

PLAN B
100000+

План Б

100000+

100000р в месяц на партнёрах

Добрый день!

Немного предыстории. Я свою деятельность веду в сети уже более 9-и лет. Тестировал различные способы заработка, применял их на практике, анализировал и т .д.

И одним из самых эффективных был заработок на партнерских программах. Но он имел один существенный недостаток: пока выполнишь все настройки, пока научишься все делать правильно для каждой отдельной партнерки - теряешь немало средств.

Нужно было как то увеличить эффективность этого способа. Я перепробовал массу вариантов, много различных партнерок. И если какое то дополнительное эффективное решение подходило для одной партнерки, то оно не годилось для другой.

Все же, примерно через год после начала поисков я понял одну фишку. И я начал ее тестировать и применять более конкретно. И результаты не заставили себя ждать!

Вообще, надо сказать, что я небольшой любитель действовать открыто и предсказуемо.

Однако, как показывает практика - этот метод не такой уж и очевидный. Поэтому, показываю Вам правильный алгоритм, который реально работает.

Очень сомневаюсь, что Вы когда либо сталкивались с подобными технологиями, поэтому смотрите до конца и старайтесь не моргать...

Как мы работаем обычно?

Регистрируемся в партнерской программе. Получаем партнерскую ссылку и начинаем ее рекламировать. Например, покупаем посетителей с помощью Яндекс Директ или Google Adwords.

Посетители переходят по нашей партнерской ссылке и попадают на продающий сайт автора продукта. Что происходит дальше? Одно из двух: либо посетитель покидает страницу и уходит, либо приобретает продукт, становясь покупателем.



Во втором случае мы получаем свое партнерское вознаграждение. А в первом случае **ничего**. Это как бы логично и правильно, если бы не математика...

А она показывает следующее: даже при хорошей конверсии (отношение количества посетителей к количеству продаж) в 1% не всегда удастся быть в «плюсе».

А уж, если этот процент значительно меньше, тогда большинство платных рекламных компаний нерентабельны для партнера.



В любом бизнесе нужно знать и уметь считать свои цифры.

Что бы у Вас все сложилось в этой индустрии, нужно подходить к делу как к бизнесу.

Любой, даже негативный опыт, дает нам статистику. Понимание того, что делать нужно, а что не нужно. Так мы можем нащупать путь к прибыльному алгоритму.

Итак...

Дело в том, что многие партнеры очень раскручены, а потому не странно, что желающих рекламировать их в Яндекс Директе очень много.

А поскольку для продвижения партнерских продуктов всем даются одни те же ссылки, то есть ссылки на один и тот же домен, только с разными партнерскими приставками, то большинство партнеров, именно их используют для Директа.

А когда масса людей пытаются рекламировать продукт, расположенный на одном и том же домене, да еще и по одним и тем же ключевым словам, то Яндекс Директ в свою очередь выбирает для показа только самые сильные, то есть наиболее кликабельные объявления, и другие партнеры стало быть просто остаются в тени.

То есть, если нет своего сайта и домена, и используются стандартные ссылки, то вполне возможно, что имея, даже в силу опыта не самую низкую кликабельность, с появлением партнеров-конкурентов, показы объявлений могут сократиться, даже если конкурентное объявление составлено не совсем качественно и показывается по всем ключевым словам без разбора.

Более того, Яндекс Директ повышает минимальную стоимость клика за некачественные и малокликабельные объявления. Такие объявления негативно влияют на рекламную историю домена.

По этой причине для домена с подпорченной репутацией стандартная минимальная цена клика может подняться в разы.

Причем, распространяется это абсолютно на всех партнеров, даже если их объявление было составлено качественно, то есть минимальная стоимость клика повышается для всех партнеров, рекламирующих данный домен.

Повторюсь, **для всех партнеров, рекламирующих данный домен.**

Вполне реально, что при актуальной средней стоимости клика и средней конверсии (отношение числа посетителей к числу покупателей) + в зависимости от тематики и ещё ряда сложившихся факторов, можно элементарно её не окупить.

