



Как заработать на партнерках – Пошаговая инструкция

Содержание

Содержание 2

1 Что такое заработок на партнерских программах 4

2 Виды партнерских программ по типу оплаты 6

Оплата за целевое действие 6

Оплата за продажи 7

Виды партнерских программ по темам 7

Финансовые продукты 7

Обучение 8

Путешествие, туризм, билеты на самолеты 8

Товары 8

Инфопродукты 8

Кому подходит заработок на партнёрах 9

Блогеры 9

Владельцы сайтов 9

Эксперты 9

Бизнес 9

Сколько можно заработать 9

Простая схема заработка на партнерках 10

3 Преимущества и недостатки заработка на партнерских программах 11

4 Заработок на партнерках с нуля – Пошаговая инструкция 13

Шаг 1 Выбор ниши 13

Шаг 2 Выбор партнерских программ 13

Шаг 3 Создание источника трафика 14

Шаг 4 Привлечение трафика (читатели, зрители) 15

Шаг 5 Монетизация: Сколько можно заработать 15

Шаг 6 Анализ работы партнерской программы 16

Шаг 7 Расширение и масштабирование 16

Шаг 8 Поддержание репутации и доверия 16

Сколько нужно трафика, чтобы заработать на партнёрах 17

Как уменьшить расходы на привлечение покупателей 18

Самые прибыльные темы партнерок 18

Как зарабатывать на партнерских программах на своем блоге или сайте 19

Одношаговые продажи 19

Двухшаговые продажи 20

Трехшаговые продажи 20

Общие рекомендации для тех, кто решил зарабатывать на партнерских программах 21

В итоге 22

1 Что такое заработок на партнерских программах

Заработок на **партнёрских программах** (или заработок на **реферальных ссылках**) – это получение дохода за действия. Чаще всего такой заработок называется CPA (cost per action) – плата за действия.

 Обучение: [Стабильный доход на партнерках на официальном сайте >>>](#)

То есть, вы получаете доход за то, что что-то рекомендуете и ваш читатель или зритель выполняет действия (например? проходит обучение, что-то покупает, оформляет банковский продукт).

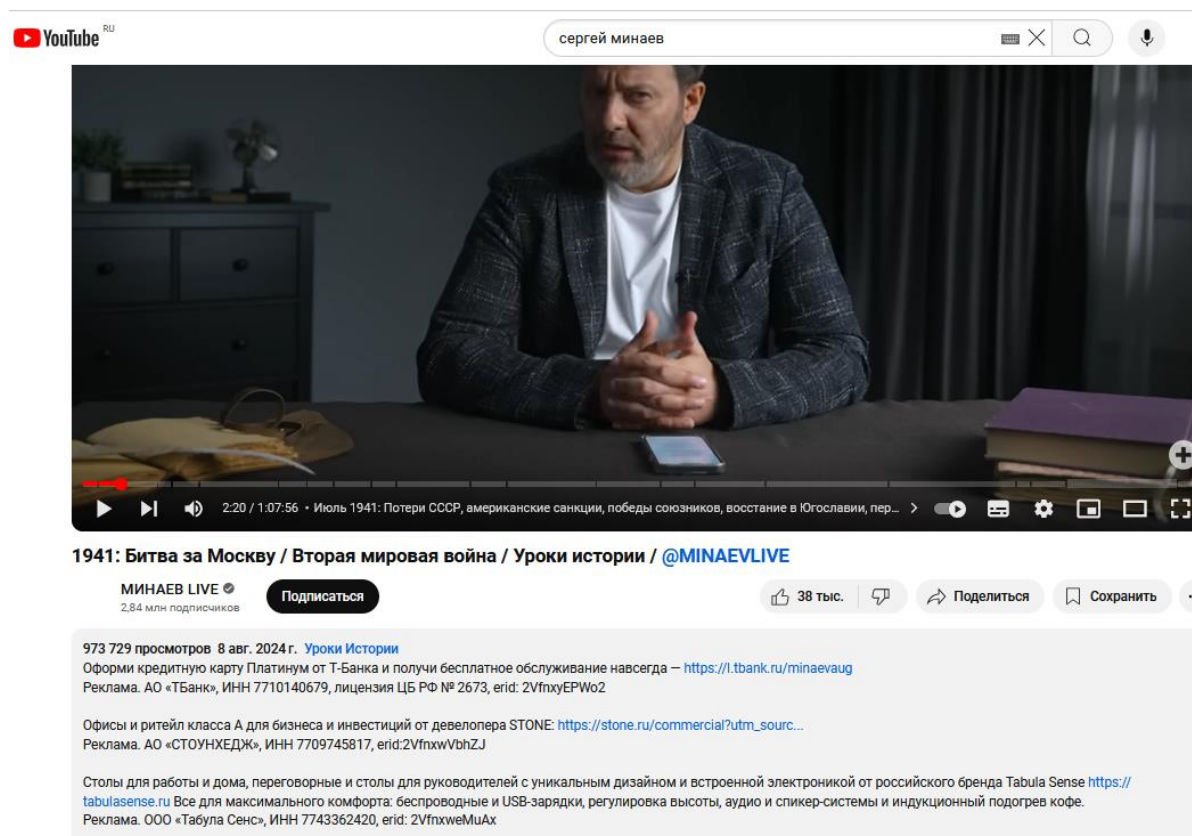
Если вы посмотрите на своих любимых блогеров, то в их видео или посте всегда вставлена ссылка и есть рекомендация купить товар, услугу или обучение.

