

Секреты Доминирования в Партнерских Программах <http://affiliatepro.ru/>



Соглашение об использовании информации:

Представленная в настоящей книге информация отражает точку зрения ее автора, которая может отличаться от мнения читателя.

Автор оставляет за собой право изменять свою точку зрения под влиянием новых и вновь открывающихся обстоятельств, а также результатов исследований и т.п.

Данная книга предоставлена исключительно в информационных целях и для личного ознакомления читателя – автор и издатель не несут ответственности за возможные негативные последствия, которые могут наступить в случае применения содержащейся в данной книге информации.

Риск таких последствий читатель целиком и полностью принимает на себя. Никаких претензий относительно содержания данной книги и результатов использования настоящей информации ни автор, ни издатель, ни переводчик не принимают.

Содержание:

В чем прелесть партнерских программ?	4
Виды партнерских программ.....	6
10 правил как выбрать партнерскую программу для продвижение.....	7
Первый способ как заработать первые комиссионные.....	11
Второй способ как заработать первые комиссионные.....	13
Третий способ как заработать первые комиссионные.....	14
Четвертый способ как заработать первые комиссионные...	16
Пятый способ как заработать первые комиссионные.....	18
Шестой способ как заработать первые комиссионные.....	20
Седьмой способ как заработать первые комиссионные.....	21
Восьмой способ как заработать первые комиссионные.....	22
Девятый способ как заработать первые комиссионные.....	23
Десятый способ как заработать первые комиссионные.....	25
Заключение.....	26

В чем прелесть партнерских программ?



С каждым днем в интернете появится всё больше и больше партнерских программ. Также в геометрической прогрессии увеличивается количество участников этих партнерских программ. В чем же привлекательность партнерских программ для людей, желающих заработать деньги в интернете?

Ниже я перечислил преимущества участия в партнерских программах:

Участие в партнерской программе — это простейшая форма сотрудничества с компанией или конкретным бизнесменом.

На то, чтобы стать партнером какой-либо партнерки, может уйти от 5 до 20 минут максимум.

==> Партнеру не надо иметь свой продукт. Многих люди не хотят или не могут создать свой собственный продукт, который бы они продвигали на рынок;

==> Партнеру не надо иметь своего сайта. Достаточно получить реферальную ссылку на «продающий» сайт продвигаемого продукта или услуги, а затем продвигать и раскручивать эту ссылку;

==> Партнеру не нужно заниматься доставкой товара;

==> Партнеру не нужно заниматься бухгалтерией;

==> Можно участвовать одновременно в десятках партнерских программ и зарабатывать в них хорошие комиссионные;

==> Партнер может зарабатывать иногда до 90% по партнерской программе.

==> Участие в партнерских программ не привязывает вас к какому-либо одному месту, как это часто бывает в случае создания собственного бизнеса. Партнер может работать через интернет в любое время дни и ночи там, где захочет;

==> Партнерский маркетинг развивается в Рунете со скоростью света, появляются партнерские программы в самых разнообразных нишах;

==> Партнерские программы можно использовать как дополнительных доход к своему основному бизнесу в интернете, находя и продвигая сходные по тематики продукты и услуги.

==> Участие в партнерских программах не требуют вложений. Наверное, это один из немногих вариантов создать бизнес абсолютно без вложений и начального капитала. А для многих, именно нехватка первоначального капитала является стоп-фактором перед открытием своего бизнеса.

Если подвести итог, то партнерские программы — это выгодно, удобно и прибыльно!

А самое главное, что это ещё и интересно :)

Это вы сами поймете, когда начнете получать на постоянной основе уведомления выплаты комиссионных.

Виды партнерских программ

В зависимости от того, за что продавец платит деньги своим партнерам, все партнерские программы можно разделить на несколько категорий :

1) Партнерские программы с оплатой за продажу.
Партнер получает вознаграждение в том случае, если привлеченный им клиент приобрел какой либо товар продавца.

2) Партнерские программы с оплатой за действие.
Партнер получает вознаграждение в том случае, если привлеченный им клиент совершил какое либо выгодное для продавца действие. Примером может послужить обмен электронных валют или платная регистрация в онлайн-играх.