Ну, к примеру, бюджет – 1000\$.

При стоимости клика в 10 центов (для удобства) мы получаем 1000 посетителей на рекламируемый сайт.

Теперь, возьмём за ориентир показатель конверсии в 1%.

На самом деле никакого среднего значения уровня конверсии не существуют. Все сильно зависит даже не от вашей тематики и сферы бизнеса, а от вашей конкретной ситуации. Просто уровень в 1% является вполне достижимым.

Хотя никто не говорит, что он не может быть гораздо выше.

Возьмём худший вариант - даже при конверсии в 0,5% это означает 5 продаж. При стоимости предлагаемого продукта опять же для удобства в 2000р., мы получаем 50%, к примеру, от стоимости, т.е. 5000 р.

Мы в минусе!



Сразу, что приходит на ум – нужно повысить конверсию сайта!

Мы бы могли улучшить рекламный текст, службу поддержки, поменять системы оплаты, добавить бонусы и так далее.

Но как? Ведь он не наш. Мы партнёр и нам это недоступно! Мы не можем редактировать сайт, который нам не принадлежит. Это может делать только автор товара.

А вот захочет ли он это делать – неизвестно. В большинстве случаев так и происходит – авторы товара кое-как настроили и запустили свою партнерскую программу и дальше не особо заботятся об успехах своих партнеров.

Так как же нам быть?

Как получить нашу прибыль и максимизировать её по максимуму?

Неужели тупик?



Нет, выход есть! И здесь вступает в действие ПЛАН Б!

План Б

100000+

Суть нашего плана заключается в следующем. Продвигая какой-либо партнерский товар или услугу, мы одновременно рекламируем **свой** товар или **свою** услугу! Тем самым повышая конверсию в разы!

Внимание! А ведь еще лучше рекламировать свою подписку на рассылку и собирая себе подписную базу.

То есть, вы рекламируете партнерский товар, но посетитель видит рекламу не только товара автора (партнерского), но и наше предложение подписаться на наш бесплатный курс!

Что это вам дает?

Огромное преимущество. Судите сами.

Работая по обычной схеме, если брать худший вариант, где мы не отбиваем даже вложенные в рекламу средства, то действуя согласно **плану Б**, мы получим еще 200-300 подписчиков ничего более не затрачивая. 300 подписчиков – это уже небольшая база.

Мы отправляем им письма в автоматическом режиме, даем полезный контент и ... снова предлагаем купить тот же курс.