В **Таблице** приведены средние доходы по видам партнерок.

Доход на партнёрах	Стоимость продукта, руб.	в месяц, руб.
Банковские карты	30 000 руб.	от 5000 руб.
Займы	30 000 руб.	от 3000 руб.
Заполнение анкет	0	от 300 руб.
Обучение	30 000 руб.	от 12 000 руб.

Вот несколько примеров:

1. **Сергей Минаев**, известный ведущий. Аудитория на Ютубе – **2,8 млн. чел.** Сразу под видео идет перечень реферальных ссылок на партнерки: Т-банк, офисы в аренду, офисные столы. При переходе по этим ссылкам зритель что-то покупает или заказывает, а Сергей Минаев и его команда получают вознаграждения.



YouTube RU

1941: Битва за Москву / Вторая мировая война / Уроки истории / @MINAEVLIVE

МИНАЕВ LIVE 2,84 млн подписчиков

38 тыс.

973 729 просмотров 8 авг. 2024г. **Уроки Истории**
Оформи кредитную карту Платинум от Т-Банка и получи бесплатное обслуживание навсегда – <https://tbank.ru/minaevaug>
Реклама. АО «ТБанк», ИНН 7710140679, лицензия ЦБ РФ № 2673, erid: 2VfnxyEPWo2

Офисы и ритейл класса А для бизнеса и инвестиций от девелопера STONE: https://stone.ru/commercial?utm_sourc...
Реклама. АО «СТОУНХЕДЖ», ИНН 7709745817, erid: 2VfnxwVbhZJ

Стол для работы и дома, переговорные и столы для руководителей с уникальным дизайном и встроенной электроникой от российского бренда Tabula Sense <https://tabulasense.ru> Все для максимального комфорта: беспроводные и USB-зарядки, регулировка высоты, аудио и спикер-системы и индукционный подогрев кофе.
Реклама. ООО «Табула Сенс», ИНН 7743362420, erid: 2VfnxweMuAx

2 Или вот еще пример. **Ютуб-Канал Многодеточки** – мой любимый.

Сразу под видео идут реферальные ссылки, при переходе на которые, зрители могут приобрести понравившийся товар. Владелица этого канала не скрывает, что за счет этих ссылок и партнерских программ закрыла ипотеку на дом 200 кв.м. и теперь они купили дом большей площади для своей большой семьи (10 детей).

YouTube RU Введите запрос

КЛАССНЫЕ ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА ВКУСНЫЕ РЕЦЕПТЫ БУДНИ МНОГОДЕТОЧКИ


Будни Многодеточки 461 тыс. подписчиков Подписаться

11 тыс. Поделиться Сохранить

159 071 просмотр 13 авг. 2024 г.
Запишите ребенка на бесплатную подготовку к школе от Фоксфорд – <https://foxford.ru/s/CQRL/&erid=2VSb5...>
Математика, русский язык, программирование, английский – повтори самое важное за 1 месяц
Для учеников 1-11 классов.

Реклама. ООО «Фоксфорд», ОГРН 1207700135125, erid: 2VSb5z8qhSg

Если присмотритесь, то увидите, что у каждого блогера, на каждом сайте есть реферальная ссылка или их несколько, которые ведут на страницу продаж. В этом и заключается **Заработок на партнерских программах**.

 Партнёрские программы являются популярным маркетинговым инструментом и используются как крупными брендами, так и небольшими компаниями.

Чтобы зарабатывать на партнерских программах вам достаточно иметь трафик, даже небольшой. Можно начать зарабатывать, когда есть хотя бы 100 заинтересованных читателей или зрителей.

В последнее время все больше покупок самых разных товаров и услуг совершается через интернет. Партнёрские программы – это эффективный инструмент, который позволяет всем желающим заработать свой процент от продаж любой продукции в интернете.