3) Партнерские программы с оплатой трафика.
Партнер получает вознаграждение, за переход клиента по рекламному объявлению на сайт продавца (клик), или же, просто за просмотр клиентом этого рекламного объявления (показ).

4) Многоуровневые партнерские программы

Партнер получает комиссионные от заработка привлеченных им партнеров.

В данном случае, партнер выступает в роли продавца, а привлеченные им клиенты являются его партнерами. Обычно такая партнерская программа имеет двухуровневую структуру, однако, известны партнерские программы с 5, 7 и 10-ти уровневыми реферальными системами.

Это были основы партнерского маркетинга...Давайте перейдем к более практичным вещам.

Как выбрать партнерскую программу для продвижения? 10 важных правил

Хорошо, мы определились с вами, что партнерские программы — это здорово и здесь можно заработать деньги, не парясь о доставке, бухгалтерии и прочих вещах.

Теперь наша задача выбрать партнерскую программу или несколько для продвижения.

Скажу вам сразу, что партнерских программ сейчас в Рунете огромное количество. И самое неприятное, что действительно хороших партнерок с качественными продуктами и сервисом для партнеров — единицы. Поэтому необходимо быть чрезвычайно внимательным и кропотливо подходить к анализу и выбору партнерских программ.

Существует ряд моментов, на которые я рекомендую обратить внимание при выборе партнерки для себя:

1. Партнерские продукты должны быть схожи по тематике с вашими сайтами, рассылками.

Предлагайте своей аудитории только то, что они хотят.

Если у вас рассылка или сайт по изучению иностранных языков, то я думаю, не стоит им предлагать партнерские продукты по теме заработка в интернете или раскрутке сайтов.

2. Вы должны быть уверены в качестве продвигаемых продуктов. Прежде, чем кому-то что-то порекомендовать купить, я рекомендую сначала самому это сделать. Если вам понравится услуга или продукт, то вы легко сможете кому-то его порекомендовать с чистой душой. И самое главное, что у вас будут покупать, так как люди на энергетическом уровне чувствуют такие моменты. Люди легко распознают, когда им что-то «впаривают», а когда рекомендуют от чистого сердца.

Это весьма важный момент. Не игнорируйте его.

3. Партнерская программа должна иметь службу поддержки, в которую всегда можно обратиться. Работая с партнерскими программами у вас будут возникать различные вопросы по выплате комиссионных, по отказам клиентов и т.д.

Если есть хорошая служба поддержки, то все эти вопросы можно

решить очень быстро.

4. Партнерская программа желательно должна иметь не один, а линейку продуктов.

Это не обязательный момент, но всё же, когда есть ряд продуктов у одного автора или компании, то для партнера есть гораздо больше возможностей заработать деньги, устраивая различные акции, повторные продажи и т.д.

5. Наличие рекламных материалов для партнеров. Под ними я подразумеваю готовые шаблонные письма для рассылки, баннеры для блогов и сайтов, заготовленные мини-сообщения для социальных сетей.

Всё это облегчит вам работу и позволит быстрее заработать деньги в этой партнерской программе.

Хотя я не сторонник шаблонной работы, а предпочитаю создавать уникальные материалы для продвижения под каждую партнерку, всё равно считаю, что рекламные материалы должны быть.

Использование материалов партнерки и своих собственных позволит получить максимальный результат.

6. Партнер должен иметь профессиональный и удобный личный кабинет в партнерской программе. .

Партнерский аккаунт должен включать в себя:

- Ссылки на рекламные материалы;
- Реферальные ссылки (ссылки, которые вы будете рекламировать);
- Статистику переходов по вашим ссылкам;
- Статистику оформленных заказов привлеченными клиентами;
- Статистику оплаченных заказов привлеченными клиентами;
- Информацию о сумме начисленных комиссионных;
- Информацию о сумме выплаченных и невыплаченных комиссионных;
- Раздел с вашими персональными данными (в том числе и

номера электронных кошельков), которые вы всегда можете изменить.

7. Желательно, чтобы партнерская программа было двухуровневая или многоуровневая.

Этот пункт далеко не самый главный, но имейте его ввиду. Переходя по вашим ссылкам потенциальные клиенты, будут видеть также и предложения поучаствовать в партнерском программе.

