

## **Заработок в Интернете.**

### **Что такое партнерские программы?**



Можно ли реально заработать в партнерках?

Работа из дома

Апрель 2017



## Заработок в Интернете. Что такое партнерские программы?

Заработок в Интернете из разряда мифов уже перешел в категорию "профессия 21 века". И те, кто сегодня просто пользуются Интернетом, хоть разок, но мечтали о том, чтобы зарабатывать деньги посредством мировой Интернет-паутины.

Количество тех, кого привлекают удаленные виды заработка и фриланс, с каждым днем растет. А раз есть спрос, то и предложений в Интернете на эту тему предостаточно.

Большая часть этих предложений, увы, обычный развод и спекуляция на желании быстро заработать. Однако, много вполне достойных возможностей заработать реальные деньги. Не будем перечислять все существующие виды заработка в Интернете (вы их с легкостью найдете при желании). Давайте остановимся на одном из них, который на сегодняшний момент для начинающего интернет-предпринимателя является самым интересным. А со временем, при определенной настойчивости, этот вид деятельности может перейти в разряд основного и достаточно существенного вида заработка. А именно - заработок на партнерских программах.

Находим определение в [Википедии](#): "Партнёрская программа (англ. Affiliate program) или партнёрка — форма делового сотрудничества между продавцом и партнёрами, при продаже какого-либо товара или предоставления услуг."

Если говорить простыми словами - вы начинаете сотрудничество с продавцом, помогая ему продавать его товары или услуги через Интернет. За это он будет выплачивать Вам денежное вознаграждение, согласно установленной договоренности.

Рассмотрим вопросы, которые Вам необходимо знать, для успешного старта в этом заманчивом и в тоже время непростом бизнесе.

### Можно ли реально заработать в партнерках?

Нормальный и логичный вопрос: "Можно ли реально заработать в партнерках? Может это 'развод'?"

Ответ однозначный – можно. Но это не легкие и не быстрые деньги. Здесь так же, как и в любой другой «честной» деятельности. Хочешь заработать надо работать. Хочешь много заработать, надо много работать.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

Вы должны четко понимать, что нигде и никто не платит деньги просто так. Платят за работу. А в данном случае, за конкретно выполненную работу. На сколько ты сделал – столько ты и получишь.



Посмотрите скриншот с заработком одного зарегистрированного в партнерской сети человека за сутки. Впечатляет?

Не падайте в обморок. Здесь, скорее всего, не все так просто.

Я думаю, это заработок сети партнеров. Т.е. зарегистрирован в партнерской сети один человек, но с ним работает целая команда партнеров (тоже сеть). Или второй вариант – это действительно один человек, но он имеет целую сеть сайтов и магазинов, через которые продается такой объем товара. И даже в этом случае он не работает сам, ведь обслуживать и вести такое огромное количество сайтов (и/или магазинов) тоже должна целая команда людей.

Часто пишут о возможности выйти на пассивный доход, работая в Партнерках. Звучит привлекательно. Но это миф. Поверьте слову очень крупного бизнесмена, много лет работающего в аналогичном бизнесе. На вопрос, когда можно прекратить работу он ответил: "В любое время, если заработок Вас устраивает. Но ... заработок прекратит расти практически сразу, а через 3-6 месяцев он начнет падать." Он возможен (как и в обычном бизнесе) в случае, когда Вы наняли людей, наняли директора, который занимается всем, все контролирует, а Вы сами ничего не делаете. Раскрутите этот бизнес до размеров, когда Вы сможете нанимать людей на работу, а уж потом будете решать, надо его контролировать самому, или это чревато...

Вы решили начать зарабатывать деньги в этом виде деятельности. Ваши первые шаги: а) поставить себе цель (вы должны четко понимать, зачем Вам это нужно), б) иметь план, как достичь этой цели. И шаг за шагом идти к этой цели, выполняя определенные действия.

По вопросу постановки целей и разработки планов написано немало книг. Советую почитать (посмотрите нашу подборку). Но я считаю, что главная идея всех этих книг, содержится в нескольких строчках гениальной беседы между Алисой и Чеширским Котом из "Алисы в стране чудес" Карролла Льюиса:



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!



- Котик! Чешик! - робко начала Алиса.
- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?
- А куда ты хочешь попасть? - ответил Кот.
- Мне все равно... - сказала Алиса.
- Тогда все равно, куда и идти, - заметил Кот.
- ...только бы попасть куда-нибудь, - пояснила Алиса.
- Куда-нибудь ты обязательно попадешь, - сказал Кот. - Нужно только достаточно долго идти, никуда не сворачивая!

Еще один немаловажный момент – это самообразование. Мы живем в очень динамичное время, все меняется очень быстро. Кто-то даже сравнил современную жизнь с эскалатором, идущим вниз. А мы бежим по нему вверх. И если мы бежим недостаточно быстро, то нас просто выбросит вниз. А в Интернет бизнесе перемены происходят просто стремительно. То, на чем люди 5-6 лет назад стали миллионерами, сегодня может вообще не работать, или работать очень плохо. Вам надо будет постоянно учиться, отслеживать изменения в этой области. Нужно постоянно расти как профессионал: читать книги и ресурсы по тематике, в которой зарабатываешь. Тогда ты всегда будешь на шаг впереди подавляющего большинства конкурентов. А это позволит тебе и зарабатывать больше, чем конкуренты.

Большое преимущество этого бизнеса - очень малые первоначальные вложения: компьютер, интернет и Ваше время, которое Вы сами регулируете. Надо быть готовым к тому, что на первых порах денег может быть очень мало или их может вообще не быть. Тут главное, не опустить руки и двигаться вперед. Вы учитесь. А за учебу надо платить. Вы платите своим временем. Но наступит момент, когда придут первые деньги. Пусть немного, первые 20 или 50 долларов, но такой момент наступит. Потом еще и еще. А потом смотришь, Вы начали зарабатывать больше, чем на основной работе. И это при работе по вечерам.

Может стать вопрос - «Когда можно бросить свою основную работу?» Ведь Вы уже начали зарабатывать деньги больше, чем на основной работе. Так вот, если в течение трех месяцев ваш заработок в партнерках превосходит заработок на основном месте работы минимум в два раза (!), вот тогда вы можете подумать о том, чтобы оставить свою работу и полностью перейти в этот бизнес. Но никак не раньше!



Учитывая, что у вас уже есть определенный опыт, знания и навыки, практически со 100%-ной вероятностью, в течение следующих нескольких месяцев Вы сможете удвоить свой заработок. И вы станете зарабатывать в три-четыре раза больше, чем на вашей прошлой работе. Это средняя статистика тех, кто уже прошел этот путь и зарабатывает стабильные деньги.

Всем, конечно же, хочется быстрого результата, но давайте будем реалистами. Да, бывают уникальные случаи, когда кто-то делает ошеломительные результаты, которые потом практически невозможно повторить. Возможно, и у вас так получится. Но в реальности вероятнее и стабильнее - это система «step by step», т.е. шаг за шагом. Вы не только освоите новую и интересную «профессию 21 века», но и сможете зарабатывать достойные деньги, имея под рукой планшет или компьютер и выход в Интернет.

### Работа из дома

Самое важное в работе на дому – это самоорганизация. Ведь у тебя нет начальника над головой, который будет тебя контролировать и погонять. Ты сам себе начальник. Ниже будут даны ссылки на статьи по этому важному вопросу. Я же хочу затронуть только три очень важных момента.

Надо организовать себе дома удобное рабочее место. Желательно, чтобы это было отдельное помещение. Пусть оно будет маленькое, но отдельное.



Ваша семья должна четко понимать, что вы дома РАБОТАЕТЕ! Объясните детям и супруге(у), чем Вы занимаетесь и зачем Вы этим занимаетесь. Установите рабочее время (например, 2 часа по 1 часу с 15 минутным перерывом). Объясните им, что в это время Вы не можете играть с детьми, выполнять работу по дому, отвечать на вопросы и тому подобное. Короче, в это время Вам не должны мешать. Все срочные вопросы во время 15 минутного перерыва. И это должно стать законом.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

Приучите себя к порядку, как на столе, так и в компьютере. У Вас будет большой объем информации и наработок. Все должно сортироваться и ложиться в папки с понятными названиями, чтобы Вы могли все быстро найти. Храните наработки. Они могут понадобиться в будущем. Делайте копии. В принципе диск должен копироваться минимум один раз в неделю. ПОРЯДОК - ВАЖНЕЙШИЙ МОМЕНТ, который сэкономит огромное количество вашего Времени. Приучите себя к порядку с самого начала, потом много раз скажете себе «спасибо» и «какой я молодец».

### **Рекомендуем почитать.**

[Как заработать на партнерских программах.](#)

[Заработок на партнерках спустя 2 года ведения блога.](#)

[30 советов, как эффективно трудиться дома и не сойти с ума. Организация рабочего дня.](#)

[Работа из дома: 8 способов повысить свою продуктивность](#)

Исходник этой статьи на английском. [Work From Home? 8 Ways to Supercharge Your Productivity](#)



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!

Дети естественно изучают Английский язык!

Экономьте свое время!

## Важность постановки цели

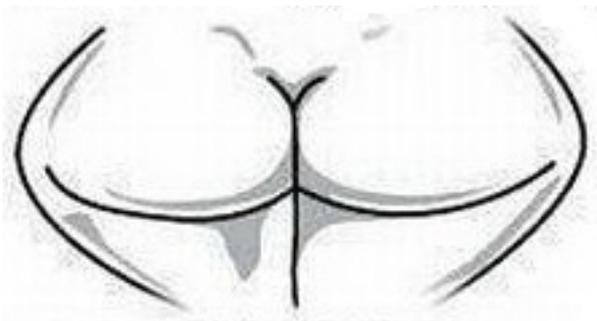
### Беседа между Алисой и Чеширским Котом.

- Котик! Чешик! - робко начала Алиса.
- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?
- А куда ты хочешь попасть? - ответил Кот.
- Мне все равно... - сказала Алиса.
- Тогда все равно, куда и идти, - заметил Кот.
- ...только бы попасть куда-нибудь, - пояснила Алиса.
- Куда-нибудь ты обязательно попадешь, - сказал Кот. - Нужно только достаточно долго идти, никуда не сворачивая!



**НЕТ ЧЕТКОЙ ЦЕЛИ –  
СТОИМ НА МЕСТЕ ИЛИ КУДА-НИБУДЬ ИДЕМ**

**И обязательно “куда-нибудь”**



**попадаем**

## 30 советов, как эффективно трудиться дома и не сойти с ума. Организация рабочего дня.

Те из вас, кто знает прелести работы дома (на себя, фрилансером, удаленно на ставку), также знает, как велик соблазн затянуть сроки и поваляться на диване. Мне тоже нравится подремать пару часиков, однако сон должен быть в качестве перерыва, но никак не привычным рабочим режимом.

С другой стороны, работа дома приводит к размытию границ между работой и личной жизнью – если работать чересчур много, то не останется времени и сил на жизнь как таковую.

Так как же работать продуктивно и в то же время не довести себя до нервного истощения. Так как я недавно уволился с постоянной работы, я обратился к читателям за советом. Они, как всегда, откликнулись на мою просьбу, и я отобрал лучшие, на мой взгляд, рекомендации, чтобы люди могли использовать их как руководство (ну, я тоже собираюсь руководствоваться этими советами).

Несколько замечаний, прежде чем перейти к оглашению всего списка: еще раз, это советы от читателей, так что все благодарности – им. Во-вторых, я редактировал их, так что любые ошибки и неточности – это моя вина. И еще: так как советы были получены от разных людей, то они могут показаться противоречивыми, поэтому лучше всего отобрать те из них, которые, вероятно, будут работать именно для вас, и попробовать их использовать. Если идея не работает – вернитесь к списку и выберите что-то другое. Не пытайтесь следовать всем советам, тем более всем сразу и одновременно.

Спасибо вам, читатели!