2 Виды партнерских программ по типу оплаты

Вы можете зарабатывать на целевых действиях или продажах — давайте рассмотрим каждый из этих вариантов детально.

Оплата за целевое действие

В этом случае вознаграждение выплачивается за выполнение пользователем определенных действий после перехода по рекламному баннеру или ссылке. Это может быть регистрация, предоставление контактной информации, просмотр видео, скачивание файла или заполнение анкеты.

Стоимость целевых действий выше, но привлечь пользователя к выполнению таких задач сложнее — далеко не каждый готов тратить время на дополнительные действия после перехода.

Оплата за продажи

Этот способ, хотя и требует больше усилий, считается одним из самых эффективных и прозрачных в партнерском маркетинге. Платеж происходит только тогда, когда пользователь совершает покупку после перехода по реферальной ссылке. Такой подход требует от владельца площадки хорошо проработанной рекламной стратегии.

Вознаграждение за продажи может достигать **40% от стоимости товара или услуги**. Высокие выплаты объясняются тем, что клиент, сделавший покупку, часто возвращается за повторным заказом или рекомендует продукт своим знакомым. Компании осознают, что значительная часть заслуги в привлечении такого клиента принадлежит владельцу партнерской площадки, поэтому готовы делиться доходом.

Виды партнерских программ по темам

Есть несколько видов партнерок по разным темам, вы можете выбирать ту, которая подходит вам и вашим ресурсам, где есть трафик.

Финансовые продукты

Банковские продукты – карты (дебетовые, кредитные, другие), депозиты, ипотеки, накопительные счета. Это очень распространенная тема, но в ней большая конкуренция. Нужно иметь достаточно средств, чтобы продвигать такие реферальные ссылки.

Займ (МФО) – тоже что и банковские продукты: высокий спрос, большая конкуренция.

При работе с займами и банковскими продуктами нужно учитывать, что на проверку перехода по вашей ссылке будет уходить от 20 дней и более, то есть вы не получите деньги сразу. Это называется "холд", то есть время проверки.

У банковских продуктов и займов очень большой процент отклонения заявок. Это может происходить по разным причинам: у клиента плохая кредитная история, неверно заполненная анкета, клиент не подходит финансовой организации по разным причинам.

Обучение

В этой теме предлагается очень большое количество разных программ, начиная от программирования и заканчивая вязанием. Многие агрегаторы таких программ выплачивают гонорар за регистрацию на обучение сразу, в течение 2-3х дней. Например, это есть в Salid.ru, то есть, не нужно ждать 20-60 дней проверки.

Путешествие, туризм, билеты на самолеты

Многие блогеры и владельцы сайтов, которые пишут о путешествиях и красивых местах используют партнерки про путешествиях и зарабатывают от 100 тыс. руб. в месяц.

Реферальные программы на путешествия и билеты можно найти на Admitad.com

Товары

Это очень распространенный вид партнерки. Сюда входят предложения косметики, одежды-обуви, электроники, бытовой техники, строительных материалов и многое другое.

Вот проверенные агрегаторы товарных партнерок:

- <https://affiliate.market.yandex.ru>
- Admitad.com
- <https://advcake.com/>

Инфопродукты

Инфопродукты — это обычно видеокурсы или полезные материалы, которые продаются через интернет в цифровом виде. Почти все они имеют партнёрскую программу с высокими комиссиянными.

Партнёрки инфопродуктов эффективны только при массовой рекламе на самом старте продаж видеокурса от автора с хорошей репутацией. Массовости можно достичь с помощью email-рассылки по большой базе подписчиков или, разместив рекламу на тематических сайтах с высокой посещаемостью.

Кому подходит заработок на партнёнках

Блогерам и владельцам групп в соцсетях. Для заработка на партнерках необязательно иметь тысячи подписчиков, достаточно хотя бы **100 заинтересованных читателей**.

Блогеры

Все, кто имеет группы и подписчиков в любых соцсетях. Если вас регулярно читают ваши подписчики, то достаточно поставить одну реферальную ссылку и вы начнете зарабатывать. Темы блогов могут быть совершенно разные, на всё найдется партнёрка.

Владельцы сайтов

Многие специально создают сайты под партнерские ссылки, как, например, этот сайт. Создать сайт несложно, гораздо сложнее и важнее привлечь читателей на статьи. Для этого достаточно публиковать только полезный контент, не лить воду, давать то, что нужно читателю, давать бесплатные полезные материалы.

Эксперты

Если вы эксперт в какой-то области, например, вязание крючком, юрист, педиатр, то заработок на партнерках как раз поможет увеличить доход.