Если партнерка двухуровневая, то вы будете получать еще небольшой процент от привлеченных вами партнеров.

Это, как правило, дополнительный доход, но иногда, если вы привлечете активного партнера, то этот небольшой процент может превратиться в приличную сумму денег.

8. Регулярные выплаты комиссионных.

Некоторые партнерские программы выплачивают комиссионные партнерам раз в месяц. На мой взгляд, это слишком большой период и начисление комиссионных должно производиться максимум с интервалом в 1 неделю, а желательно в 1-2 дня.

Таким образом, ваши деньги не застаиваются, а постоянно в обороте. Их можно вложить в инвестиции или же в рекламную компанию.

9. "Долгоиграющие" комиссионные.

Что я под этим понимаю?

Когда человек переходит по вашей реферальной ссылке, то этот человек сохраняется за вами.

Даже, если он сразу ничего не купил, но купил, к примеру, через полгода, то вы всё равно зарабатываете комиссионные.

Это очень мощный инструмент, который я регулярно использую.

Большинство инфобизнесменов, продвигающих свои товары, имеют бесплатные информационные e-mail мини-курсы.

Таким образом, можно продвигать реферальную ссылку, ведущую на сайт с возможностью подписаться на этот бесплатный мини-курс.

А если в течении серии писем привлеченный вами подписчик что-либо покупает, то вы зарабатываете партнерское вознаграждение.

Этот прием замечателен тем, что вы не предлагаете потенциальным клиентам сразу что-либо купить, а наоборот, предлагаете получить что-то полезное и при этом абсолютно бесплатно.

Когда будете выбирать партнерскую программу, обязательно обратите внимание на этот момент.

10. Наличие системы поощрений активных партнеров.

Лично я с большим удовольствием участвую в партнерских программах, в которых процент комиссионных зависит от объема продаж.

Пример. Базовый партнерский процент составляет 30% за продажу.

Если вы совершаете 10 продаж, то вы получаете 35% за каждую продажу, если 30 продаж, то 40%, а если 50 продаж, то и все 50%.

Так вы можете увеличить доход от одной и той же работы практически в два раза.

Во-первых, наличие такой системы, будет стимулировать вас к активным действиям.

Во-вторых, наличие такой системы - показатель того, что руководители этой партнерки заинтересованы в продвижении своих товаров больше, чем другие.

А с такими людьми всегда приятнее работать и легче договориться.

10 способов как заработать первые комиссионные?



Первый способ я назвал «Супер-бонус».

Этот прием применяется практически во всей сети Интернет.

Как только появляется релиз нового инфпродукта, рефералы начинают рекомендовать купить данный продукт именно по их ссылке, получив в придачу еще какую-нибудь ценную штуку.

Обычно данная методика относится к случаю, когда сам инфпродукт стоит довольно приличные деньги, с которых реферал может получить щедрые комиссионные.

Именно по этому рефералы и практикуют ценные подарки, чтобы как можно больше получить прибыли с релиза автора.

Но, на мой взгляд, не стоит ограничиваться подарками только в случае с продажей дорогих инфпродуктов, всегда можно подобрать соответствующий бонус и к менее прибыльным партнерам.

Ведь зачастую именно на недорогих продуктах делаются самые большие комиссионные за счет большого количества продаж.

Главное, чтобы стоимость бонуса не перекрывала реферальный бонус от продажи и вы оставались с плюсом.

Приведу небольшой пример.

Предположим, вы продвигаете обучающий диск по эффективному использованию е-мейл маркетинга.

Вы можете найти нескольких инфопредпринимателей, которые готовы будут рассказать небольшой доклад об использовании е-

мейл маркетинга в их деятельности в текстовом, аудио или видео формате.

Соединив все это в единый бонус, вы можете предлагать это в подарок на покупку через вашу реферальную ссылку.

Помимо этого вы можете ускорить продажу товара, объявив, что данный бонус будет действовать лишь несколько дней, либо для первых 100 покупателей.

Фантазируйте, экспериментируйте, применяйте!

Людам всегда хочется получать бонусы и подарки!

Выделитесь среди других партнеров и у вас будут покупать!



Написание электронной книги.