1. **Определитесь с рабочим пространством: отделите работу от дома.** Работайте в отдельной комнате. Не работайте, где придется. Выделите определенное место, лучше целую комнату (необязательно большую), для рабочего места. Тогда, входя в это пространство, вы будете неосознанно настраиваться на работу. Мозг будет переключаться из режима "я дома" в режим "я на работе".
2. **Установите распорядок рабочего дня и придерживайтесь его.**
3. **Не начинайте работать сразу, только вскочив с постели.** Позавтракайте, примите душ, оденьтесь. Составьте список дел на сегодня и начинайте работу.
4. **Закрывайте дверь.** Очень просто оставить открытой дверь в комнату, где вы работаете. Не делайте этого. Если дверь открыта, это знак для вас и вашей семьи. Для вас это означает, что если вам трудно или не хочется работать сегодня, то можно и не работать. Для вашей семьи открытая дверь показывает, что папочка дома, можно пойти и поболтать с ним.
5. **Соблюдайте порядок на рабочем месте.** Порядок на столе помогает поддерживать порядок в голове, что способствует более эффективной работе.
6. **Выключайте телефон, если нужно сосредоточиться.** Также выключайте системы типа ICQ и уведомления о новой почте. Вообще, если возможно, отключитесь от Интернета.
7. **Не прекращайте работу, даже в нелегкий день.** Бывают дни, когда в голову не приходит никаких идей или просто понижается работоспособность. Приучите себя работать через силу в такие дни. От "я



сделаю это немного позже" легко перейти к "сложновато, хватит на сегодня". В итоге, работа не будет сделана никогда.

8. **Составляйте три списка по три дела в каждом.** Первый список – обязательные дела на сегодня. Второй – три вещи, которые желательно сделать, но не обязательно. В третьем списке – дела, которые надо сделать "когда-нибудь". Таким образом, под конец дня вы не будете бездельничать и размышлять, что бы еще такого сделать.
9. **Начинайте день размеренно – настройтесь на работу.** Хорошенько позавтракайте, просто посидите в одиночестве. Расслабьтесь. Помолитесь. Просто убедитесь, что мозг не находится в режиме "я ненавижу работать".
10. **Купите хорошее кресло.** Прочное и удобное, возможно кожаное. Оно стоит потраченных денег.
11. **Держите под рукой блокнот и карандаш.** Кратко записывайте идеи заметок для блога, проектов и т.д. Приобретите доску для заметок и прикалывайте на нее листки с записями. Просматривайте пару раз в неделю, чтобы освежить в памяти вещи, которые стоит когда-нибудь сделать. Иногда лучшие результаты получаются в результате внезапно нахлынувшего вдохновения.
12. **Делайте перерывы.** Не запирайтесь в комнате на целый день. На каждый час работы делайте 15-30 минутный перерыв. Дайте мозгу время упорядочить сделанное и возвращайтесь к работе. Качество увеличится во сто крат.
13. **Не возвращайтесь к работе, когда рабочий день уже закончен.** Внезапная идея для статьи? Замечательно, набросайте план и отложите его на завтра.
14. **По возможности, планируйте рабочий день, учитывая свой природный график.** Некоторые люди наиболее продуктивно работают утром, другие – вечером, третьи – вообще ночью.
15. **Всегда держите питьевую воду на рабочем месте.** Выработайте привычку выпивать пару литров жидкости (воды, напитка или сока) в день.
16. **Обратите внимание на музыку, которую слушаете во время работы.** Музыка, ТВ, погода... Практически все влияет на настроение. Что-то нельзя изменить, что-то можно. Убедитесь, что окружили себя вещами, которые создают наиболее комфортную обстановку для работы.
17. **Не включайте компьютер, чтобы быстро проверить почту или сделать одну маленькую вещь, то тех пор, пока вы не "настроились на работу", как говорилось выше.** Эта одна маленькая вещь потянет за собой еще одну и так далее, и в итоге вы забудете поесть, все закончится головной болью и т.п.
18. **Умейте остановиться.** Не засиживайтесь допоздна. Определите часы работы, и по их завершению прекращайте. Нет необходимости придерживаться распорядка минута в минуту, но убедитесь, что работа не заменяет вам жизнь.
19. **Не работайте по 8 часов в день.** Один из читателей блога работает около пяти часов, четыре блока по часу с 20-минутными перерывами. Если работать больше, внимание может начать рассеиваться, появится тревога и беспокойство, и качество работы будет ниже обычного.
20. **Выделите определенные дни для определенной работы.** Например, сохраняйте и систематизируйте созданные документы и файлы в пятницу вечером, самое позднее в субботу утром. Так вы сможете уйти на выходные без чувства незаконченной работы.
21. **Очертите границы для своих близких.** Планируйте свое рабочее время и объясните детям и супруге, что в это время вы не можете играть с детьми, выполнять работу по дому и т.д.
22. **Беруши.** Невероятно полезно, если в семье маленькие дети.
23. **Регулярно подсчитывайте свои доходы.** Вы будете менее расположены к просмотру телевизора (к любимым компьютерным играм), если будете знать, сколько стоит ваше безделье. Помните, "работа НЕ сделана = денег нет".





## <http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерах"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

24. **Хорошо обедайте.** Один из читателей блога рекомендует пищу с высоким содержанием углеводов (булочки, печенье, конфеты, сладкий чай и т.д.) для хорошего настроения во второй половине дня.
25. **Следите за своим временем.** Один из читателей рекомендует простую программу gtimelog (<http://mg.pov.lt/gtimelog/>). Вы указываете в программе, что сделано, когда завершили дело. Очень просто и не мешает работе. В конце дня, недели можно смотреть отчет. Также программа позволяет просто разделить время работы и время отдыха.
26. **Установите время, когда вы онлайн.** Нет необходимости быть всегда доступным. Этот пункт больше относится к удаленным работникам, чем к тем, кто работает на себя.
27. **Не позволяйте работе поглощать вашу жизнь.** Легче сказать, чем сделать, когда работаешь дома. Обязательно установите рамки рабочего времени.
28. **Уделяйте внимание людям.** Когда просят, помогайте. Отвечайте по возможности на каждое письмо. Не обязательно отвечать быстро, в тот же день, но ответить нужно. Это очень важно.
29. **Не скупитесь на благодарности.** Определите, кто больше всего помогает вашему блогу (или вашему бизнесу). Если вы блоггер, то это читатели, а не упоминающие вас ведущие авторитетных блогов. Люди, которые отдали свое время и энергию, чтобы помочь вам достигнуть того, чего вы хотели. Теперь вы их должник на всю жизнь. Дайте им знать, что вы им благодарны.
30. **Радуйтесь, что вы работаете дома, а не в офисной кабинке!** Эта мысль будет мотивировать вас работать лучше, чтобы иметь возможность продолжать работать дома.

При написании были использованы материалы статьи: [Top 30 Tips for Staying Productive and Sane While Working From Home](#)

Статья с сайта ФРИЛАНС <http://www.freelance-fm.ru/archives/9>



---

<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

## Основные понятия и термины в Партнерских программах

### КРАТКИЙ СЛОВАРЬ НАЧИНАЮЩЕГО ПАРТНЕРА

#### Люди, аудитория:

**Трафик** – посетители, зрители, подписчики, читатели, в общем, вся та аудитория, которую мы привлекаем на партнерки.

**Аватар клиента** – собирательный образ вашей целевой аудитории, которой вы предлагаете партнерский продукт.

*Вы должны четко понимать аватар своего клиента. Это очень важно. Например, Вы предлагаете товары для детей. Аватар вашего клиента? - На 80% это женщины в возрасте от 22 до 45 лет.*

**Лид** – человек, который проявил интерес к партнерскому продукту и совершил определенное действие. Например, перешел на сайт и оставил контакты (подписался). То есть нам удалось зацепить внимание этого человека, и он стал для нас потенциальным покупателем.

*Слово «лид» также используется в копирайтинге, где означает – первый абзац, который должен дать понять читателю, о чем пойдет речь в тексте и стимулировать его к дальнейшему прочтению.*

**Реферал** – привлеченный по вашей ссылке партнер, с продаж которого вы получаете пассивный доход.

**Аффилиат** – тот, кто зарабатывает на партнерских программах. Affiliate program – в переводе с англ. партнерская программа.

#### Ссылки:

**Линк** – ссылка (опять же, с английского).

**Рефссылка, реферальная ссылка** – партнерская ссылка.

**Редирект** – способ маскировки партнерских ссылок, когда вы перенаправляете посетителя с одной ссылки на другую. Для этого чаще всего используют специальные сервисы сокращения ссылок, плагин «Прятатель ссылок», фреймы и др.

**Utm-метки** – метки, которые устанавливаются на партнерскую ссылку для отслеживания эффективности того или иного рекламного канала. Ссылки с метками можно делать прямо в своем партнерском кабинете (в Е-автпэй, Джастклик), а также используя компновщик url от Google, скрипт «Генератор ссылок» Юджина Боса и др.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



## <http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

**Фреймовый сайт, фрейм** – один из способов маскировки партнерских ссылок путем копирования партнерского сайта на свой домен через тег. Подробно об этом я рассказала здесь.

**Субаккаунты (subID)** – столкнулась с ними в товарных партнерках, это то же, что метки. Субаккаунты позволяют пометить каждую партнерскую ссылку для рекламы через разные каналы. А затем в статистике вы уже можете видеть данные по каждому из этих каналов (то есть их эффективность).

**Перелинковка** – позволяет соединять ссылками схожие между собой сайты, статьи, видеоролики. Если, к примеру, вы размещаете в одной своей статье ссылку на другую свою статью, то это будет внутренней перелинковкой, так как ссылки не выходят за пределы вашего сайта.

По такому же принципу можно делать перелинковку видеороликов на Ютуб: в одном видео предлагая посмотреть другое.

Так вы можете ссылаться в статьях на какие-то свои партнерские обзоры, рекомендации, лишь бы это было в тему.

**Куки-файлы** – при переходе пользователя по вашей партнерской ссылке сохраняют данные об этом на его компьютере и тем самым закрепляют его за вами на определенное кол-во времени (в одних партнерках на 30, 45 дней, в других – на год и более).

### Продвижение:

**Таргетированная (таргетинговая) реклама** – позволяет максимально подстроиться под портрет вашей целевой аудитории и показывать объявления только тем людям, которым это предложение может быть интересно. В зависимости от пола, возраста, места жительства, предпочтений, интересов и т.д. Такую рекламу, к примеру, можно давать Вконтакте, Одноклассниках, Фейсбуке.

**Тизеры** – дразнилки. Это привлекающая реклама, основной акцент в которой делается именно на изображение. Сами картинки и фразы в тизерах носят, как правило, двусмысленный, провокационный характер. Их цель – заинтриговать, привлечь внимание. Хорошо работают в товарных партнерках, развлекательной, женской тематике, здоровье и т.п.

Партизанские методы продвижения партнерок – скрытые, неявные методы рекламы с помощью ненавязчивых рекомендаций, отзывов, обзоров, статей, а также комментариев и обсуждений на форумах и блогах.

**Сайт-прокладка** – способ продвижения партнерок, при котором вы ведете аудиторию не сразу на продающий сайт, а на страницу с отзывом о продукте (или, как вариант, своим каким-то кейсом).

**Подогрев трафика** – принцип здесь такой же, как с сайтом-прокладкой. Вы сначала как-то "подогреваете" аудиторию, а уже потом делаете продажу. Подогревом может быть серия писем в рассылке с полезной информацией, какая-то бесплатность, ваш отзыв, кейс (сайт-прокладка).

**Кейс** – ваш какой-то успешный пример, которым вы решили поделиться с другими. Например, вы внедрили какие-то фишки из купленного партнерского продукта, получили результат и поделились этим со своей аудиторией. А на фоне порекомендовали этот же продукт.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



## <http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

**CPC** – в переводе на русский эта англоязычная аббревиатура звучит как «цена за клик». То есть, в данном случае рекламодатель платит именно за клик по своим рекламным материалам. По такому принципу работает контекстная реклама Яндекса и Гугла, почтовики и т.д. eCPC – средняя стоимость клика.

**Отстроиться от конкурентов** – выделиться на их фоне, делать по-другому, не так как делают другие. Например, не пользоваться стандартными рекламными материалами, а менять их или делать свои.

**Релиз, лонч** – запуск нового продукта на рынок (старт продаж нового продукта).

**Лэндинг, подписная страница, посадочная страница, сайт-воронка** – страничка для сбора контактов посетителей в обмен на какой-то продукт или услугу (через специальную подписную форму или заявку на обратный звонок).

