичная среда, поэтому если Вы не будете следить за тенденциями развития онлайн-рынка, а также за появлением новых приемов и результатами их применения – Вы очень быстро окажетесь вытеснены более подвижными и сметливыми конкурентами. И все, что Вам останется в данной ситуации – подбирать крохи, которые падают с их стола.

Для того чтобы этого не случилось, Вы должны обладать наблюдательностью, следить за тем, что происходит на рынке и делать из всего происходящего выводы, подлежащие применению в Вашей работе.

Более того, Вы должны быть достаточно гибкими для того, чтобы постоянно изучать новые приемы и тактики, применять их в своей деятельности, следить за результатами такого применения и постоянно совершенствовать свою работу.

Грубейшая ошибка номер 5. Неправильное отношение к имеющейся ситуации

Абсолютное большинство тех, кто работает в партнерских программах, довольствуются тем, что им дается и тем, что они получают в итоге. Это неправильное отношение к собственной деятельности и имеющейся ситуации.

Для того чтобы добиться настоящего успеха, мы должны стремиться постоянно улучшать то, что мы имеем и, соответственно, поднимать собственные результаты на новый, более высокий уровень.

Приведем элементарный пример. Допустим, у Вас имеется собственный сайт (тематический центр), на котором в контексте размещенных на нем бесплатных качественных материалов подаются Ваши партнерские ссылки. Допустим, средняя посещаемость Вашего сайта составляет порядка 500 уникальных посетителей в сутки, в результате чего Вы обеспечиваете 3 – 4 продажи в неделю.

Стоит ли останавливаться на этом и становиться «довольным и счастливым»? Я так не думаю.

Что можно предпринять в подобной ситуации? Для начала изучите статистику собственного сайта. Установите на сайте необходимые инструменты мониторинга, которые позволят Вам узнать, откуда приходит большее количество целевых посетителей, совершающих покупки по Вашим партнерским ссылкам.

Вооруженные этими знаниями, производите необходимые перегруппировки – прекращайте тратить силы, время и деньги на работе с источниками, которые практически ничего Вам не приносят, и сфокусируйте свои усилия на тех каналах, которые обеспечивают Вам прибыль.

Выясните, на каких страницах пользователи проводят больше времени, на каких – меньше. Это покажет Вам, какой контент работает эффективнее, а какой – явно слабее. Анализируйте количество переходов по каждой из размещенных на сайте партнерских ссылок – таким образом, Вы узнаете, какие из Ваших рекомендаций работают лучше, а какие – хуже. И так далее.

Иными словами, постоянное совершенствование своей работы является единственным ключом к настоящему успеху. Так пользуйтесь же им!

Грубейшая ошибка номер 6. Незащищенность партнерских ссылок

Феномен «обрубания хвостов» партнерским ссылкам довольно сильно распространен в Сети. В силу различных причин основная масса жителей Всемирной Паутины предпочитает «отрывать хвостики» Вашим партнерским ссылкам, в результате чего Вы остаетесь без честно заработанных комиссионных.

Масштабы распространенности данного явления таковы, что если Вы не станете защищать свои партнерские ссылки (например, пряча их за редиректом), Вы лишите себя огромного количества денег, которые Вам выплатил бы владелец партнерской программы, если бы Вы не «светили» эти «хвосты».

Особенно важна защита Ваших партнерских ссылок в тех случаях, когда Вы проводите целостные массовые маркетинговые и рекламные кампании по продвижению того или иного товара с использованием большого количества ресурсов.

Обязательно позаботьтесь о защите своих партнерских ссылок!

Грубейшая ошибка номер 7. Проведение не сфокусированных маркетинговых кампаний

Большинство участников партнерских программ проводят свои маркетинговые кампании так, словно у них нет четкой цели. Как правило, так и бывает. Не понимаете, о чем я? Что ж, позволю себе объяснить.