Электронные книги имеют одно интересное свойство. Они распространяются по интернету.

В зависимости от того, насколько полезна книга для читателей, книга распространяется быстро или медленно в сети. Но в любом случае, она это делает :)

Только не стоит пугать. Электронная книга не должна состоять из сотен страниц. Это абсолютно ни к чему, так как в интернет люди заходят для того, чтобы быстро получить ответ на свой вопрос, а не часами сидеть и читать какую-то информацию.

Напишите мини-книгу на узкую тематику. Примером может служить данная мини-книга «10 способов как заработать первые комиссионные».

Как один из вариантов, книга может быть набором ваших статей, расположенных в логическом порядке с введением и заключением.

Каким же образом можно использовать книгу для продаж реферальных продуктов?

В электронную книгу можно вставить реферальные ссылки на продукт, который вы продаете, соответствующий по тематике.

Главное, чтобы ваша книга оказалась полезной читателям, тогда к вашим советам будут прислушиваться и рекомендовать данную книгу другим людям ссылок.



Написание специальных отчетов.

Данный способ заключается в написании специальных докладов или отчетов, которые будут вам на протяжении долгого времени приносить коммиссионные и новых подписчиков.

Он очень похож на предыдущий.

Также, как и в случае с электронной книгой, вам необходимо собрать и изложить интересную информацию на какую-либо определенную тему.

Существенным отличием от электронной книги является то, что специальный отчет имеет задачу ответить на один, максимум два вопроса или дать 1-2 решения существующей проблеме.

Специальный отчет — это 2-7 страниц с ответом на конкретный вопрос.

Можно сделать в обычной программке Word.

После этого вы конвертируете этот файл в формат pdf, чтобы вашим читателям было удобнее и приятнее читать и изучать материал.

Да, и совсем забыл! Необходимо придумать название данному отчету :)

Примеры спец. отчетов:

- "Как бросить курить за 14 дней";
- "Как заработать дополнительно 1000\$, торгуя на FOREX";
- "7 способов выработать у себе полезную привычку";
- "Важнейшие правила знакомства с девушкой";
- "Как сделать стул своими руками. Пошаговая инструкция"

Надеюсь, что общий смысл вы поняли...

Что от вас требуется?

- 1) Знания, информация на узкую тему, которую вы можете описать в отчете;
- 2) 1-2 часа свободного времени для того, чтобы структурировать и разложить весь материал"

==> Как это поможет зарабатывать деньги в партнерских программах?

Всё элементарно просто! Если вы пишете спец. отчет, пишите его на тематику, близкую с партнерским продуктом, который вы продвигаете!

В тексте этого отчета вы можете рекомендовать ту или иную дополнительную информацию, ссылаясь (вставляя свою партнерскую ссылку) на платный продукт.

Но не переусердствуйте с реферальными ссылками. Чрезмерная навязчивость ещё к хорошему никого не приводила.

Также вы можете вставлять баннеры и картинки для более полного визуального образа у человека.

Специальные pdf-отчеты привлекательны тем, что они создают эффект вирусного траффика. Это создается за счет того, что ваш отчет (если он интересный) начинают скачивать и распространять люди, выкладывая его на своих ресурсах.

==> Как распространить свой pdf-отчет?

- 1) Сделайте анонс на своём блоге;
- 2) Расскажите о нем своим подписчикам;
- 3) Расскажите о нем своим друзьям в социальных сетях;
- 4) Рекомендуйте его людям на различных форумах, блогах, интернет-сообществах;

И в заключении...

Чтобы данный способ дал наибольший результат, поставьте себе задачу регулярно выпускать такие небольшие спец. отчеты. В буквально смысле слова наполняйте вашей информацией интернет.

И самое главное, чтобы ваш отчет был действительно

интересным и приносил большую ценность для людей. Тогда ваш отчет разлетится по всей интернету с бешеной скоростью!



E-mail мини-курс.

Что это такое?

Это заранее заготовленная серия последовательных писем, который загружаются на специальный сервис. Если человек изъявляет желание получать эти письма, то он вводит свои данные.

Как правило, такие серии выполняются в виде курса обучения по тому или иному вопросу.