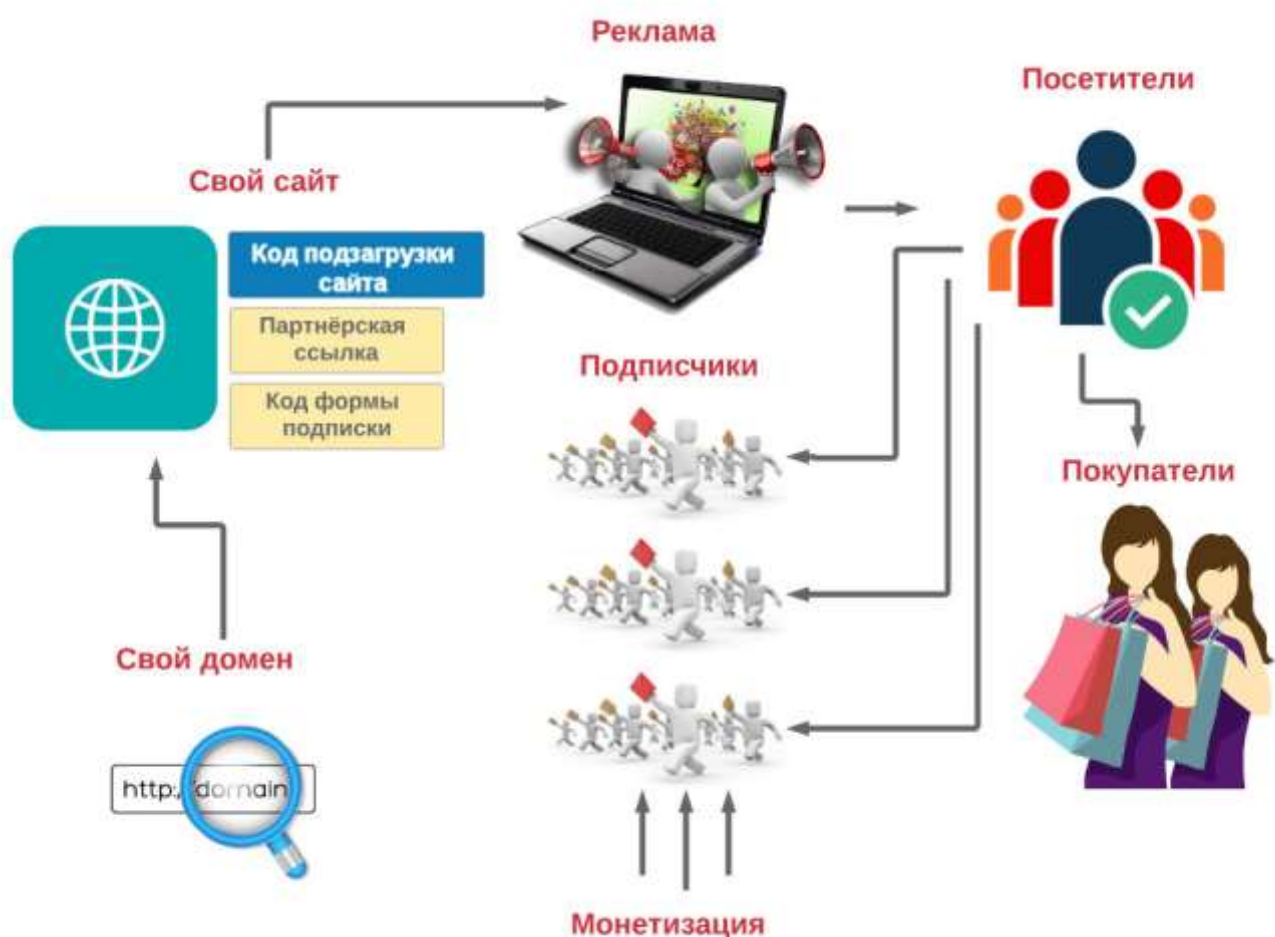
И здесь уже другой результат!

Конверсия здесь (это уже более заинтересованная аудитория, более тёплая, а не холодная, как при первичном трафике) уже точно достигнет 1%.

То есть, еще в среднем 10 человек купят этот курс! (20000р)

Результат – вы заработали еще. Но и это не все. База то у вас навсегда! Это значит, что вы еще много раз сможете рекламировать ей уже другие продукты и получать доход от этого!

Техническое исполнение



Заключается в следующем. Вам нужен свой домен. Вы загружаете на него сайт, состоящий всего из одной страницы (одна страница – для одного партнерского продукта), которая будет подгружать по вашей партнерской ссылке продающий сайт рекламируемого вами товара.

Далее в тело этого сайта-страницы вы включаете код для формы подписки, например в виде всплывающего окна на входе/выходе. Это просто и эффективно.

Еще один положительный момент – это эффективная контекстная реклама для вашего домена, поскольку он новый и его «репутация» в глазах рекламных брокеров (типа Яндекс Директ) однозначно выше репутации простой партнерской ссылки.

Таким образом, мало того, что вы получаете больше продаж, благодаря своей базе подписчиков, вы еще получаете саму базу! А это – ваш золотой фонд, **ЗОЛОТОЙ АКТИВ!**

Этот инструмент гарантированно поможет заработать в любой партнёрке на 40-50% больше, чем другие партнеры!

Итак, кроме основной задачи, что мы получаем, используя нашу технику:

Во-первых, избегания обрезания партнерских ссылок.