**Мануал** – инструкция, пошаговое руководство. Особенно много в последнее время их развелось в каталоге Qwerty.ru.

### Еще по теме:

**Арбитраж трафика** – покупка трафика и последующая его продажа по более выгодной цене. Смысл в том, чтобы покупая трафик в контекстной, тизерной рекламе и т.д., и перенаправляя его на партнерки, не уйти в минус, а получить прибыль (окупить вложения в рекламу).

**Оффер** – предложение от партнера. Иными словами, это рекламная кампания, в которой вы получаете необходимые для рекламы материалы, свои рефссылки. Офферами еще называют CPA партнерки.

**CPA-партнерки** – партнерки с оплатой за действие привлеченного по вашей рефссылке человека. Покупка им какого-либо товара или услуги, регистрация и т.п. Причем их направление самое разное – интернет-магазины, банки, страхование, игры, сервисы, услуги, инфотовары...

**CPA –сети** (агрегаторы) объединяют в себе множество подобных партнерских программ, упрощая тем самым взаимодействие рекламодателя и вебмастера. Несколько самых известных из них – Admitad.com, Cityads.ru, Ad1.ru.

**ROI** – возврат инвестиций. Это показатель того, насколько доходными или убыточными оказались ваши инвестиции (покупка рекламы).

**CTR** – показатель кликабельности по рекламе. Уровень CTR определяется соотношением числа кликов к показам рекламы в процентах. Для этого используется простая формула: клики делим на показы и умножаем на 100%. Например, при если при 200 показах у вас было 5 кликов, то в таком случае  $CTR=2,5\%$

**Профит** – самая первая трактовка этого слова, которая приходит в голову – выгода. Др. варианты – то, к чему вы стремились, что получили в результате своих действий.

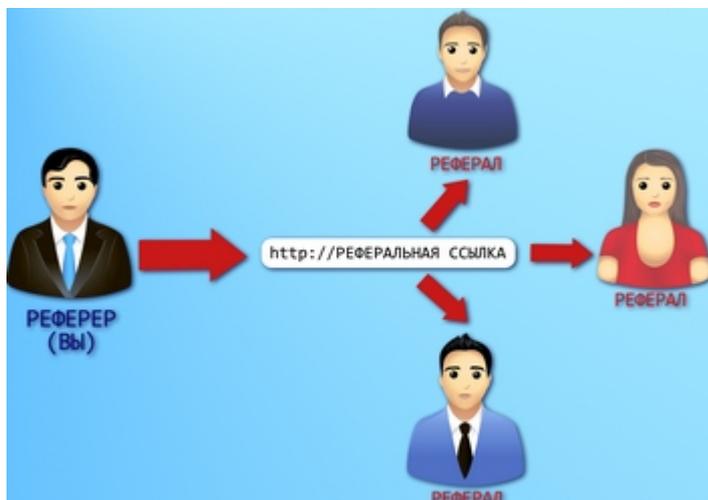
---



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Реферальные ссылки



**Реферальная ссылка** - это ссылка на определенный сайт. В которой кроме адреса сайта в конце содержится еще определенный код из цифр и символов, который присваивается человеку. Эта ссылка помогает привлекать на сайт новых пользователей. Если пользователь заходит на сайт по данной ссылке, и регистрируется, то тот кому принадлежит данная реферальная ссылка, будет получать за это вознаграждение.

**Реферер** - человек, который пригласил кого-либо по реферальной ссылке.

**Реферал** - человек, который зарегистрировался на сайте по данной ссылке.

Тем самым, владелец данной ссылки (Реферер), будет зарабатывать, на том человеке (реферале), которого он привел на данный сайт.

Для чего нужно сокращать свои партнерские ссылки? Во-первых, они получаются довольно длинные, что не очень-то привлекательно. Во-вторых, многие социальные сети их попросту не пропускают, или при переходе по ним появляется предупреждающая надпись, что вы собираетесь перейти на сайт, который может быть опасен. Ну и в третьих, многие пользователи сразу понимают, что это партнерские ссылки и принципиально не хотят по ним переходить. Но это уже "психологические аспекты". Смотрите информацию в статье "Психологические аспекты работы в партнерках", где по этому вопросу будет написано более подробно.

Сократить ссылку очень просто. Заходим в сервис. В строку с указанием URL-адреса вставляем свою реферальную ссылку. После чего она будет преобразована и скрыта сервисом в более короткий адрес. Полученную замаскированную ссылку можно размещать для привлечения рефералов.

Итак, самые удобные маскировщики партнерских ссылок:

1. <https://goo.gl/> - англоязычная сокращалка от Гугла. Позволяет отслеживать клики и без регистрации. Его можно использовать и не имея аккаунта в Гугле, но придется вводить капчу.
2. <https://bitly.com/>. Сервис хоть и англоязычный, но в нем все просто. Вводите свою ссылку в поле и нажимаете «shorten». Можно использовать без регистрации. Регистрация есть (бесплатная) и дает вам возможность отслеживать количество переходов по своим ссылкам. Сокращенные с помощью этого сервиса ссылки хорошо работают в Твиттере, Гугл+, Фейсбуке и Контакте.
3. <http://u.to/> - сервис сокращения ссылок. Позволяет мгновенно сократить любую ссылку до минимальной длины. Для отслеживания полной статистики переходов по ссылке необходимо авторизоваться, используя uID идентификатор (uID).
4. <https://vk.com/cc> - русскоязычная сокращалка от Вконтакте. Чтобы ей пользоваться, нужна регистрация на сайте. Статистики не показывает, но хорошо подходит для социалок.



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!

## Куки. Первый или последний клик?

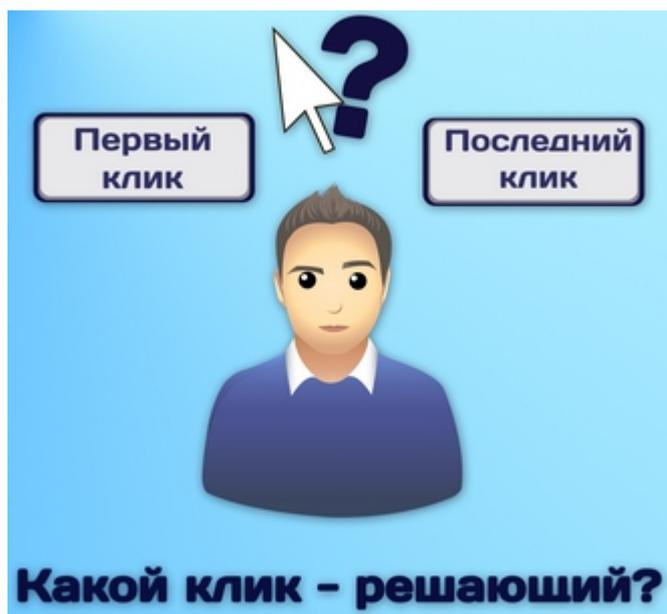
**Куки (или Cookies)** – это небольшие служебные файлы с текстовой информацией, которые хранят в себе настройки сайтов, посещенных пользователем.

Самая распространённая функция cookies – это запоминание ваших регистрационных данных (логинов и паролей) на различных сайтах в интернете. Когда вы вводите свой логин и пароль на сайте, браузер обычно запрашивает разрешение запомнить эти данные. При вашем согласии, в следующий раз уже не нужно снова вводить эти данные, произойдет автоматическая авторизация.

При совершении покупок в интернет-магазине куки используются повсеместно. Поэтому при переходе пользователя по вашей партнерской ссылке сохраняют данные об этом на его компьютере и тем самым закрепляют его за вами на определенное кол-во времени. В разных партнерских программа по разному: в одних на 30, 45 дней, в некоторых даже на год. Но все самые крупные интернет-магазины, такие, например, как Алиэкспресс, сохраняют куки всего лишь один день. При выборе партнерской программы обязательно смотрите на сроки хранения куки.

### Так last click или first click? Первый или последний клик?

Еще один немаловажный момент. По какому клику происходит начисление ваших комиссионных.



Во-первых, срок учета комиссии после партнерского клика исчисляется в днях и может быть задан от 1 до 365 дней, либо вечно.

Во-вторых, покупка может зачисляться по "первому" или же по "последнему" клику покупателя, и, соответственно, от этого будет зависеть выплата вашего партнерского бонуса.

Далеко не везде пишут, как определяется и по какому клику начисляется бонус. Нам кажется более справедливым оплата по «первому клику», но чаще используется оплата по «последнему клику».

Допустим, вы разместили свою партнерскую ссылку на каком-то ресурсе (блоге, сайте, форуме или социальной сети), ваш потенциальный клиент кликнул по ней и перешел на продаваемую услугу или товар. Система его запомнила. Прошло время,

вы узнаете, что этот человек купил эту услугу (товар), но вероятней всего, в данной партнерской программе установлена выплата по «последнему клику». И человек случайно (или умышленно) перешел на покупку вы своей комиссии так и не получили. Как так могло произойти?



Вероятней всего, в данной партнерской программе установлена выплата по «последнему клику». И человек случайно (или умышленно) перешел на покупку товара уже не по вашей партнерской ссылке, а по чужой. Или сделал покупку напрямую на сайте продавца, минуя любые партнерские ссылки. Подробнее об этом читайте ниже в разделе «Психологические аспекты работы в ПП»

А возможна и такая ситуация. Ты «работаешь» с человеком, тратишь на него свое время, именно ты в итоге убеждаешь его сделать покупку, но своей комиссии так и не получаешь. А все потому, что выплата комиссионных в данной партнерской программе происходит по «первому клику». А твой «потенциальный» покупатель до тебя уже кликнул где-то по чужой партнерской ссылке, и бонус засчитают другому человеку. Но ты-то об этом ничего не знал. Обидно, однако...

Вспомните, как происходит ход в бильярде: кий бьет по шару, шар ударяет ещё один шар и в итоге один или несколько шаров попадают в лузу. Важен результат — засчитать шар. Что оказалось важнее для победы: удар кия, битка или случайного шара, толкнувшего победный в лузу? Вряд ли любители задумываются над этим.

Для продавца неважно, по чьей ссылке пришел покупатель, продажа состоялась в любом случае, бонус партнеру тоже выплачен. А как и откуда пришел клиент, это уже вопрос партнеров. В идеале для продавца ситуация, когда клиент пришел и купил напрямую на ресурсе самого продавца..

Поэтому чаще всего продавцы работают с «последним» кликом. Есть такой момент, если человек сразу не купил, он ушел. А потом забыл, откуда приходил и находит прямой сайт (блог, продающую страницу), на котором прямая ссылка продавца. Он ее щелкает и покупает напрямую у продавца. Получается - продавцу никому не надо ничего выплачивать.

## Психологические аспекты работы в Партнерках.



Важность маскировки партнерских ссылок велика. Понимание алгоритма начисления вам партнерского бонуса, в зависимости первый это был клик или последний, еще важнее. Но есть еще один решающий момент, о котором вы вряд ли где-то прочтете.

А именно - фактор нашего особого славянского менталитета. У наших людей почему-то достаточно неадекватное отношение к партнерским ссылкам. Когда человек понимает, что ты на нем «зарабатываешь», - срабатывает другой щелчок. «Мол, чего это он на мне должен заработать...». Хотя человеку по большому счету все равно как он покупает, ведь он платит одни и те же деньги.

Оказавшись на сайте по партнерской ссылке, человек не особо спешит чего-то там покупать или заказывать услуги. Большинство современных пользователей Интернет уже достаточно технически подкованы. И

ситуации, когда даже при нажатии на рефссылку и последующим оформлением заказа определения партнёра не происходит, не редкость. Причины могут быть разные:





## <http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

- Пользователь умышленно отключил (заблокировал) прием куки файлов с сайтов
- Пользователь использует дополнительные программы для работы в Интернете, которые так же блокируют куки
- Включена блокировка куки в фаерволе
- Пользователь постоянно очищает куки файлы
- Пользователь прошел по рефссылке с одного браузера, а оформил заказ с другого
- Переустановили браузер или всю систему на компьютере
- Использовали разные компьютеры (например, на работе и из дома)

Теперь вы понимаете, что у куки шанс уцелеть есть только в том случае, если покупатель не особо разбирается в компьютерах. Он ни разу не ходил в настройки браузера, не пользуется очисткой его кэша (а заодно и хранилища кук), и т. п.