Бизнес

Если у вас есть бизнес, то партнерские программы помогут получить дополнительный доход. Достаточно публиковать статьи на своем сайте, которые интересуют ваших клиентов.

Самое главное, что заработок на партнерках подходит для любого возраста и профессии, если вы пишете или снимаете видео для своих читателей, то несложно поставить реферальную ссылку и получать дополнительный доход.

Сколько можно заработать

Заработок на партнерках зависит от товаров или услуг, которые вы предлагаете.

Например, курс по Python может стоить 100 000 руб, вы сможете заработать от **40 000 руб.** (40%).

Например, кто-то перешел по вашей реферальной ссылке и оформил займ в МФО на 30 000 руб., вы получите **3000 руб.**

Вот, например, сколько можно заработать на одной реферальной ссылке "Обучение менеджеров маркетплейсов" на платформе Salid.ru

Источник – РСЯ Комиссия – 582 436 рублей EPR – 81 рубль

04.04.2023 - 11.09.2023		Группировать по офферу		Офферы (1)										
sub1		sub2		sub3		sub4		sub5						
Оффер	Трафик		Конверсии		Заказы		Продажи		Коэффициенты		Финансы		Холд	
	Клики	Уники	Регистрации					EPC	EPR	Доход				
Менеджер маркетплейсов	23 747	21 518	7 190	33.4 %	263	3.7 %	117	44.5 %	0	0	24.53 P	81 P	582 436 P	0 P
Всего	23 747	21 518	7 190	33.4 %	263	3.7 %	117	44.5 %	0	0	24.53 P	81 P	582 436 P	0 P

Вот пример заработка на рекомендации путешествий и туризма:

- за продажу билета на самолет можно получить 1,3 – 1,8% от его стоимости;
- за бронь в отеле можно получить 4 – 6% от стоимости бронирования
- средние комиссионные за покупку тура – 3%.

Простая схема заработка на партнерках

1. Найти надежную партнерку, которая стабильно, без задержек, выплачивает деньги партнерам. Такие партнерки можно найти на проверенных площадках: salid.ru, advcake.com и других
2. Сгенерировать реферальную ссылку на выбранную программу
3. Разместить эту ссылку на своем ресурсе, где есть трафик (читатели, зрители) по теме ссылки. Можно встроить ссылку в видео, текст или создать отдельную страницу для этой ссылки
4. Постоянно увеличивать трафик на свои ресурсы, чтобы получать больше.
5. Следить за статистикой, чтобы выполнять действия, которые приводят к продаже.
6. Дождаться оплаты или другого действия по своей реферальной ссылке.
7. Дождаться оплаты на свою карту или счет.

Новичку не рекомендуется распыляться на несколько партнерок сразу. Лучше сконцентрироваться на одной и добиться по ней выплат. Иначе не хватит сил и средств для продвижения нескольких партнерок. Особенно это касается тех, кто работает в одиночку, без команды.

3 Преимущества и недостатки заработка на партнерских программах

Преимущества

Заработок на партнерских программах имеет множество преимуществ:

1. **Низкий стартовый капитал:** Для начала работы в партнерских программах не требуется значительных вложений. Достаточно иметь сайт, блог, YouTube-канал или активные профили в социальных сетях.
2. **Гибкий график:** Вы можете работать в любое время и в любом месте. Партнерские программы не требуют фиксированного рабочего графика, что позволяет совмещать их с основной работой или учебой.
3. **Пассивный доход:** Один раз разместив партнерские ссылки или рекламу, вы можете получать доход на постоянной основе. Особенно это актуально для контента, который долго остается актуальным и привлекает трафик.
4. **Отсутствие забот о продукте:** Вам не нужно беспокоиться о создании, производстве, хранении и доставке продукта. Ваша задача — привлекать клиентов, а все остальное сделает партнер.
5. **Разнообразие ниш:** Вы можете выбрать любую нишу, которая вам интересна, и находить соответствующие партнерские программы. Это позволяет монетизировать свои знания и увлечения.
6. **Потенциал для масштабирования:** Увеличивая трафик на своих платформах и расширяя аудиторию, вы можете постепенно увеличивать свой доход. Нет верхней границы заработка — все зависит от ваших усилий и стратегии.
7. **Отсутствие обязательств:** Вы можете работать с несколькими партнерскими программами одновременно, выбирать самые выгодные предложения и переключаться между ними по мере необходимости.
8. **Минимальные риски:** В отличие от собственного бизнеса, здесь нет необходимости вкладывать большие суммы денег и брать на себя все риски. Если что-то не работает, вы всегда можете сменить подход или выбрать другую партнерскую программу.
9. **Улучшение навыков:** Работа с партнерскими программами развивает навыки маркетинга, SEO, создания контента, аналитики и работы с аудиторией, что может быть полезно в других сферах.