Основная масса тех, кто работает в партнерских программах, стремятся продвигать в одном письме, в одной статье, в любом другом материале одновременно столько товаров, на сколько у них хватит фантазии. Иными словами, они пытаются одним выстрелом убить сразу целую толпу зайцев. Увы, мой друг, этот подход совершенно не работает, и если Вы его практикуете – нет ничего удивительного в том, что размер Ваших комиссионных вызывают смех (если они вообще есть).

Что же с этим подходом не так? Проблема в том, что, предлагая потенциальному клиенту одновременно несколько товаров, Вы сильно смущаете его и сбиваете с толку. Покупатель попросту не понимает, чего от него хотят, он теряется. Как он может сделать выбор в пользу покупательского решения, если ему одновременно подсовывают целую кучу самых разнообразных ссылок?!

Нет ничего удивительного в том, что подобные не сфокусированные кампании приносят очень низкий отклик, если вообще его приносят. Есть такая поговорка – «Хорошего – понемножку». Это как раз тот случай.

Самый разумный и эффективный вариант – продвигать в одном материале какой-либо один товар. Иными словами, использовать «одинарный» подход: если Вы продвигаете товары с помощью статей – один товар на одну статью. Если пишете заметки на своем блоге – один товар в каждой заметке. И так далее.

Не сбивайте покупателя с толку, иначе ничего не заработаете!

Грубейшая ошибка номер 8. Выбор неправильной партнерской программы

Вне зависимости от того, насколько добросовестно и усердно Вы будете работать – если выбранная Вами партнерская программа является ущербной, Вы ничего не добьетесь. Выбирать партнерскую программу для участия в ней нужно взвешенно и осторожно.

Существуют три главных критерия хорошей партнерской программы. Выбирая программу, убедитесь в том, что она соответствует каждому из них. Критерии следующие:

- высокая репутация владельца партнерской программы;
- удовлетворяющий Вас размер комиссионных с каждой продажи;
- качественный товар, пользующийся спросом на рынке.

Владелец партнерской программы может предложить Вам комиссионные в размере 70 и даже 95 % от суммы каждой сделки, но если товар, который нужно продвигать, не пользуется спросом и никому не нужен, Вы ничего не заработаете, несмотря на непомерно-высокий процент. То же самое с другими критериями, взятыми поодиночке.

Поэтому, выбирая партнерскую программу, проведите необходимые исследования, наведите справки и выясните, всем ли трем названным критериям соответствует та программа, в которой Вы собираетесь работать.

Грубейшая ошибка номер 9. Вера в то, что работа в партнерских программах – это своего рода «схема быстрого богатения»

Естественно, это неправда. Для того чтобы преуспеть в партнерских программах, Вам понадобится, во-первых, выполнить определенный объем работы. Мы об этом уже говорили ранее. Более того – на выполнение данной работы понадобится определенное время, которое порой может быть достаточно продолжительным.

Но если Вы все сделаете правильно, целенаправленно и добросовестно – вознаграждение с лихвой перекроет все Ваши затраты!

Помимо всего прочего, Вам потребуется запастись железным терпением. Успех, как известно, никогда не придет с первого раза, и Вас от него отделяет определенной длины путь проб и ошибок. Вам придется пройти его в любом случае, каким бы подготовленным и подкованным Вы бы ни были – этот факт доказан практикой.

Если Вы будете настойчивы, усидчивы и добросовестны, огромные суммы комиссионных вознаграждений никуда от Вас не денутся, и Вы обязательно получите их в свои руки. Но для того, чтобы их заработать, необходимо, как минимум попытаться это сделать. J

Работа в партнерских программах – это не лотерея. Естественно, удача играет определенную роль в достижении желаемых результатов, но единственный фактор, который целиком и полностью определяет, сколько Вы заработаете – это Ваша настойчивость и практическая реализация необходимой работы.