Не секрет, что многие существующие партнёрские программы используют cookie для отслеживания продаж, так как это – единственный надежный и эффективный способ отслеживать повторных покупателей.

Когда покупатель впервые переходит с вашего партнёрского сайта на сайт продавца, cookie-файл еще есть, а когда через некоторое время он приходит снова и делает еще одну покупку, cookie-файл уже удален с его компьютера и продажа остаётся неотслеженной.

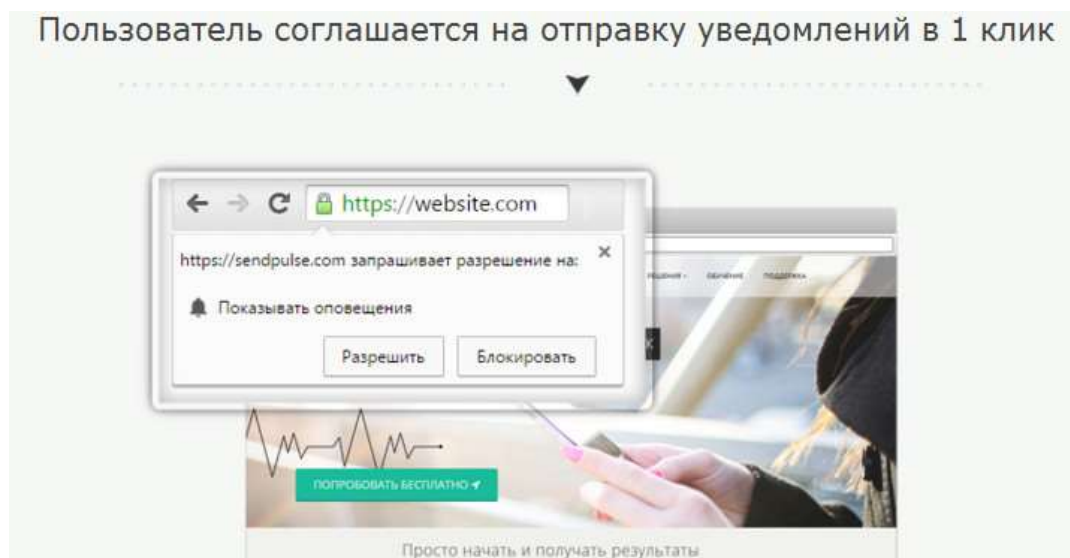
Во-вторых, мы решаем проблему ухода посетителя с сайта.

Многие люди, когда видят партнёрскую ссылку или даже редирект (иначе говоря, перенаправление по ссылке), уже знают, что им хотят что-то продать.

Вне зависимости от того, насколько хорошо обоснована ваша рекомендация, насколько она объективна и беспристрастна и т.д - всё напрасно – у пользователя включается «внутренняя защита», которая пускает под откос все ваши старания.

И ещё, также плюсом является то, что вы можете ставить уже на "свой" сайт коды счетчиков аналитики для отслеживания посещений, коды ретаргетинга, если хотите собирать базы ретаргетинга для рекламы, и другие скрипты.

Например, форму подписки на пуш-уведомления.



С помощью пуш-подписки вы можете собирать свою базу, которой в дальнейшем отправлять короткие пуш-уведомления со ссылкой прямо в браузер.

Сколько нужно сайтов и доменов. Какой домен выбрать?

Очевидно, что вы не ограничены в своих действиях в плане количества рекламируемых товаров, количества страниц на вашем сайте, количества подписок и т.д.

Что касается домена для партнерского сайта, то лучше придумать универсальный, но вместе с тем ориентированный на продажи и продвижение.

Однако можно создать и цифровой, типа 1223.ru.

Домен лучше брать короткий. В зоне ru и rf домены дешевле. Но, rf – кириллический домен, который не везде корректно отображается и превращается в кракозябры.