Каждое письмо серии представляет собой отдельный урок, в текст которого искусно вкраплена реклама коммерческого предложения, напрямую относящегося к тематике рассматриваемого вопроса.

Так вот, подобные автоматические серии писем очень хорошо работают не только для продвижения и обеспечения продаж собственных информационных товаров и услуг.

Вы успешно можете продвигать и партнерские продукты через мини-курсы. Вдобавок, вы еще создаете огромный актив в виде собственной базы подписчиков.

Итак, что вам необходимо сделать:

- 1) Зарегистрироваться на сервисе [Смартреспондер](#).

На данный момент, это лучший сервис для создания мини-курсов и своих рассылок.

Это платный сервис, я рекомендую вам воспользоваться для начала самым простейшим пакетом Bronze, его вам хватит на первых порах с лихвой;

2) Создать ряд писем на определенную тематику.

Подумайте над тем, в чем вы разбираетесь, что вам интересно и начинайте писать на эту тему.

А в письмах вы рекомендуете уже какие-либо партнерские продукты.

Использование мини-курсов и своих рассылок имеет ряд преимуществ перед другими способами.

Во-первых, как мы уже сказали, вы создаете собственный актив в виде базы подписчиков, а во-вторых, вы создаете доверительные отношения с вашей аудиторией.

В дальнейшем, ваши подписчики с удовольствием будут покупать всё то, что вы рекомендуете.

Но это при одном условии...если вы даёте в мини-курсе действительно полезную информацию;

3) Разместить специальную форму подписки (её вы сможете сгенерировать на сервисе Смартреспондер) на своём сайте;

4) Наладить поток целевых посетителей на ваш сайт.

Система мини-курсов в партнерском маркетинге работает простой убойно.

Да, это займет какое-то время, но, поверьте, затраченные усилия и время окупятся и очень быстро.

Все самые большие деньги в партнском маркетинге лежат именно в собственной подписной базе.

Сосредоточьтесь на ежедневном увеличении подписной базы и это позволит вам хорошо зарабатывать.



Личный отзыв о продукте.

Ничто не сравнится по силе и эффективности при работе в партнерских программах, как наглядные и достоверные доказательства того факта, что продвигаемый Вами товар обеспечивает покупателю достижение той цели, ради которой приобретается.

Совершенно элементарный пример: если Вы продвигаете за комиссионные, к примеру, какой-нибудь тренинг личностного роста, то пройдите сначала его сами, а затем покажите своим подписчикам и посетителям результаты, которых Вы добились, снабдив эти доказательства Вашими партнерскими ссылками и приглашениями приобрести данный тренинг и повторить Ваши достижения.

Опишите вашу ситуацию до этого тренинга, а затем ситуацию после этого тренинга. Приведите реальные результаты того, как изменилась в лучшую сторону ваша жизнь.

Обязательно отразите этот факт в своей рекомендации с приведенными доказательствами.

Одним словом, главное, что нужно сделать в подобных материалах – это доказать, что предлагаемый Вами товар реально приносит нужные результаты.

А каким образом лучше всего это доказать? Ответ очевиден: показать, причем лучше всего – на собственном опыте!

Как говорится, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.

Сейчас в интернете огромное количество абсолютно бесполезных продуктов.

Люди это прекрасно знают и посему относятся к большинству

коммерческих предложений информационных товаров весьма и весьма скептически.

И их, согласитесь, вполне можно понять. Поэтому для того, чтобы развеять их сомнения и убедить в правоте и справедливости Ваших утверждений, нужно использовать фактические и наглядные доказательства.

Помимо всего прочего, предъявление публике подобных доказательств резко выделит Вас из толпы тех, кто только обещает, но ничем не подтверждает своих обещаний.

Используйте данный приём и у Вас будут покупать!



Продажи партнерских продуктов с помощью блога.

Поговорим сегодня о таком способе продвижения партнерских программ, как собственный блог.

Если вы обладаете блогом с большим количеством посещений, то из этого можно вынести хорошую прибыль.

Успех в работе тут подобен другим способам информационного бизнеса.

Если вы пишете актуальную, тематичную для определенной аудитории информацию, к вам прислушиваются и верят, то соответственно будут проходить по вашим реферальным ссылкам, покупая инфопродукты.