Грубейшая ошибка номер 10. Отсутствие креативности и творческого подхода к работе

Тот факт, что владелец партнерской программы снабжает Вас необходимыми рекламными материалами и прочими инструментами продвижения нужных товаров, вовсе не означает, что Вы должны слепо ограничиваться их использованием и на этом останавливаться.

Будьте креативны, проявите творческий подход к своей работе. Аффилиат-маркетинг предоставляет вполне достаточно места для различных инноваций, экспериментов и тестов (тем более что платить за них Вам не придется). Не ждите появления очередного потрясающего трамплина к солидным комиссионным – создайте его сами и воспользуйтесь им!

Попытайтесь улучшить имеющиеся рекламные материалы, разработайте свои собственные, тестируйте их и выясняйте, какие работают максимально эффективно, а также постоянно наращивайте приносимые ими результаты. Изучайте новые приемы и способы продвижения товара владельца партнерской программы и внедряйте их в практику своей работы. И так далее, и так далее, и так далее.

Аффилиат-маркетинг – это как раз та сфера работы, где Ваше воображение может оказаться (и должно оказаться) тем волшебным ковром-самолетом, который оторвет Вас от земли и поднимет ввысь, к по-настоящему большим и солидным доходам, о которых Вы всегда мечтали!

Итак, теперь Вы знаете 10 грубейших и самых распространенных ошибок, совершаемых абсолютным большинством тех, кто пытается зарабатывать в партнерских программах. Вооруженные этими знаниями, отныне Вы не должны допускать в своей работе этих промахов. Вместо этого сосредоточьтесь на том, что на самом деле принесет Вам успех и прибыль!

Теперь Вам известно о самых больших и опасных «подводных камнях», подстерегающих начинающего аффилиата. Не натывайтесь на них! Знание об этих препонах послужит хорошим залогом Вашей успешной карьеры в партнерских программах.

А теперь – за работу!

Для Вашего аффилиат-успеха,

Ивин Чиа

<http://www.secretaffiliateweapon.com>

Хотите в подарок еще 2 книги?

<http://www.arhivstatey.ru/subscribe.php>

Бесплатная еженедельная электронная газета «Е-commerce-магистраль»



Издается специально для владельцев домашнего онлайн-бизнеса.

Подпишитесь сейчас и получите в подарок следующие две книги:



Дорогой предприниматель!

Представляю Вашему вниманию **бесплатную электронную газету «Е-commerce-магистраль»**, издаваемую мной специально для владельцев домашнего онлайн-бизнеса!

Газета выходит от 1 – 2 раза в каждые две недели (как правило, еженедельно). В каждом номере газеты:

— свежая и новая статья, написанная Павлом Берестневым в ответ на самые распространенные вопросы, задаваемые ему посетителями, подписчиками и клиентами;

— анонс новых статей на сайте Архива статей (<http://www.arhivstatey.ru>), где публикуются только самые качественные и полезные статьи на тему домашнего онлайн-бизнеса (на апрель 2006 года – более 300 таких статей в более 10 разделах!);

— анонс новых заметок на сайте «Лаборатории онлайн-бизнеса» (блог Павла Берестнева) – только свежие и полезные заметки о домашнем онлайн-бизнесе;

— и многое другое.

Кроме того, оформив подписку на мою газету, Вы моментально получаете в подарок две моих электронные книги:

1. Павел Берестнев – Информационный INTERNET-бизнес изнутри.
2. Павел Берестнев – Что нужно знать каждому, кто хочет заняться онлайн-информационным бизнесом.

Общий объем данных книг – более 150 страниц печатного текста – совершенно бесплатно каждому новому подписчику!

Кроме того, подписавшись. Вы немедленно получаете **ознакомительный выпуск** моей газеты, содержащий массу полезной информации!

Оформить подписку на бесплатную еженедельную электронную газету «Е-commerce-магистраль» Вы можете прямо сейчас по адресу:

<http://www.arhivstatey.ru/subscribe.php>