В реальности все современные браузеры имеют опцию самоочистки при выходе, и выживаемость кук под большим вопросом. А значит и возможность заработка уже не так перспективна, как казалось вначале.

Но есть и хорошая новость - Партнёрская программа без кук и партнёрских ссылок. А именно - [Скидочные купоны вместо реферальных ссылок.](#)

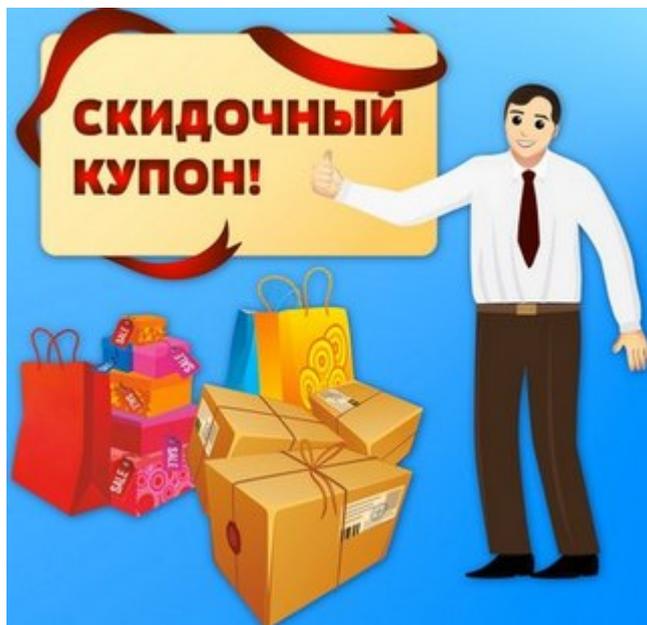


<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Скидочные купоны вместо реферальных ссылок

Самый лучший и самый эффективный способ привлечения рефералов – это использование собственных скидочных купонов.



Каждый партнер получает свой регистрационный номер. Этот регистрационный номер одновременно является номером персонального купона на скидку 10%, как например, при подписке на первые 6 месяцев в нашей партнерской программе. (будет ссылка)

Согласитесь, скидки получать всегда очень приятно. Именно поэтому мы реализовали возможность создавать собственные купоны скидок, чтобы вы могли предлагать их вашим рефералам. Это значительно увеличивает количество продаж. А самое главное, что работа со скидочными купонами дает возможность вообще отказаться от использования реферальных ссылок. Человек ввел ваш код и получил скидку, вы – получили свой партнерский%.

### Как это работает?

В купон при его генерации автоматом вшивается персональный идентификатор (AID). Срок действия купона, дата его эмитирования, процент скидки, список

товаров, на который предоставляется скидка — всё это зашифровано в коде купона. При вводе этого купона, система распознает номер купона. Таким образом, все клиенты, привлеченные посредством такого купона, автоматически будут прикрепляться к партнеру, за которым закреплен номер данного купона.

### Плюсы данной системы очевидны:

Не нужно думать и переживать по какому клику система посчитает покупку вашего клиента. Есть скидочный купон, человек сделал по нему покупку, получил свою скидку, а вам, в любом случае, засчиталась продажа.

Это действительно, справедливо, в отличие от реферальных ссылок. Подробно о скрытых подводных камнях в работе с рефссылками мы писали в статье [«Куки. Первый или последний клик?»](#).

Перечитайте еще раз, чтобы точно понимать разницу между реферальными ссылками и скидочными купонами.

Также всегда приятно предложить человеку скидку на что-то действительно нужное и полезное. Лояльные клиенты потом часто рекомендуют другим то, что им самим понравилось. И это, действительно, просто. Просто говорите или пишете, что вы здесь работаете, и как от сотрудника, можете дать скидку на 10% (просто на свой номер).





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

Вот так выглядит скидочный купон нашей партнерской программы Baby English Best:

Запишите этот номер - **301000**

Это номер **купона на скидку 10%**

при подписке на сайт <http://babyenglish.best>.

Для партнеров в нашей партнерской программе есть еще приятный бонус – нарастающий процент. Это значит, что вам идет не просто партнерский бонус 22% от продажи. Каждый новый клиент увеличивает ваш процент на 1%. Продали дополнительно за месяц 2 продукта + 2%, продали пять +5%. То есть ваш партнерский бонус будет не 22%, а может быть и 30%, и 40%. За месяц можно заработать неплохие деньги.

Это интересно, ведь во многих планах написано, что выгодно переносить на следующий месяц. Здесь это невыгодно. Что будет в следующем месяце - вы не знаете, а здесь вы деньги за месяц реально получите. Подробнее смотрите на странице «Партнерка Baby English Best».

Ну а уж методов распространения скидочных купонов превеликое множество:

1. В университете друзьям, в ночных клубах, магазинах, кафешках, офисах, тупо на улицах. Да везде, ограничивается все лишь фантазией
2. По друзьям, знакомым.
3. В сети: в социальных сетях. Например, во ВКонтакте в тематических социальных группах. Тупо проспамить тематические группы мы не рекомендуем, лучше ненавязчиво предлагать своим новым знакомым.

И еще много разных способов, которые мы будем рассматривать подробнее в следующих статьях. В общем, купоны – это непаханое поле с грандиозными возможностями для продаж!



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Основные правила всех Партнерских Программ



Каждая Партнерская программа имеет свои правила. В случае их невыполнения Вы можете быть отключены от партнерской программы. Но есть положения, которые характерны для всех партнерских программ.

Запрещается делать самому или через своих партнеров, друзей, родственников, коллег, и т.д. покупки через свою партнерскую ссылку, получая при этом комиссию. Такие действия, рассматриваются как мошеннические.

Использовать в объявлениях, баннерах любую преувеличенную, ложную или вводящую в заблуждение информацию или контент. Типа «100% гарантия» (вы гарантию не даете, дает магазин), «Покупаешь один товар, в подарок второй» и подобные призывы и обещания. Такой контент побуждает посетителей переходить по рекламе на сайт продавца, где он ничего подобного не видит.

Использовать для продвижения своих ссылок любой недобросовестный, злоумышленный, или просто некорректный метод, включая использование вирусов, ненастоящей интернет-страницы, "угон" браузеров (см. Примечание), копирование страниц Продавца.

*Примечание: Угон поиска, или угон браузера, происходит, когда на Ваш компьютер внедряется вирусный файл, который изменяет настройки вашего браузера без вашего разрешения. Эти изменения помогают угонщикам зарабатывать деньги. Вам будет подсовываться реклама, платные ссылки, или просто будет украдена ваша личная информация. Будьте внимательны - если вы не можете изменить свою домашнюю страницу, изменить параметры поиска, удалить панель инструментов, то вполне вероятно, что ваш браузер был угнан.*

Использовать любые виды "Спама" для продвижения своих ссылок. Этот важный вопрос мы рассмотрим отдельно в следующей статье **["Что такое Спам и почему это плохо."](#)**. К сожалению, далеко не все понимают этот вопрос правильно.

В любой форме использовать всплывающие окна (pop-up и pop-under). Наше мнение, что это грубый и сильно раздражающий "Спам".

"Брендовые" Компании (типа АлиЭкспресс, Амазон и т.д.), как правило, запрещают использовать свой бренд для продвижения ссылок партнеров. Т.е. если при наборе в Гугле или другой поисковой системе слова "алиэкспресс" выскочит ваше объявление или ваш сайт, это будет достаточным основанием для исключения из партнерской программы. Такие слова должны "минусоваться" для контекстной рекламы и поисковиков.

Наша рекомендация очень простая - внимательно прочитайте условия сотрудничества и правила, поймите каждый пункт. Если что-то не понятно, обратитесь в службу поддержки за разъяснениями.



## Что такое спам и почему это плохо

К сожалению, есть такая практика, что очень многие в Интернете, и особенно те, кто занимается продажами, не понимают, что такое спам.



**Спам** — массовая рассылка коммерческой, политической и иной рекламы (информации) или иного вида сообщений лицам, не выразившим желания их получать.

Легальность массовой рассылки некоторых видов сообщений, для которых не требуется согласие получателей, может быть закреплена в законодательстве страны.

Например, это может касаться сообщений о надвигающихся стихийных бедствиях, массовой

мобилизации граждан и т. п. В общепринятом значении термин «спам» в русском языке впервые стал употребляться применительно к рассылке электронных писем.

Давайте попробуем разобраться в этом вопросе. Вопрос важный. К сожалению, непонимание этого вопроса представителями нашего бизнеса, портит его имидж. В социальных сетях и на форумах все чаще раздаётся крик: «Эти спамщики уже достали!».

Но перед тем как начать говорить о социальных сетях, я хочу обратить внимание, на то, что очень часто мы и сами «спамим» друг другу. Можно достаточно терпимо относиться к письмам, которые начинаются со слов: «Ваш e-mail адрес я взял(а) на сайте ...». Написав такую фразу, человек искренне полагает, что его письмо не является спамом. ЭТО САМЫЙ НАСТОЯЩИЙ СПАМ.

Ведь люди оставляют свой адрес на сайте, в разделе своей компании, для связи и возможных вопросов по деятельности адресата. Любые же предложения от незнакомых людей, которые искренне хотят осчастливить своим «чудо предложением», являются спамом.

Теперь о **спаме в социальных сетях**. Кратко его можно квалифицировать как спам — сообщения, которые не добавляют ценности к дискуссии, которая ведется пользователями социальной сети. Давайте посмотрим на это чуть подробнее.

Размещение ссылки на статью, видео, подкаст, сайт, которые рассказывают о Вашем бизнесе или товаре в Ваших комментариях не добавляет ценности в ваш пост. ЭТО СПАМ. Исключение — это уместно, когда с этих источников участники дискуссии могут почерпнуть дополнительную информацию, непосредственно касающуюся темы дискуссии.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

Популярно. Когда в конце комментария на какую-то статью, Вы вставляете URL своего сайта — Вы «спамите». Грешит 95% продавцов чего бы то ни было в Интернете. Сообщения, отправленные как приватные внутри социальной сети с описанием Вашего бизнеса, товара, приглашение в группу, или все то же, оставленное в гостевой книге, — не несут никакой ценности. ЭТО СПАМ. Предложение бесплатной электронной книги, видео, оставленное в гостевой книге или отправленное как приватное, если Вы об этом не просили — СПАМ.

Приведем еще один пример. Идет конкретная дискуссия, с конкретным человеком, о том, много или мало он дает бесплатных материалов, по конкретной тематике. Появляется коммент. Хорошо, что хоть краткий. «А вот здесь много бесплатной информации. URL». Ссылка ведет на подписную страницу бесплатной рассылки, из которой вообще невозможно понять, о чем она. Явный спам.

Жестко? - Да.

Неопытные дистрибьюторы (продавцы, партнеры и многие сетевики) в интернет маркетинге, наверное, в шоке: «Как я смогу кого-то спонсировать, или продать, если не познакомлю со своей компанией и с товаром?»

В этом-то и секрет. И этот секрет знают, те 5% профессионалов, которые не «спамят». Вот эти 5% и продают (ЗАРАБАТЫВАЮТ) в интернете.

Как продвигать партнерские продукты без использования спама – читайте в статьях:

[- реклама ссылок](#)

[- email реклама](#)

[- реклама в блогах](#)

[- реклама в социальных сетях](#)

[- реклама на Ютуб](#)

[- контекстная реклама](#)

Способов, которые никого не раздражают, на самом деле, очень много.



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!

Дети естественно изучают Английский язык!

Экономьте свое время!

## Вывод (обналичивание) заработанных в Партнерке денег. Налоги

Вы начали работать в Интернете. Через некоторое время уже зарабатываете не одну сотню долларов в месяц. И перед вами встает вопрос: «А каким образом лучше всего выводить заработанные вами, но пока еще электронные, деньги?»



Ведь частенько бывают ситуации в Интернете, когда в своем кабинете (аккаунте) человек видит заработанные деньги. А по сути, видит он только цифры в мониторе. Но вывести эти деньги из Интернета, т.е. обналичить их потом, увы, не получается.