План действий

1. Прежде всего, вам необходимо выбрать товар, у которого есть сайт. Зарегистрировавшись в партнёрской программе, вы получаете партнёрскую ссылку или ещё её называют реферальной ссылкой.
2. Вы регистрируете доменное имя.
3. Создаете сайт со страницами-прокладками
4. Подключаете код формы подписки – для сбора своей подписной базы.
5. Даете рекламу - на свой сайт.

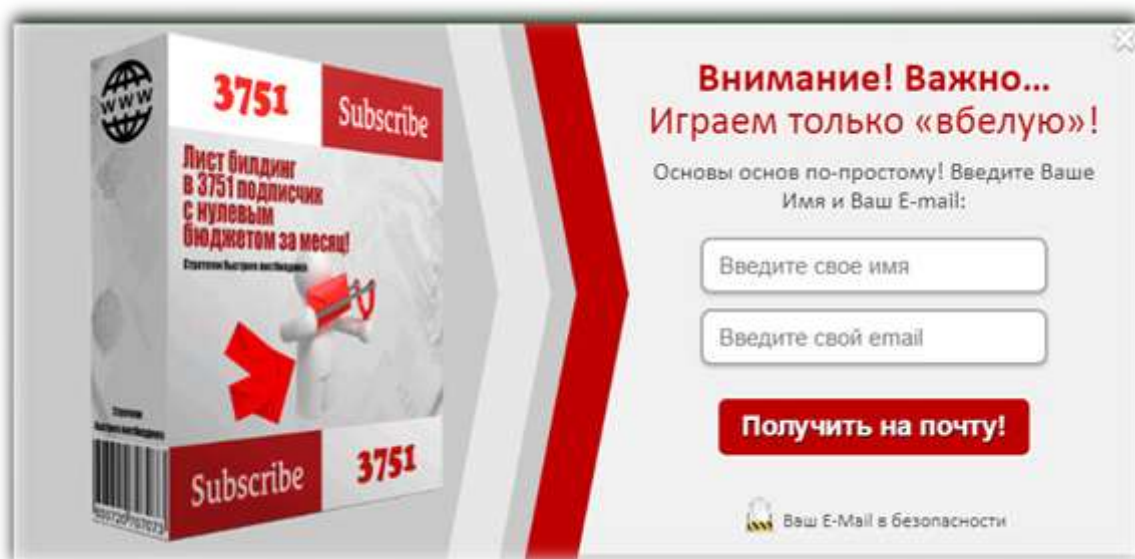
Форма подписки

Я рекомендую сгенерировать её либо на SendPulse, либо на Гудли, либо на Естис, вообще без разницы где.

Лично мне они наиболее симпатичны в плане удобства работы.

Если у Вас есть свои варианты, они запросто подойдут. Здесь выбор за Вами.

Лид магнит зависит от Вашей ниши и может быть абсолютно любим. Важно лишь качество.



Заключение

В общем, вот так, если коротко, можно и нужно продавать в наши дни!

Что вам даст эта система «Plan B»?

Гарантированный положительный результат;

Быстрый старт (день или два);

Возможность работать с любым количеством партнерских программ;

Готовое техническое решение

Хотите начать гарантированно зарабатывать?

Забирайте готовую систему для заработка «PlanB»

с пошаговым видеоруководством и готовыми шаблонами

(в составе закрытой авторассылки)

Я очень надеюсь, что подготовленный мной материал будет полезен для Вас, кто боялся начать, наконец то запустит, у кого не получалось, наконец то получится, кто не знает как... узнает!

По началу, возможно, у Вас будет уходить на настройку больше времени, чем Вы ожидали и желали!

Далее, если Вы будете этим заниматься достаточно долго, Вы научитесь тратить не более получаса на работу, при этом результат у Вас будет выше, чем раньше, когда Вы тратили много времени.

Возможно, звучит немного нелогично, но чаще всего, так оно и есть!)

Примите это!

Даже если у Вас сразу, что то не зашло, не нужно плакать в подушку и жаловаться на жизнь. Скажу так, что тема совершенно не сложная в исполнении, гораздо сложнее всё это описать. Но эффективная!

Осваивайте!