10. **Мгновенная отдача:** В отличие от традиционного бизнеса, здесь можно увидеть результаты и получить доход довольно быстро, особенно если у вас уже есть аудитория или трафик. Доход можно получить даже в течение месяца с момента вложения средств и размещения ссылки.

✗ Недостатки

Заработок на партнёрах имеет и свои недостатки:

1. **Высокая конкуренция:** В популярных нишах конкуренция может быть очень высокой. Это усложняет привлечение трафика и требует значительных усилий для продвижения.
2. **Зависимость от условий партнеров:** Условия партнерских программ могут изменяться, и это может негативно отразиться на ваших доходах. Например, могут снизить комиссионные, изменить правила или закрыть программу.
3. **Требуется трафик и аудитория:** Для успешного заработка необходим стабильный поток посетителей. Если у вас нет аудитории, потребуется время и усилия на её привлечение.
4. **Нестабильность дохода:** Доход от партнерских программ может быть непостоянным. В зависимости от сезонности, изменений в маркетинговой стратегии партнера или колебаний трафика ваш заработок может варьироваться.
5. **Ограниченный контроль над продуктом:** Вы не можете контролировать качество продукта, скорость доставки или обслуживание клиентов. Если что-то пойдет не так, это может негативно сказаться на вашей репутации, хотя вы на самом деле не виноваты.
6. **Зависимость от сторонних платформ:** Если вы используете социальные сети или другие внешние платформы для продвижения, то зависите от их правил и алгоритмов. Изменения в алгоритмах могут резко снизить ваш трафик и доходы.
7. **Требуется время на обучение:** Чтобы стать успешным партнером, нужно изучить множество аспектов, таких как SEO, контент-маркетинг, управление рекламой и аналитика. Это может потребовать значительных временных и умственных затрат.
8. **Ограниченная прибыльность некоторых ниш:** Не все ниши одинаково прибыльны. В некоторых из них может быть сложно заработать значительные суммы, даже если у вас хороший трафик.
9. **Риск мошенничества:** Некоторые партнерские программы могут оказаться мошенническими. Они могут задерживать выплаты, завышать ожидания или вовсе не выплачивать заработанные комиссионные.

! В этой статье я привожу только проверенные партнерки.

4 Заработок на партнерках с нуля – Пошаговая инструкция

Вот пошаговая инструкция, которая поможет вам начать зарабатывать на партнерских программах с нуля:

1. Выбор ниши
2. Выбор партнерских программ
3. Создание источника трафика
4. Привлечение трафика
5. Монетизация
6. Анализ результатов
7. Расширение и масштабирование
8. Поддержка репутации

Теперь подробно.

Шаг 1 Выбор ниши

Определите свои интересы и знания. Выберите ту область, которая вам интересна и в которой у вас есть хотя бы базовые знания. Далее можно расширить свои знания, изучая достоверные источники. Знакомая ниша облегчит создание контента и взаимодействие с аудиторией.

Для начала проанализируйте рынок. Проверьте спрос в выбранной нише. Для этого можно использовать инструменты, такие как Google Trends и <https://wordstat.yandex.ru/>, чтобы определить, есть ли интерес к вашей теме.

Оцените конкуренцию. Исследуйте конкурентов в вашей нише. Определите, сможете ли вы выделиться среди них, предложив уникальный контент или подход.

Например, большим спросом пользуются предложения финансовых продуктов (карт и займов), но и конкуренция там высокая. Это означает, что для продвижения своей ссылки потребуются значительные средства.

Шаг 2 Выбор партнерских программ

Изучите доступные программы. Найдите партнерские программы, которые соответствуют выбранной нише.

Оцените условия. Обратите внимание на размер комиссий, условия выплат, поддержку партнеров и репутацию компании. Чем выше комиссия и надежнее партнерская программа, тем лучше для вас.

Например, выплаты по партнеркам займов и кредитным картам может растянуться на месяцы. Зачем вам это? Проще взять партнерку по образовательным программам и получить деньги за продажи в течение месяца.

Шаг 3 Создание источника трафика

Трафик для заработка на партнерках самое главное. Если есть трафик, то можно предлагать любую партнерку в соответствии с интересами вашей аудитории.

Здесь важно отметить, что трафик должен быть обязательно реальных людей. Никакие боты или незаинтересованные люди не помогут вам заработать на партнерках. Поэтому придется постоянно следить за качеством трафика.

Выбор формата.

Здесь очень широкий выбор.