И это очень важный момент! Прежде чем начать сотрудничать с компанией (или человеком), потрудитесь убедиться, что вывод заработанных вами средств не станет для вас в будущем головной болью. Проверяйте, ищите отзывы на форумах и в социальных сетях. Но не забывайте одну маленькую вещь: не бывает только плохих или только хороших отзывов. Смотрите соотношение. Посмотрите, какие именно способы вывода денег ваш будущий партнер предлагает. Эти способы не всегда удобны и возможны в силу разных причин.

Любая платежная интернет-система – это специальная технология, позволяющая осуществлять различные платежи в Сети (оплачивать услуги магазинов и банков, получать зарплату, пополнять мобильный счёт, выводить деньги на карту банка и проч.). Сегодня онлайн валюта – не менее значима, чем деньги бумажные. В интернете можно насчитать около 10 популярных платёжных систем, не считая их менее известных конкурентов. Перед тем, как воспользоваться услугами электронной системы, – внимательно изучите её особенности.

### Самые известные платежные системы интернета

1. **WebMoney Transfer.** Является одной из самых известных электронных систем интернета и главных инструментов обмена денег и проведения операций с онлайн валютой на территории СНГ. Для пользования WebMoney Transfer на компьютере или мобильном телефоне, необходимо установить один из киперов, предлагаемых системой, внося свои настоящие данные. Для большего доверия желательно получить персональный аттестат, отправив паспортные данные по указанному в WebMoney Transfer адресу. К вашим услугам – широчайший пользовательский интерфейс, множество функций, возможностей и операций, производимых мгновенно. Особое внимание стоит уделить обменнику и взимаемым процентам. Гораздо выгоднее произвести обмен валют посредством подобных сервисов в интернете.





## <http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

2. **Яндекс.Деньги**. Вторая по популярности платежная система на территории СНГ позволяет безопасно обменивать и переводить онлайн валюту другим пользователям, сохраняя, как и в случае с WebMoney Transfer, все данные о переводах. Открыв Яндекс.Кошелек или Интернет.Кошелек, вы можете пользоваться интерфейсом в Сети или на ПК. Переводы между вашими двумя кошельками не осуществляются.
3. **Payeer** - международная электронная платежная система, очень удобная в использовании. Была основана в 2012 году. Широко используется в играх с выводом денег, а также во многих инвестиционных проектах. Прямой вывод и пополнение доступны с помощью многих платежных систем и других способов. Если Вы пригласите человека по специальной ссылке в Payeer - будете получать 40% от дохода по всем операциям.
4. **RBK Money (RUpay)**. Единая платежная платформа работает в режиме реального времени и позволяет производить любые операции с электронными деньгами быстро и безопасно. В отличие от WebMoney Transfer, можно не бояться забыть свои реквизиты дома в блокноте. Основное назначение RUpay – оплата платежей и покупок в Сети, вывод денег на счета украинских или российских банков. Сама RBK Money банковские услуги не оказывает.
5. **Moneybookers (Skrill)**. Эта молодая платежная система (2003 г.) работает в соответствие с законодательством Великобритании. Особенность системы заключается в том, что её пользователи могут легко, безопасно и дешево осуществлять обмен, перевод денег и платежи в интернете в реальном времени. Операции производятся благодаря e-mail. Национальную валюту, с которой вы намерены работать, следует выбрать при регистрации.
6. **Z-PAYMENT**. Платежная система смогла удачно интегрировать множество видов электронных платежей и операций в одну цельную, логичную систему, работать с которой легко и удобно. В отличие от перечисленных сервисов, Z-PAYMENT не конкурирует с другими электронными системами, а сотрудничает с ними. Бесплатно зарегистрировавшись, вы сможете работать с любыми платежными системами, банками, производя различные операции как при помощи безналичного, так и наличного расчетов.
7. **LiqPay**. Украинский открытый платежный сервис, предназначенный для перевода денег, а также совершения различного рода микроплатежей и онлайн-оплаты широкого ряда услуг. Основателем и собственником LiqPay является украинский ПриватБанк, что позволяет снимать деньги со счета посредством банкоматной сети ПриватБанка в Украине и России. Высокий уровень безопасности совершаемых операций гарантирует использование сервиса динамических одноразовых паролей (высылается в sms-сообщении на привязанный к личному аккаунту номер телефона) и технологии 3D Secure code.
8. **Perfect Money** – платежная система, которая позволяет пользователям осуществлять мгновенные платежи и финансовые операции в интернете. Широко используется для инвестирования в различные проекты. Была основана в 2007 году. Ввести денежные средства в систему можно с помощью платежных терминалов, обменных пунктов, банковских переводов, ваучеров пополнения, или с кредитной биржи. Вывести можно аналогичными способами.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

**9. W1, или Единый кошелек** – электронная платежная система, которая начала действовать в 2007 году. Регистрацию можно осуществить на номер мобильного телефона или на адрес электронной почты. Пополнить W1 можно при помощи банковских переводов, счетов и карт, через банкоматы, платежные терминалы, а также электронной наличностью – переводом из других платежных систем или при помощи обменных пунктов. Вывести деньги с Единого кошелька W1 можно через почтовый перевод, денежный перевод Anelik и CONTACT, а также на карту VISA банков СНГ и кошельки других платежных систем, в т.ч. WebMoney, Яндекс.Деньги и др. .

Электронные деньги гарантируют наивысшую анонимность при расчетах в Интернете. Наиболее эффективно их использовать для оплаты покупок в Сети. Если такой вариант вас не устраивает, Prostobank.ua расскажет о всех возможных способах вывода средств с электронного кошелька.

Несмотря на относительную дороговизну метода, именно вывод на банковскую карту многие считают оптимальным решением обналичивания заработанных в Интернете денежных средств из-за своей простоты, быстроты и универсальности. Перевод на карту можно получить мгновенно (в течение пяти минут), что в сравнении с выводом денег в банк по реквизитам — просто космос!

И еще один очень важный момент – **НАЛОГИ**.

Помните, что сотрудничая по партнерской программе с какой-то компанией или интернет-магазином, вы являетесь лишь партнером. То есть вы не являетесь наемным работником этой компании (магазина) и, соответственно, она налоги за вас платить не будет. Это уже ваш личный вопрос.

Мы рекомендуем платить официальный подоходный налог, ведь деньги, которые вы обналичиваете, в большинстве своем «светятся» и вас попросят объяснить их происхождение. В последние пару месяцев в Украине с этим очень серьезно.

Что такое **подоходный налог**? Это общегосударственный налог, который взимается непосредственно с доходов граждан, т.е. с физических лиц. Подоходный налог взимается с физических лиц, имеющих самостоятельные источники доходов в Украине, независимо от их возраста, пола, рода занятий, гражданства и других критериев. Лица-резиденты уплачивают подоходный налог, исходя из суммарного дохода за календарный год, который был ими получен в пределах или за пределами Украины. Нерезидент платит подоходный налог с тех доходов, которые получены им от деятельности, проводимой на территории Украины

Что изменилось на 2017 с подоходным? Ставка осталась прежней (18%) и не зависящей от величины дохода. Особо напомним, что если налогоплательщик решил подавать декларацию, сделать это лучше до 1 марта – в этот период налоговики обязаны консультировать по вопросам ее заполнения. А вот в марте и апреле придется рассчитывать исключительно на свои силы.

При сдаче декларации необходимо заполнить по два экземпляра самой декларации и дополнений к ней (если они нужны). Один пакет документов остается налоговикам, другой – с отметкой и датой сдачи – налогоплательщику. Собственно, наличие того второго экземпляра и есть доказательство того, что обязательство по декларированию выполнено.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Реклама (Продвижение) Ваших реферальных ссылок

**Распространение партнёрских ссылок** — это рекомендация и возможность дать человеку выгоду. И самое эффективное и правильное распространение — это делиться с другими тем, что понравилось и принесло пользу и вам. Если же вы в партнерской программе сами для себя не находите ни плюсов, ни пользы, то вряд ли из такой рекомендации выйдет какой-то результат. Вы не сможете искренне поделиться хорошим продуктом. И результата не будет.



Не делайте никогда самой грубейшей ошибки — никогда никого не убеждайте. Просто рекомендуйте, показывая выгоду и пользу, общайтесь с людьми показывайте им плюсы того, что предлагаете. Но никогда не навязывайте свою точку зрения и не убеждайте в том, что именно ваш продукт, услуга или возможность самая-самая, нужная и необходимая. Запомните никакого вида давления! Нет смысла переубеждать человека, если ваше предложение человеку просто неинтересно. Вы можете только лишь дать возможность взглянуть на это с другой стороны, показывая возможности и пользы, которые он может получить. Ну а дальше — решение уже за самим человеком.

Самое важное при рекламе (продвижении) ваших реферальных ссылок — это помнить о негативном отношении людей к СПАМУ и явной рекламе. Ваша неумелая реклама никогда не привлечет к вам заинтересованную аудиторию. И что еще более губительно — это получить БАН. Наверняка вам не захочется быть заблокированными на тех ресурсах, на которых вы распространяете свои партнёрские ссылки.

На сегодняшний момент существует огромное количество способов, позволяющих привлекать новых рефералов. В чек-листе мы собрали для вас самые эффективные и действенные.

Первые способы — совершенно бесплатные, они не потребуют от вас вложений денежных, но временной ресурс вам задействовать все же придется.





## Чек-лист «Эффективные методы продвижения партнерских ссылок»

### БЕСПЛАТНЫЕ СПОСОБЫ:

**1. Реклама на форумах.** Ищите интернет-форумы по ключевым фразам: форумы о заработке (инвестициях, с вложениями, без вложений). Здесь есть фишка, когда вы регистрируетесь, вы можете создать себе специальную подпись (делается это в своем профиле). В этой подписи можно оставить свою сокращенную реферальную ссылку (или даже несколько) в виде текста или мини-баннера (юзербар 350x19). Такой мини-баннер можно создать в фотошопе, онлайн генераторе или же найти подходящий вам на сайте [userbars.ru](http://userbars.ru).

После создания своей подписи, начинайте активно участвовать в форуме. Выберите темы, в которых вы разбираетесь, чтобы вы могли спокойно давать дельные советы и рекомендации. Интересный и необычный комментарий всегда привлекает внимание. Вы можете красиво оформить свой пост или к>омментарий, добавив яркую картинку или баннер. Обязательно форматируйте текст (цвет, размер шрифта, абзацы), сплошную текстовую «простынь» читать вряд ли будут. В общем, старайтесь выделиться из массы других. Это увеличит шансы перехода по вашей ссылке в подписи.

**2. Социальные сети.** Самый эффективный и бесплатный способ - это работа с подогретой аудиторией, с аудиторией, которая знакома с вами с вашими постами и доверяет вам. Для этого создайте группу в социальных сетях по теме продукта, который вы продаете (или по схожей тематике). В группе публикуйте полезные статьи с интересным контентом и время от времени делаете анонс продукта, который рекламируете. Не забывайте Правило Паретто 80/20, т.е. 80% полезного контента, а 20% коммерческих предложений.

Это же правило работает и для вашей стены, если вы на ней продвигаете что-то. Но будьте аккуратны, в этом случае вашу страницу могут забанить, с уведомлением, что вы ее используете в коммерческих целях.

Также вы можете написать пост о себе, который закрепите в своей новостной ленте в самом верху. Потом просто заходите к другим пользователям и «лайкаете» их фото или оставляете маленький комментарий на их странице к фото или постам. Человеку всегда интересно, кто это лайкнул у него на странице. Он перейдет на вашу страницу и увидит информацию о вас, если вы написали интересно и «цепляюще», то человек точно клацнет по вашей ссылке, чтобы узнать больше.

Также свою сокращенную реферальную ссылку можно (и даже нужно!) поставить в свой статус.

**3. Статьи.** В Интернете множество различных каталогов статей, и если вы умеете писать неплохие статьи, этот способ вам тоже подойдет. Пишете интересную статью и добавляете ее в разные каталоги статей. Чем больше статей вы пишете, тем больше вы сможете разместить своих партнерских ссылок и заработать.

Еще один популярный метод - найти популярный блог, сайт и написать статью и договориться разместить статью с вашей партнерской ссылкой. Многие владельцы сайтов ищут качественный контент, а ваша статья в данном случае им не будет ничего стоить

**4. Отзыв на инфорпродукт.** Если вы сами купили, изучили и проработали данный курс, то смело можете написать свой отзыв о данном продукте. Здесь самое важное – отзыв должен быть правдивым. Опишите, чем именно был этот продукт вам полезен. Какие проблемы он помог вам решить. Ваш «настоящий», т.е. искренний отзыв однозначно привлечет к вам внимание..