Только нужно сразу учитывать, что нужно рекомендовать продукты, которые подходят по тематике к вашему ресурсу, так что продавать курс по кулинарии на блоге по строительству не стоит:)

Есть несколько основных способов, как прорекламирровать товар на блоге:

- во-первых — баннеры. Разместите баннер в одной из колонок своего блога;
 - во-вторых - подпись перед каждым новым постом "спонсор выпуска и ссылка на какой-то продукт".
 - в-третьих - написать или записать в аудио-видеоформате отзыв на какой-либо продукт, которым вы воспользовались и получили результаты, этот метод по моему мнению приносит самую большую конверсию;
- Помните, что всё гениальное - просто. Напишите статью, отзыв, разместите баннер на блоге и начинайте зарабатывать деньги.



Статейный маркетинг.

Этот прием работы тесно связан с предыдущим - блогом. Как только вы напишете качественную интересную статью, вы можете разместить ее на своем блоге.

Также есть возможность получить хорошую отдачу, распространяя статью на бесплатной основе, тем самым привлекая внимание к вашим ресурсам или реферальным ссылкам.

- вы можете договориться с автором рассылки, по похожей тематике на публикацию статьи в одном из выпусков;
- вы можете предложить авторам блогов также разместить свою статью с ссылкой на автора, то есть вас.
- статью можно разослать по своей базе почтовой рассылки
- статью можно опубликовать в статейных архивах
- статью можно опубликовать на тематических форумах
- если вы разрешите перепечатывать статью в других местах с ссылкой на вас, то можете добиться публикации статей на большом количестве тематичных ресурсах

Способы раскрутки статей можно еще продолжать и продолжать...

Главное - писать на постоянной и регулярной основе, тогда этот способ может принести колоссальную отдачу!



Контекстная реклама.

Контекстная реклама очень хороша, если вы не хотите париться с созданием блогов, написанием статей, ведением рассылок и других методов.

Такой вид рекламы является мощным средством в том случае, если правильно настроить объявления. В ином случае можно больше потерять денег, чем получить комиссионного вознаграждения.

Лично мне знакомы реальные примеры людей, которые зарабатывают по несколько тысяч долларов ежемесячно чисто на комиссионном вознаграждении, не имея своего блога и подписной базы.

Успех в этой работе состоит в том, чтобы найти узконаправленные ключевые фразы, которыми пользуются очень малое количество людей, но при этом которым с большей вероятностью будет интересно ваше предложение.

Чем более низкочастотные запросы, тем дешевле их стоимость.

Чем большее количество таких целевых запросов вы найдете, тем больше обеспечите трафик возможных покупателей.

Данный трафик вы можете сразу вести по реферальным ссылкам на продающие сайты, либо сделать отдельную страничку для подписки на рассылку, в которой эти ссылки вставите.

Таким образом можете еще увеличить подписную свою базу и продавать этим людям другие инфотовары.



Видеомаркетинг.

Давайте поговорим о том, как можно эффективно использовать небольшие видеоролики...

В чем суть?

Вы изучаете какой-либо продукт, получаете результат. После этого, если вам захотелось продвигать этот продукт по партнерской программе, вы делаете следующее:

- 1) Систематизируете на бумаге тот результат, который вы получили от использования партнерского продукта;
- 2) Выписываете все плюсы и минусы партнерского продукта;
- 3) Составляете небольшое резюме на бумаге;
- 4) Записываете короткое видео, где вы всё это рассказываете. Другими словами, вы записываете короткий отзыв о том или ином партнерском продукте или услуге;
- 5) Выкладываете этот ролик на все возможные интернет-площадки. Это может быть Youtube, Rutube и т.д.

Разумеется, можно смело утверждать, что это самая что ни на есть настоящая и неприкрытая реклама, но... эти видеоролики работают.

И работают просто восхитительно!

Еще одно большое преимущество данных видеороликов, бесспорно, состоит в том, что их можно создавать очень быстро и без особых усилий с Вашей стороны.

В 21-ом веке видеокамера или цифровой фотоаппарат, на

которые можно записать видео, есть практически у каждого.

Поэтому данный способ продвижения партнерских программ очень хорош. А самое главное, он бесплатен.