Основные источники трафика для партнерок:

- Сайт
- Группы в соцсетях
- Мессенджеры
- E-mail рассылки
- Смс рассылки
- Видеоресурсы: [Youtube](#), Rutube, Tik Tok
- Форумы
- Бесплатные полезные Инфопродукты

¶ В итоге: реферальные ссылки можно вставлять везде, где это возможно.

Для новичков рекомендуется сначала освоить один вид трафика и получить хотя бы одну продажу. Например, использовать группу в ВК и добиться продажи. Затем продолжать выкладывать полезный материал в группе в ВК освоить еще один источник трафика. И уже с нового источника добиться хотя бы одной продажи.

Частая ошибка новичков: это распыление по многим источникам трафика. В итоге, не добившись результата и потратив все деньги, многие бросают этот простой вид заработка.

Начните создавать контент, который будет полезен и интересен вашей целевой аудитории. Размещайте его только на одном источнике. Включайте партнерские ссылки органично, не навязывая их пользователям. Добейтесь, как минимум, одной продажи за месяц. Затем начинайте масштабировать свои действия.

Шаг 4 Привлечение трафика (читатели, зрители)

Трафик – это самое главное в заработке на партнерках.

Сайт/блог. 1 Настройте оптимизацию под поисковые системы (SEO), чтобы улучшить видимость в поисковых системах. 2 Используйте ключевые слова, пишите качественные мета-описания и создавайте внутренние и внешние ссылки. 3 Создавайте только полезный контент.

Социальные сети. Активно используйте социальные сети для привлечения трафика. Делитесь своим контентом, участвуйте в тематических группах и взаимодействуйте с аудиторией. Даже если у вас небольшая группа в социальных сетях (от 100 человек), уже можно предлагать полезные материалы.

Платная реклама. Можно использовать платную рекламу. Кстати, многие так и делают, у кого есть бюджет на продвижение. Для рекламы можно использовать: РСЯ (Рекламную сеть Яндекса), платное продвижение в ВКонтакте, размещать ссылки на платные ресурсы.

E-mail рассылка. Многие думают, что этот способ продажи устарел, но нет. E-mail рассылки и сейчас прекрасно работают. Встает вопрос, где взять базу подписчиков. Ответ очень простой. Ее нужно привлекать со своих источников, то есть попросить подписаться на рассылку за это предложить бесплатный ценный материал. Еще один способ, привлечь подписчиков из сервисов, созданных для этого. Например, <https://infooz.biz/>, где вы платите только за фактически подписавшихся.

Шаг 5 Монетизация: Сколько можно заработать

Заработок на пратнерках очень разный. Например, за заполненную анкету покупателем финансовые организации могут заплатить 300 руб., за активированную банковскую карту или займ – от 2000 руб., за обучение стоимостью 100 000 руб. – от 20 000 руб.

Конечно, лучше выбирать, что вы сможете легко продвигать и продавать своим читателям и зрителям.

Шаг 6 Анализ работы партнерской программы

Постоянно анализируйте свои результаты – отслеживайте конверсии (то есть действия, которые совершили ваши покупатели).

Для этого можно использовать встроенные инструменты аналитики у агрегаторов партнерских ссылок. Такие есть у большинства компаний. Или отслеживайте действия покупателей через Google Analytics или Яндекс.Метрику.

На основе данных аналитики улучшайте контент, заменяйте неэффективные ссылки и экспериментируйте с форматами контента для повышения конверсий.

Регулярно обновляйте старый контент, добавляйте новые статьи или видео, чтобы поддерживать интерес аудитории и улучшать позиции в поисковых системах.

Шаг 7 Расширение и масштабирование

Добавление новых партнерских программ. Со временем добавляйте новые партнерские программы, чтобы увеличить доход. Исследуйте возможности в смежных нишах.

Создание дополнительных каналов трафик. Если у вас есть успешный сайт/блог, рассмотрите создание YouTube-канала или email-рассылки для привлечения еще большего трафика и монетизации.

Аутсорсинг задач. Когда доходы начнут расти, подумайте о привлечении помощников для выполнения рутинных задач, таких как написание контента или настройка рекламы, чтобы сосредоточиться на стратегическом развитии.

Шаг 8 Поддержание репутации и доверия

Честность в рекомендациях. Продвигайте только те продукты и услуги, в качестве которых вы уверены. Это поможет сохранить доверие вашей аудитории.

Обратная связь с аудиторией. Прислушивайтесь к отзывам ваших подписчиков или читателей, отвечайте на их вопросы и поддерживайте активное взаимодействие. Это поможет укрепить вашу репутацию и удержать лояльную аудиторию.

Следуя этим шагам, вы сможете постепенно наращивать доходы от партнерских программ, создавая устойчивый и долгосрочный источник заработка.