**5. Подпись в электронной почте** – это самый простой и эффективный способ продвижения партнерской программы. Все, что вам нужно, создать постоянную подпись в вашем письме, которая автоматически будет отображаться во всех ваших исходящих письмах.

---





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

**6. Видеосервисы.** Любой видеоресурс, например, Youtube, Rutube и тому подобное. Делаете видео обзор продукта, который вы продаете. В обзоре делитесь вашими впечатлениями и под видео размещаете вашу партнерскую ссылку.

**7. Ваша подписная база.** Если у вас есть свой сайт или блог, вы можете собирать свою базу подписчиков. Этим людям вы потом время от времени можете рекомендовать ваши партнерские продукты.

**8. Рекомендации.** На вашем сайте или блоге сделайте страницу "Рекомендую" или блок с партнерскими программами.

**9. Продающий вебинар.** Так же если у вас есть база подписчиков, вы можете организовать вебинар с полезным контентом и рекомендацией в конце вебинара продукта по вашей партнерской ссылке.

### ПЛАТНЫЕ СПОСОБЫ:

**1. Реклама в блогах.** Находите популярные блоги с тематикой, которая схожа с тематикой вашей партнерской программы. Покупаете на этом блоге рекламное место. Цена может колебаться от 100 до 500 рублей, а у некоторых очень известных и раскрученных блогеров цена может быть на порядок выше. Главное, на что нужно смотреть – популярность блога и его большая посещаемость.

**2. Реклама в чужой рассылке.** Покупка выхода рассылки – это очень эффективный способ продаж. Подписчики, читающие автора данной рассылки, очень к нему лояльны, т.е. они доверяют автору рассылки. А это в свою очередь повышает отклик со стороны подписчиков на разного рода рекомендуемые материалы или продукты. Автор рекомендует своим подписчикам что-то, они переходят по ссылке в его письме, а по факту, по вашей ссылке и совершают покупки.

**3. Реклама в соц.сетях продолжает оставаться эффективной.** Вам необходимо найти паблики и группы по тематике вашей партнерской программы, связаться с администратором и подготовить рекламный текст и вашу партнерскую ссылку. Стоимость такой рекламы может быть 300-600 или 1000 рублей.

**4. Контекстная реклама.** Это самый эффективный способ продвижения, потому что реклама будет показываться только тем людям, которые ищут данный продукт, а не всем подряд. А оплачивать вы будете только за тех, кто кликнул по вашей ссылке и перешел на страницу по вашей ссылке. Таким образом, вы не платите за рекламу, которая не приносит вам результаты.

**5. Покупка подписи у активного участника форума.** Находите форум, связываетесь с самым активным участником форума и покупаете место в его подписи.

Мы постарались дать вам небольшой, информативный и полезный чек-лист, следуя которому вы заработаете ваши первые 100 долларов в интернете.

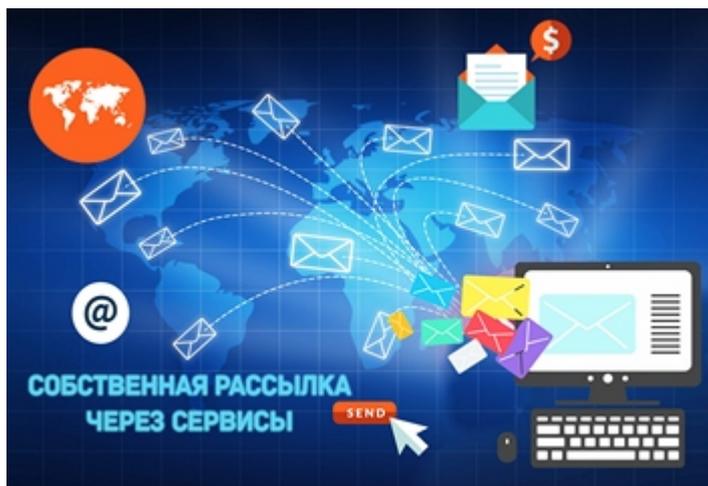


<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Email реклама: Персональные письма. Рассылка через сервисы

**Реклама в рассылках** - самый быстрый способ привлечения большого количества трафика по своей партнерской ссылке. Он даже быстрее, чем контекстная реклама, чем тизерная реклама, потому что отдача от рассылок происходит буквально в первые же минуты после выхода рассылки. Особенно, если рассылка популярная и читаемая.



Недостаток ее состоит в том, что это продолжается недолго, в течение нескольких дней после выхода рассылки (в отличие от той же баннерной, контекстной или других видов рекламы).

Вы платите за рекламу в рассылках, рассылка отправляется подписчикам. В первые часы происходит самый большой ажиотаж, ее читают, по вашим ссылкам кликают. Но затем со временем все меньше людей открывают письма, и уже буквально через несколько дней письма перестают открывать. То есть эффект от рекламы пропадает.

Поэтому на данный вид рекламы не стоит слишком уж полагаться. Это все временно. И чтобы постоянно зарабатывать на такой рекламе, нужно постоянно искать какие-то новые рассылки и постоянно размещать там рекламу, в отличие от той же контекстной или других видов рекламы. Там один раз рекламу настроил, она у вас работает, ничего больше настраивать и искать не надо. Здесь же эффект временный, но зато очень быстрый. И если рассылка действительно, читаемая и популярная, то вы можете сделать, благодаря этому способу, много партнерских продаж.

Реклама в рассылках будет также стоить вам денег, конкретная сумма зависит от вида рекламы. В некоторых рассылках реклама стоит относительно недорого, в других будет стоить весьма значительных сумм. Все зависит от численности подписчиков, от тематики рассылки, от жадности самого автора рассылки и т.д. Здесь нет каких-то определенных расценок, здесь все решается по договоренности с автором рассылки.

**Важное условие: рассылка должна быть тематической.** То есть ее подписчикам должен быть потенциально интересен партнерский продукт. Как и в случае с другими видами рекламы, рыбу надо ловить там, где она есть. Простыми словами, если вы рекламируетесь в рассылке по садоводству, то и надо там рекламировать курс по садоводству. А если вы рекламируетесь в рассылке по заработку в интернете, то там нужно продвигать какой-то партнерский курс по заработку в интернете, но никак не наоборот.





Самое важное условие: рассылка должна быть добровольной, а **не являться СПАМом**. СПАМ - это тяжелейшее нарушение условий любой партнерской программы. Некоторые партнеры занимаются спамом, что приводит к блокировке их партнерских аккаунтов, потому что СПАМ никоим образом не должен быть связан с вашей партнерской ссылкой. Это очень негативно отражается на всей партнерской программе, и для автора партнерской программы, и для других партнеров. Поэтому вас сразу же заблокируют в партнерской программе, если вы будете применять СПАМ.

#### Основы работы с рассылками:

- найти подходящие рассылки для рекламы;
- связаться с их авторами и спросить о возможности рекламы у них;
- если они согласны, то обсудить расценки и вид рекламы;
- подготовить рекламные материалы для размещения в рассылках;
- договориться о времени выхода рассылок.

Это нужно делать на регулярной основе, потому что эффект от одной рассылки длится буквально несколько дней, как мы уже говорили ранее.

#### Три типа рассылок:

1. Уже ориентированы на заработок на рекламе. Но минус в том, что читаемость их крайне мала (ведь там публикуется одна реклама).
2. Авторские рассылки. Более читаемые, но зачастую невозможно или очень сложно договориться о рекламе.
3. Смешанный тип. Идеальный вариант для размещения рекламы. И читаемость неплохая, и договориться можно.

#### Где искать рассылки?

**1. Каталоги сервисов.** Заходите в каталог рассылок, смотрите в каталоге интересующую вас тематику. Далее смотрите в списках рассылок, сколько в рассылке подписчиков, когда она была создана. И соответственно, можете связаться с ее автором, отправив ему сообщение и спросив, сколько будет стоить реклама в его рассылке.

<http://maillist.ru/>

<http://subscribe.ru/>

<http://profi-post.org/>

И много других сервисов. Вы легко сможете найти их через поисковые системы.

#### 2. Самостоятельный поиск на сайтах:

Зачастую хорошие рассылки есть, но их нет в каталогах, т.е. через каталоги вы их не найдете. По каким-то причинам они просто не добавляются в эти каталоги. Поэтому самостоятельным поиском ни в коем случае нельзя пренебрегать.

Вбиваем в поисковики интересующие нас поисковые запросы, переходим на сайты из поисковой выдачи и по рекламе в Яндекс.Директе, и смотрим, есть ли на них рассылки. Если есть, то узнаем у автора о количестве подписчиков и возможности размещения рекламы. В поисковике пишем интересующую нас тему и при выдаче по запросу смотрим результат.

Рекомендуем смотреть порядка пяти страниц, т.е. около 50-ти сайтов. И кроме того, мы не только по поисковой выдаче переходим, но и заходим на рекламу от Яндекс.Директ и смотрим, что рекламируется там. Рекомендуем искать и в Яндексе, и в Гугле, потому что системы разные, поэтому и через поиск будут давать разные сайты по одному и тому же ключевому слову.





Заходите на все сайты, заведите себе специальную табличку в экселе, куда записываете адрес сайта, есть ли у него рассылка, контакты для связи с автором, и сколько у него подписчиков, если известно. Таким образом, связываетесь со всеми этими сайтами и договариваетесь о размещении рассылки.

### 3. На сайтах-каталогах бесплатных продуктов

Пример такого сайта <http://freeonlinecourses.ru/>

Там публикуются, в основном, авторские и смешанные рассылки, поэтому, хоть и договориться с авторами будет сложно, в случае успеха, вы получите хорошую отдачу от рекламы.

#### Виды рекламы в рассылках

1. Текстовый блок величиной до 200 знаков, расположенный в верхней части выпуска рассылки;
2. Текстовый блок величиной до 200 знаков, расположенный в нижней части выпуска рассылки;
3. Основной текст рассылки (рекламная статья);
4. Весь выпуск рассылки (в рассылке только ваша реклама).

#### Виды рекламных статей

1. Рекламная статья (письмо) - это чисто реклама, вы напрямую что-то рекламируете "Если у вас такая-то проблема, вот решение, данный курс способен решить вашу проблему" и ваша партнерская ссылка.

2. Полезная статья с ненавязчивой рекламой (для тех рассылок, авторы которых отказываются размещать прямую рекламу). Потому что некоторые авторы следят за качеством своих рассылок и напрямую рекламные статьи размещать отказываются. Но они говорят, что если вы дадите моим подписчикам полезный бесплатный контент и в этот контент встроите вашу рекламу, то в таком случае я ее отправлю по своей подписной базе. Поэтому вы пишете какую-то полезную статью и вставляете в нее ненавязчивую рекламу.

Для второго вида лучше писать статьи в духе "5 шагов к решению проблемы ...", "7 способов решить проблему ...", "10 сокровенных секретов от профессионалов в решении проблемы ...", "5 ошибок при решении проблемы ...". То есть сначала идет число; затем шагов, способов и затем описание проблемы. Такие статьи более читаемые, чем, например, статья "Как решить такую-то проблему". Потому что таких статей много, а вот способы, шаги и так далее люди любят. Как правило, такие статьи краткие, но ёмкие. Поэтому рекомендуем вам писать статьи именно в таком духе.

#### Расценки на рекламу в рассылках.

Единых цен нет. Каждый автор сам может устанавливать цену. Поэтому вы должны ориентироваться на среднюю стоимость одного посетителя для конкретного партнерского продукта.

До размещения рекламы в рассылке узнайте у автора средние показатели "open rate" (открываемость писем) и "click rate" (переходимость по ссылкам в этом письме). А потом примерно рассчитайте, имеет ли смысл давать рекламу за такую цену, которую просит автор. Вы должны знать, сколько людей открывают письма в среднем и сколько переходят по ссылкам. Запросите у автора скриншоты, допустим, нескольких последних рассылок, чтобы реально посмотреть, на что вам рассчитывать. Стоит ли там давать рекламу или же нет.