Потратьте 30-60 минут на то, чтобы собраться с силами, записать видео, загрузить его на компьютер, а затем и в интернет.

И уже в течении нескольких дней вы начнете получать результат в виде просмотров вашего ролика, которые будут вести к партнерским продажам.

И, вне всякого сомнения, данная модель заслуживает того, чтобы вы уделили ее воплощению в своей работе ваше драгоценное время и внимание.

=====

Если у вас есть трудности с тем, чтобы записывать самого себя на видео, то не расстраивайтесь! В следующем способе я расскажу вам о том, как можно использовать видео еще более эффективнее, используя специальные программы!

И вас при этом никто не увидит :)



Запись скринкастов.

Помимо обычной записи себя на видеокамеру, я рекомендую вам попробовать еще следующий способ видеомаркетинга...

Он заключается в том, что вы подготавливаете для вашей аудитории мини-презентацию, в которой расписываете преимущества какого-либо продукта, а также свои полученные результаты.

Презентацию можно сделать в обычной программе PowerPoint.

После этого с помощью специальной программы (о ней чуть позже) вы записываете видео прямо с экрана монитора.

То есть данная программа будет записывать всё то, что у вас сейчас происходит на мониторе + ваш собственный голос.

Таким образом, используя презентацию, вы можете донести информацию более наглядно и красочно.

И вас никто не будет видеть, только слышать голос.

Проявите креативность, создайте приятную для глаз презентацию и также, как и в случае с обычным видео, выкладывайте видеопрезентацию на Youtube, Rutube и т.д.

Кстати, если вы хотите посмотреть примеры подобных презентаций, то можете зайти на Youtube, в поле поиска вписать название информационного продукта, и скорее всего, вы найдете несколько видеозаписей, которые уже делали другие люди.

О чем писать и говорить в презентации?

В частности, вы можете рассказать потенциальному клиенту:

- об основных выгодах, обеспечиваемых данным товаром;

- о том, чем этот товар лучше всех остальных, продаваемых на том же самом целевом рынке;
- о вашем опыте использования данного товара и полученных результатах;
- о том, чем лично Вам понравился данный товар;

и так далее...

А теперь о программном обеспечении. Для того, чтобы создать презентацию вам необходима будет простейшая программа PowerPoint, которая есть у каждого человека на компьютере.

Для того, чтобы записывать видео с экрана монитора (скринкасты), вам пригодится программа Camtasia Studio.

Её можно легко скачать в интернете.

Она довольно простая. Вы сможете записывать видео, используя всего 2-3 кнопки на клавиатуре.

Если же у вас возникнут проблемы с этой программой, то в интернете есть огромное количество руководств, с помощью которых вы с легкостью разберетесь во всех нюансах.

А теперь, переходите от теории к практике...просто знания без дела - это не для вас!

Заключение

Те способы, которые я описал в данной мини-книге являются фундаментальными в профессиональном продвижении партнерских программ.

Но хочу отметить, что это далеко не предел. Существует ещё огромное количество стратегий, систем, приемов заработка в партнерских программах.

Самое главное, что вы должны понять после прочтения и изучения этой мини-книги — это то, что зарабатывать в партнерских программах можно и нужно!

Это реально абсолютно для каждого человека!

Сколько вы будете зарабатывать — решать вам.

Будет ваш ежемесячный доход в партнерских программах исчисляться десятками тысяч долларов или же десятью долларами, зависит от вас и от тех усилий, которые вы приложите, а также от того, насколько правильно вы будете прилагать эти усилия.

Если вы серьезно взялись за продвижение партнерских программ и хотите построить на этом серьезный долгосрочный бизнес, то **я буду рад выступить в роли наставника для вас.**

Изучайте мои материалы, рассылки, блоги, платные и бесплатные продукты по партнерскому маркетингу.

Всё это позволит вам всегда двигаться в нужном направлении.

До встречи в других курсах, книгах, рассылках.

Добро пожаловать на мой блог «Секреты доминирования в партнерских программах» <http://affiliatepro.ru/>

У меня к вам просьба.

Если вам понравилась данная мини-книга, порекомендуйте её своим друзьям, знакомым, подписчикам.

Заранее спасибо.

До встречи!

С Уважением Гуляев Александр