Сколько нужно трафика, чтобы заработать на партнёрах

Для стабильного трафика важно выбрать надежную партнерку, которая стабильно платит проценты за привлечение клиентов. Еще немаловажно выбрать размер вознаграждения. Если партнеру выплачивается 400 руб. (это средняя оплата за заполнение анкет и регистраций), то вам нужно привлечь больше трафика, чем, если гонорар партнера будет 3000-12 000 руб.

3000 руб. – это средняя цена за продажу/привлечение услуг банков, банковских карт, займов (3000 руб.).

12 000 руб. – это вознаграждение партнеру за продажу обучающих курсов.

**Бывают комиссии и больше, и меньше. Здесь я привел средние цифры.*

Чтобы стабильно зарабатывать на партнерках, необходимо выбирать дорогостоящие предложения, например, обучающие курсы.

Рассмотрим пример с продажей обучающих курсов.

Вот обычная схема заработка:

1. Чтобы сделать **1 продажу**, необходимо **30 регистраций** на бесплатный вебинар, это 3-4% от пришедших
2. Для того чтобы получить 30 регистраций на вебинаре, необходимо привлечь **100 человек** на Подписную страницу, которые затем перейдут на вебинар. Подписная страница может быть страницей на сайте, которую посещают более 100 человек в определенный временной промежуток (день/месяц), реклама в РСЯ, группы в соцсетях, рассылка). То есть, от 100 посетивших лид-страницу, на вебинар приходят 30% – 30 человек.

1 продажа



30 регистраций после вебинара



100 человек на бесплатном вебинаре, это 30% от подписной страницы



300 посетителей на Подписной странице

Как привлечь трафик на Подписную страницу перечислены выше, в этой статье.

Рассмотрим подробно 2 самых распространенных источника привлечения трафика на партнерки: РСЯ и E-mail рассылки.

РСЯ. Чтобы привлечь 300 посетителей на Подписную страницу, необходимо купить заинтересованных людей в РСЯ. Средняя стоимость конверсии (то есть, переход с РСЯ на подписную страницу) в среднем стоит 30 руб. Чтобы привлечь 300 посетителей, необходимо 9000 руб.

Получается выгода небольшая: 12 000 руб-9000 руб.= 3000 руб. Чтобы увеличить свой доход, достаточно увеличить объемы. Например, купить не 300 конверсий, а 600. Тогда расход на привлечение составит 30 руб.*600 = 18 000 руб. Но продаже могут составить более 2х. Но все равно для чистоты эксперимента, рассмотрим, что состоялось только 2 продажи: 24 000 руб.-18 000 руб.= 6000 руб. Доход **6000 руб.**

E-mail рассылка – это наиболее выгодный вариант для продажи обучающих курсов. Для того чтобы привлечь 100 человек на бесплатный вебинар, необходимо чтобы на письмо кликнуло 300 человек, 30%. Чтобы письмо открыли необходимо 600 человек. В среднем открываемость писем 20%, то есть необходимо иметь базу e-mail подписчиков в пределах 3000. И это должны быть заинтересованные в вашей теме подписчики. Заинтересованного подписчика можно привлечь за деньги и за бесплатные материалы по теме.

Как уменьшить расходы на привлечение покупателей

1. Найти источник подписчиков
2. Делать работающие воронки продаж
3. Рассылать бесплатные полезные материалы
4. Составлять письма, на которые хотят кликать – решать проблемы клиентов, закрывать их боли.
5. Постоянно стараться сделать целевой трафик дешевле.

Множественная монетизация базы дает стабильный доход

Самые прибыльные темы партнерок

1. Финансовые продукты – банковские предложения, займы
2. Обучение взрослых и детей
3. Здоровье, фитнес
4. Инфопродукты
5. Товары

Как зарабатывать на партнерских программах на своем блоге или сайте

Строго говоря, персональный блог не предназначен для заработка на партнерских программах, его главное назначение – продвижение личного бренда, установление постоянных отношений с читателями. Но как промежуточное решение, когда автор ещё не понимает важность стратегического подхода, можно использовать блог для продаж партнёрских товаров.

Давайте подробнее разберёмся, как зарабатывать на партнерских программах на своём блоге тремя основными способами.

Будем считать, что имеется узкотематический блог в теме, в которой есть достаточно большое количество посетителей и как минимум две-три партнёрские программы с товарами, наиболее точно соответствующими интересам читателей блога.

Блог достиг посещаемости 300-500 уникальных посетителей в сутки и на нём есть постоянная аудитория — читатели, которые приходят на блог вновь и вновь, потому что им нравится качество и манера подачи материала. То есть — выполнены основные условия, позволяющие начать размещать на нём рекламу.