## Блог и реклама в Блогах



**Продвижение своей реферальной ссылки в блогах** – очень привлекательный инструмент. Во-первых, качественные блоги имеют хороший вес для поисковых систем, ведь на них очень много полезного и уникального контента.

Во-вторых, такие блоги привлекают нужную тематическую аудиторию, как раз то, что нам нужно. Благодаря этому, размещенные на таких блогах ссылки быстро индексируются.

Суть метода заключается в том, чтобы оставлять комментарии к статьям в тематических блогах, встраивая в эти комментарии свою партнёрскую ссылку. Итак, делаем по шагам:

### Шаг №1. Определите свою экспертность.

Чтобы на ваш комментарий обратили внимание (и кликнули потом по вашей партнёрской ссылке), вы должны хорошенько постараться! На комментарии в духе «Автор статьи, как всегда, полностью прав!», внимание никто не обратит. Самый лучший способ привлечь внимание к своему сообщению – сделать его объёмным, информативным и высказать в нём свою **ОРИГИНАЛЬНУЮ** точку зрения по теме статьи, к которой вы оставляете комментарий.

Вы можете поспорить с автором или же дополнить его информацию чем-то своим. Главное, чтобы ваш комментарий был полезен и интересен всем читателям авторской статьи. Именно поэтому вам нужно хорошо разбираться в теме статьи. Если вы будете дилетантом, который пытается «умничать» в комментариях, вас быстро раскусят.

### Шаг №2. Выберите партнёрские продукты в теме своей экспертности.

Если вкратце, то идеальный партнёрский продукт – это тот, который:

- имеет хороший продающий текст с высокой конверсией;
- востребован большим количеством людей;
- может рекламироваться не только напрямую, но и через страницу подписки на какую-то «бесплатность»;
- содержит внутри себя действительно качественную информацию;
- имеет идеально отлаженную партнёрскую программу с большим количеством стандартных рекламных материалов для работы и частотой выплат комиссионных в среднем один раз в неделю.





### Шаг №3. Выберите популярные блоги по теме продукта.

Это самое важное условие в рамках данного способа заработка. Вам нужно будет оставлять свои комментарии там, где ваши комментарии действительно будут ЧИТАТЬ. По большому счету, подавляющая часть посетителей какой-нибудь страницы вместе со статьей читает только сам материал. Меньшая часть посетителей, кроме самой статьи, читает еще и комментарии к ней. Если вы будете оставлять комментарии в блогах с низкой посещаемостью, то читать комментарии практически никто не будет. Вы будете работать вхолостую. Поэтому вам нужно найти именно ПОПУЛЯРНЫЕ блоги, статьи в которых читают сотни и тысячи посетителей.

#### Как определить популярность того или иного блога:

1. Введите в поисковиках ключевой запрос по выбранной вами теме, например, «как раскрутить сайт». Можно предположить, что те блоги, которые находятся на первой странице выдачи, уже являются популярными. Откройте их все.
2. Отфильтруйте сайты, которые не подходят для нашей задачи. Смысл нашего метода заработка состоит в том, чтобы оставлять комментарии к НОВЫМ статьям. Старые статьи не так хорошо посещаемы, поэтому размещение комментариев к ним даст малый эффект. На сайтах, как правило, информация обновляется редко. А вот в блогах – довольно часто. Именно поэтому мы не используем комментирование на сайтах, а останавливаемся только лишь на блогах.
3. Посмотрите количество комментариев на выбранных блогах. Популярность того или иного блога можно отследить, посмотрев на количество комментариев к статьям. Если таких сообщений от 10 и выше – можно использовать этот блог для комментирования. А если от 100 и выше – можно считать, что мы натолкнулись на золотую жилу :) Кроме комментариев, обратите внимание на статистику кликов по социальным кнопкам на этом блоге. Многие люди после прочтения статьи комментариев не оставляют, но зато охотно кликают по кнопкам.
4. Проверьте, можно ли вставить свою ссылку под именем в комментарии. Это тоже важный момент. Дело в том, что напрямую партнёрские ссылки в комментариях автор блога вам вряд ли разрешит размещать. Если вы попытаетесь это сделать, то ваше сообщение будет отмодерировано или попросту удалено. Однако, если вы спрячете партнёрскую ссылку под своим именем, то, скорее всего, ваш комментарий пройдет модерацию. Ссылка в имя вставляется очень просто. При оставлении комментария в специальной форме вы пишете свое имя, указываете свой E-mail и вставляете партнёрскую ссылку в поле «Сайт».

### Шаг №4. Подпишитесь на обновления выбранных вами блогов.

Итак, перед вами сейчас список популярных и посещаемых блогов, на которых есть возможность указывать свою партнёрскую ссылку при оставлении комментария. Теперь ваша задача – отслеживать все вновь появляющиеся на этих блогах статьи и оставлять к ним комментарии КАК МОЖНО РАНЬШЕ. Желательно уже через минуту после опубликования статьи. Дело в том, что в большинстве блогов стоит настройка – «Показывать ранние комментарии выше, чем поздние». Поэтому, чем раньше вы оставите свое сообщение, тем выше в списке оно будет, а значит, тем больше людей его прочитают. Если же ваш комментарий будет внизу этого списка, то до него мало кто доберется... Чтобы вовремя отслеживать обновления блогов, подпишитесь на них по RSS. Читать RSS ленту вы можете с помощью различных программ и приложений.





## Шаг №5. Комментируйте.

Сейчас о самом главном. Как комментировать выбранные вами блоги, при этом зарабатывая комиссионные на продаже партнёрских продуктов по вашей ссылке. Существуют несколько правил, которых мы рекомендуем вам придерживаться:

### **1. Оставляйте комментарий к КАЖДОЙ статье в КАЖДОМ блоге.**

Если вы хотите привлечь больше посетителей по вашей партнёрской ссылке, придется постоянно держать руку на пульсе, и как можно раньше комментировать каждую из статей в каждом блоге. Станьте самым активным комментатором! Пусть вас знают не хуже, чем самого автора блога! Это – самый верный путь к получению наибольшего количества кликов по вашей партнёрской ссылке. Даже если вы не успели первыми оставить комментарий, не беда. Пусть ваш комментарий будет в конце списка. Это все равно лучше, чем ничего! Самое главное – не пропускайте ни одной статьи.

### **2. Оставляйте экспертные и красиво оформленные комментарии.**

Комментарии вам нужно оставлять осмысленные и экспертные. Вы можете поспорить с автором статьи или дополнить его. Вы также можете высказать свое мнение о том материале, который содержится в статье, чтобы ваш комментарий не был банальным и привлекал к себе внимание.

Кроме того, следите за вопросами, которые задают другие комментаторы автору статьи или друг другу. Если вы знаете ответы на эти вопросы – обязательно отвечайте! Вступайте в переписку с другими комментаторами, активно общайтесь и увеличивайте плотность ваших сообщений на данной странице. Что касается оформления, то пишите объемные комментарии и обязательно разбивайте их на несколько абзацев. Не пишите ни в коем случае сплошным текстом! Кроме того, старайтесь писать небольшими предложениями, безо всяких там причастных и деепричастных оборотов. Лучше разбить длинное предложение на несколько коротких. Чем проще предложения, тем они понятней.

### **3. ПЕРИОДИЧЕСКИ ссылайтесь на ссылку в своем имени**

Иногда вы можете приглашать читателей своего комментария кликнуть по вашему имени, чтобы перейти по ссылке. Но часто злоупотреблять этим не стоит, так как автор блога может запросто удалить ваш комментарий или вовсе вас «забанить».

Ваша задача – просто периодически ненавязчиво рекомендовать кликнуть по вашему имени, чтобы получить нечто ценное. И по возможности это ценное должно быть бесплатным...

Поэтому, если вы продвигаете партнёрскую ссылку на продающий сайт платного продукта, то лучше сосредоточьтесь на оставлении экспертных комментариев без прямых призывов кликнуть по вашей ссылке. Так или иначе, по ссылке в вашем имени все равно будут переходить.

### **Практический пример:**

К примеру, вы решили заработать в нише обучения заработку на контекстной рекламе от Google AdSense. Вы находите несколько посещаемых блогов по данной теме, подписываетесь на них по RSS и начинаете отслеживать обновления. К каждой новой статье оставляете комментарий. Плюс отвечаете на вопросы других комментаторов, позиционируя себя экспертом, наравне с автором статьи.

И вот вы видите следующий вопрос:

*«Скажите пожалуйста, а как правильно выбрать хостинг для создания своего сайта, заточенного под заработок на Адсенсе?»*





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

Это – ваш шанс ненавязчиво прорекламировать партнёрскую ссылку на бесплатный мини-курс. Вы можете написать:

«Здравствуйте, ИМЯ\_КОММЕНТАТОРА.

Когда я выбирал хостинговую компанию, то ориентировался на следующие параметры:

1. На сайте компании обязательно должны быть указаны ее реквизиты – адрес, телефон, счет в банке и так далее. Надежная и серьезная компания всегда указывает все свои данные, а вы со своей стороны можете эти данные проверить.
  2. Возраст компании – хороший показатель. Больше доверия вызывают компании, которые работают на рынке уже не один год.
  3. Возможность получить договор о сотрудничестве с этой компанией на руки. Договор этот нужно обязательно иметь на руках, мало ли что может случиться...
  4. Можно ли получить домен в подарок. Не редкость проведения акций, например, при покупке хостинга от 3 месяцев и выше - бесплатно доменное имя. Казалось бы мелочь, а тем не менее приятно:)
  5. Отсутствие скрытых платежей за превышение лимита трафика. На это стоит обратить пристальное внимание, если Вы планируете обеспечить хорошую посещаемость сайта. А для хорошего заработка на Адсенсе посещаемость еще как нужна!
- Есть еще много критериев, на которые стоит обратить внимание. Долго расписывать...»

Смотрите – вы только что дали развернутый ответ на вопрос человека плюс ненавязчиво порекомендовали свою партнёрскую ссылку. При этом вы указали, что это БЕСПЛАТНЫЙ курс по теме, которая его интересует.

Но особо НЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЯЙТЕ такими «ненавязчивыми рекомендациями».



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Реклама в социальных сетях

Есть продвинутые способы рекламы партнерских продуктов в социальных сетях, которые требуют денежных вложений. Их мы разберем в дальнейшем.



Методика же бесплатного продвижения будет состоять в ненавязчивых рекомендациях бесплатных партнерских продуктов, по аналогии с комментированием на блогах и форумах.

Самое важное в стратегии продвижения – это учитывать тот факт, что люди приходят в социальные сети за развлечениями, а не за покупками. И перенастроить их с развлекательной волны на волну «покупательскую» непросто.

Поэтому по возможности выбирайте такие партнерки, в которых есть какая-то полезная бесплатность с формой подписки. Впрочем, это относится ко всем методам продвижения партнерских ссылок.

Прежде всего, ориентируйтесь на продвижение именно бесплатных курсов, где люди

подписываются, а уже потом им приходит реклама платных продуктов. Напрямую платные продукты мы даже не рекомендуем пробовать продвигать, сразу продвигайте только бесплатные материалы с формой подписки.

Есть несколько вариантов этой стратегии:

### Способ №1. Поделитесь партнерской ссылкой с друзьями.

Свою партнерскую ссылку с небольшим описанием можно поставить в свой статус и дополнительно опубликовать у себя на стене. Еще на стене к этой записи можно подобрать какую-нибудь прикольную картинку. Тогда это обновление отобразится в "Новостях", которые могут увидеть ваши друзья.

Давайте будем разбирать на примере. В статусе вы можете опубликовать свою партнерскую ссылку. Например, "[Классный бесплатный курс по вебдизайну](#)", и тут вставляете свою партнерскую ссылку (сокращенную), чтобы ее не заблокировала соцсеть. Нажимаете охранить. Теперь статус с вашей партнерской ссылкой есть на вашей странице, и также он отразится в новостной ленте у ваших друзей.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

Кроме того, этот же статус либо что-то другое напишите у себя на стене в социальной сети. Например, «рекомендую классный бесплатный видеокурс по вебдизайну, заходите и качайте». И в статусе дальше - ваша партнерская ссылка. Сюда же в эту запись можно прикрепить какую-нибудь фотографию по теме. И также эта запись с вашей стены отобразится в новостной ленте у ваших друзей. Все ваши друзья смогут увидеть эту запись. И в случае, если им это интересно, перейти по вашей партнерской ссылке и потом уже сделать заказ. Вот так работает эта система.