Следующий шаг — изучить 2-3 партнерских товара и определить, есть ли в них решение тех проблем, которые ищут посетители блога. Если товары соответствуют интересам читателей и для каждого имеется эффективный продающий сайт — можно приступать к подготовке заработка на партнерских программах одним или несколькими способами.

Одношаговые продажи

Это самый простой и самый малоэффективный способ заработка на партнерках. Он называется ещё «продажи влоб» или «холодные продажи». Его используют, в основном, новички, которые довольствуются несколькими продажами в месяц, а то и в год.

Он сводится к размещению на блоге баннеров и другой прямой рекламы.

То есть, неподготовленным посетителям, которые даже не думают ничего покупать, предлагается кликнуть на баннер и перейти сразу на продающий сайт.

Неудивительно, что конверсия в этом случае составляет доли процента, да и то потому, что на минисайте обычно есть всплывающая форма подписки на бесплатный курс.

Более продвинутые новички направляют посетителей не на продающий сайт, а на страницу подписки на бесплатный промо-курс. Заказов в таком случае больше, но они происходят не сразу.

Двухшаговые продажи

Этот способ заработка на партнерских программах более эффективен, но применяется реже.

Он сводится к тому, что под каждый партнерский товар пишутся по несколько статей, показывающих разные варианты решения проблем читателей.

Разумеется, этот способ работает только тогда, когда автор действительно хорошо разбирается в проблеме, даёт полезную информацию и добивается доверия читателей. Когда читатель уверен, что рекомендациям автора стоит доверять — он следует его рекомендациям.

Попытки перепечатывать на блоге куски рекламных текстов или иным способом «впаривать» товар приводят к потере доверия и отсутствию продаж.

В этом способе заработка на партнерских программах на первом шаге читатель сначала подготавливается к необходимости решения его проблемы и только на втором шаге он направляется на продающий сайт.

Трёхшаговые продажи

Недостатки двух способов заработка на партнерках в том, что читатели уходят на чужие сайты и чаще всего не возвращаются.

Третий способ позволяет «привязать» их к блогу, чтобы предлагать разные решения неоднократно.

На первом шаге читателю блога предлагается получить бесплатное решение одной из его проблем, подписавшись на рассылку.

На втором шаге он получает качественную информацию, проникается доверием к автору, понимает, что автор является экспертом и его рекомендациям можно следовать.

На третьем шаге подписчику предлагается перейти на продающий сайт и сделать заказ.

Этот способ заработка на партнерских программах более эффективен, тем более, что у автора блога остаётся база подписчиков, которым он может предлагать новые и новые партнёрские товары.

Однако этот способ доступен только опытным блогерам, которые умеют писать и в блог, и в рассылку, а также умеют мыслить стратегически, планировать свои действия на несколько лет вперед.

Общие рекомендации для тех, кто решил зарабатывать на партнерских программах

1. После выбора партнёрской программы и источника трафика, следует внимательно изучить все их правила, инструкции и рекомендации. Они обычно размещены в свободном доступе на официальных сайтах.
2. Тестируй партнёрские программы. Проверь надёжность и рентабельность партнёрки сначала на небольших суммах и только после получения первых выплат начинай работать всерьёз. До получения первой выплаты ни одну партнёрскую программу нельзя считать надёжной.
3. Сконцентрируйся только на одной трафиковой нише (контекстная реклама, свои сайты, рассылки, блоги). Не пытайся объять необъятное и стать специалистом во всем сразу.
4. Разрабатывай свои собственные методы продвижения партнёрских ссылок. Анализируй действия конкурентов, но делай по-своему. Рано или поздно таким путём вы найдете свои ниши с хорошим доходом, минимальной конкуренцией и минимальными затратами.

Соблюдай эти нехитрые правила, проявляй упорство в достижении цели, и тогда с помощью партнёрских программ ты сможешь обрести финансовую независимость или надёжный источник дополнительного дохода.

В итоге

Следуя рекомендациям в этой статье, вы легко сможете освоить заработок на партнерках и получать стабильный доход.

Очень важно в партнерках не навязывать свои предложения, иначе ваши материалы не будут читать или смотреть. Все ссылки и информация о предлагаемом продукте должны быть органичными, быть полезными. Время "втюхивания" всего подряд прошло. Пользователям нужны полезные материалы, которые решат их проблемы, закроют их боли.

Необходимо отметить, как и в любом деле, здесь важна системность и последовательность. То есть, если взялись размещать качественный контент в ВК или на другой платформе каждый день, то не бросать и не отступать, пока не получите результат.