Но фишка в том, что если у вас в соцсети друзей мало, это все будет малоэффективно. Вам нужно иметь достаточное количество друзей. И если у вас их сейчас мало, допустим, но вы хотите этим заняться, то вам просто нужно регулярно добавлять в друзья разных людей, которых можно найти в группах по интересам, в так называемых сообществах.

Можно написать: "Здравствуйтесь, я нашел вас в такой-то группе. Вы интересуетесь веб-дизайном, я тоже, давайте общаться и обмениваться полезными материалами». И так добавляете различных людей к себе в друзья. Набираете свою базу друзей.

Конечно, не все будут соглашаться и принимать ваше приглашение к дружбе, но какая-то часть людей согласится. И так постепенно вы можете значительно увеличить список ваших друзей. Это касается данной стратегии.

#### **Способ №2. Напишите друзьям лично.**

Вы можете отправлять личные сообщения друзьям и рекламировать вашу партнерскую ссылку. Но, как правило, люди это не очень любят - получать рекламу от незнакомых людей. Представьте, вы в соцсети, к вам кто-то просится в друзья, вы его добавляете, все нормально и через некоторое время, через недельку (или через две) этот человек начинает писать и отправлять какую-то рекламу.

Вряд ли вам это понравится, потому что вы этого человека лично не знаете. Да, вы добавили его в друзья, но вы знать не знаете, кто он такой. Поэтому, скорее всего, вы ему не ответите и сразу же удалите его из друзей.

Вам нужно использовать немножко другой подход. Вам сначала нужно ближе познакомиться с этими людьми, узнать их проблемы и желания. А потом уже очень ненавязчиво порекомендовать ссылку на бесплатный курс, который решает их проблемы и удовлетворяет их желания.

То есть вы не просто добавляетесь в друзья к людям и потом отправляете им рекламу ни с того, ни с сего. Вы сначала с ними лично общаетесь, ближе знакомитесь и потом уже ненавязчиво рекомендуете ссылку на какой-то бесплатный курс. Причем сначала узнав вообще нужно это им или нет. Интересуются они данной темой или нет.

На это, конечно же, нужно время, но это не требует вложения денег. Как и для всех способов заработка на партнерках. Т.е. вы вкладываете время, но не вкладываете деньги. Плюс так вы можете найти себе новых друзей по интересам. И, вполне возможно, желание порекомендовать партнерские ссылки вас приведет к тому, что вы обзаведетесь кругом друзей, которые интересуются той же темой, что и вы. А в дальнейшем это может перерасти в долгосрочную дружбу, кто его знает.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

### Способ №3. Оставляйте комментарии в тематических сообществах.

Этот способ похож на комментирование блогов и форумов. Вы должны искать тематические сообщества в социальных сетях, общаться в них и ненавязчиво продвигать свою партнерскую ссылку на БЕСПЛАТНОСТЬ. Вот здесь лучше не пытаться в лоб прорекламировать какой-то платный продукт, потому что это уже будет явной рекламой. Вам нужно порекомендовать бесплатный материал и тогда, возможно, вашу рекламу пропустят.

Платные продукты напрямую в тематических сообществах у вас вряд ли получится рекламировать по причине того, что вас запросто могут забанить за прямую рекламу. А вот к рекомендациям бесплатностей авторы сообществ относятся лояльнее. Поэтому мы рекомендуем не пользоваться для рекламы своей обычной анкетой, создавать специальные анкеты для рекламы и там уже начинать экспериментировать с рекламой в социальных сетях.

Вообще в сообществах рекламу давать можно. Но, как правило, это делается по договоренности с администратором и это делается за деньги. Если вы видите, что в сообществе есть какая-то реклама, это еще не значит, что кто-то "проспамил", возможно, это по договоренности с автором. А вот ту рекламу, которая размещается без договоренности, скорее всего администраторы группы просто удаляют. Поэтому нужно особо внимательно подходить к теме рекламы.

Если прямая реклама в сообществах запрещена, можете использовать скрытую рекламу. Опубликуйте партнерскую ссылку у себя в статусе, а в комментариях в сообществах ссылайтесь на свой статус. Кому интересно, зайдет на вашу анкету, посмотрит в статус и перейдет по ссылке.

Например, в статусе у вас стоит партнерская ссылка, и вы хотите разместить рекламу в сообществе. Допустим, пишете какой-то комментарий, например, по теме: "Я учился веб-дизайну по классному бесплатному курсу. Если интересно, смотрите ссылку у меня в статусе".

Если вы написали хороший и развернутый комментарий по теме, люди зайдут на ваш статус и перейдут по вашей партнерской ссылке. И если им это будет интересно, то подпишутся на рекомендуемый вами бесплатный курс.

### Критерии выбора сообществ:

1. Сообщества должны быть популярными и посещаемыми. Нужны сообщества с максимальным количеством подписчиков.
2. Сообщества должны быть тематическими.
3. Обращайте внимание на правила оставления сообщений в сообществах (если они опубликованы в открытом доступе). В некоторых сообществах запрещено размещать любые ссылки. За нарушение этого правила вы получите БАН, даже если вы всего лишь "просто рекомендуете бесплатность".



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!

## Реклама в You Tube



**Продвижение в YouTube** - это самый интересный метод.

Рассмотрим подход, когда мы не вкладываем денег, но вкладываем свое время:

1. Вы заливаете некие видео на сервис YouTube.
2. Под видео (или в самих видео) вы встраиваете свою партнерскую ссылку на продукт, связанный с темой видео.
3. Далее вы раскручиваете видео до большого количества просмотров разными способами.
4. В итоге получаете переходы по партнерской ссылке от людей, которых интересует тема продукта.

Суть данного метода простая - раскручиваете видео и получаете переходы по партнерской ссылке.

### Какие видео выкладывать?

1. *Бесплатные видео-уроки от автора курса.* Если вы будете выкладывать такие уроки, то лучше получите разрешение от автора, скажите, что вы его партнер, вы хотите продвигать его платные курсы через YouTube, но для этого вам требуются его бесплатные видео-уроки, чтобы их раскручивать на вашем видеоканале. Если он дает такое разрешение, вы публикуете у себя его бесплатные видео-уроки и раскручиваете их. Это очень хороший метод раскрутки.
2. *Интервью с автором курса или другими экспертами в этой теме.* То есть какой-то бесплатный тематический контент по теме платного продукта в виде интервью. Если вы берете бесплатные видео-уроки от автора - это не уникальный контент. А интервью вы записываете сами и с автором, либо с какими-то другими экспертами. Интервью очень хорошо работают, и это также будет уникальным контентом. Никто не сможет на вас пожаловаться, что вы у кого-то украли это видео. Это будет оригинальное видео, и оно будет только ваше.
3. *Собственноручно снятые видео по теме (живые или скринкасты, т.е. видео с экрана монитора).* Вы здесь выступаете уже как эксперт в данной теме. Единственное, что вам нужно в этой теме разбираться, любить ее и понимать. Если вы действительно выбираете партнерскую программу по теме своих интересов, то собственноручно снятые видео будут вообще отлично работать. Это, наверное, самый лучший вариант, который только можно придумать из этих пяти.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

4. *Другие ролики по теме с других каналов на YouTube* (по согласованию с их владельцами). То есть вы просто берете какие-то другие ролики по теме с других каналов на YouTube, заливаете их на свой канал, но обязательно согласуете это все с владельцами видео. Иначе на вас могут пожаловаться, что вы украли чужие видео, и для вас это будет не очень хорошо. Ваше видео просто «забанят», поэтому лучше связаться с владельцами других каналов и попросить у них разрешения на публикацию их видео на вашем канале. Скорее всего, они попросят в этом видео или под видео поставить ссылку на их канал, что вы у них это взяли. В принципе, вы можете поставить ссылку на их канал + вашу партнерскую ссылку на платный продукт. Зато у вас будут видео, которое можно раскручивать.

5. *Переведенные на русский язык западные ролики* (обязательно со ссылкой на оригинал). Вы берете западные ролики, если знаете английский язык это отлично, и просто их переводите либо субтитрами, либо своим голосом. Затем выкладываете их на свой канал. Это полулегальная методика, т.к. вы не получаете разрешения на перевод, вы не получаете разрешения на выкладку на свой канал. Но тем не менее, если вы сошлетесь на оригинал видео на английском языке где-нибудь под роликом, то это уже не будет нарушением авторских прав, потому что вы ссылаетесь на оригинал, вы переводите это для русских, вы публикуете ссылку на оригинал и + вы публикуете ссылку на рекламируемый вами партнерский продукт. В таком случае ваше видео, скорее всего, не «забанят», и все будет нормально. Используйте этот способ очень аккуратно.

### 3 типа видео

1. Просто видео по теме продукта без привязки к нему. Здесь никакого упоминания о продукте нет, просто полезный контент, но под ними или, возможно, в нем стоит партнерская ссылка на платный продукт либо на страницу подписки бесплатного обучающего материала, который потом уже рекламирует платный продукт.

2. Видео, имеющее отношение к продукту или автору (например, интервью или бесплатный урок от автора). Здесь люди знакомятся с автором или с продуктом. Если им нравится тот материал, который автор дает бесплатно, они охотно перейдут по вашей партнерской ссылке и потом закажут его платный продукт.

3. Продающее видео (когда идет напрямую реклама продукта, обзор продукта, призыв его купить и т.д.). Здесь все связано с продуктом. Вы можете напрямую снимать продающее видео или, например, сделать обзор продающего сайта продукта, обзор самого продукта и уже ниже стоит ваша партнерская ссылка. В этом видео идет призыв заказать данный продукт, перейдя по этой ссылке.

*Совет: В последнем случае отключайте рейтинг и комментарии, чтобы «негативщики» не влияли на покупателей.*

### Куда выкладывать видео?

1. Можно создать один канал на YouTube, назвать его в духе "Бесплатные обучающие видео-ролики" и заливать туда видео по всевозможным темам (если участвуете в разных партнерках). Важно дать хорошее название вашему видео, важно дать хорошее описание, с использованием тех ключевых слов, которые интересуют людей, которые будут искать это видео в Ютубе и потом уже смотреть эти видеоролики.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

2. Можно создавать тематические каналы - здоровье, финансы, заработок в Интернете и т.д. Это будет лучше, так как на каждый из них будет подписываться определенная целевая аудитория. Если в рамках одного канала вы будете выкладывать видео только по одной тематике, то на этот канал будет подписываться та целевая аудитория, которая вам нужна для того, чтобы они покупали те продукты по данной теме, которые вы рекламируете. Ваша аудитория будет объединена едиными интересами.

3. Можно вести видео-блог, где попутно рекламировать тематические продукты. Здесь вам придется показывать свое лицо, выступать как публичное лицо, снимать какие-то свои собственные видео (либо в формате скринкастов либо живые видео) и параллельно рекомендовать какие-то тематические продукты по тем темам, на которые вы снимаете. Можно даже вести живой видео-блог, где вы рассказываете, например, о своей жизни, куда вы съездили, где были и параллельно что-то тоже рекомендовать. Здесь люди привязываются не к тематике, а к определенному человеку, к вашей личности.

Можете выбрать из этих вариантов тот, который вам больше всего подходит.

### Где размещать партнерскую ссылку?

1. Под видео в специальном поле для описания. Это классический вариант размещения ссылки. Его нужно использовать обязательно. Он виден всегда во время просмотра видео.

2. На самом видео в виде рекламной ссылки-аннотации. Это относительно новая функция YouTube, и ее тоже можно использовать. Только для этого вам нужен собственный сайт, где вы будете рекламировать партнерский продукт. Эта функция будет работать, если вы подтвердите, что это ваш сайт. С партнерской ссылкой такого сделать невозможно, т.к. вы не имеете доступ к сайту и, соответственно, не можете подтвердить, что это ваш сайт.

#### *Небольшая полезная фишка:*

Вы можете зарегистрировать домен, а на его главную страницу встроить редирект или фрейм, ведущий на сайт продукта по вашей партнерской ссылке. И тогда, при переходе на главную страницу вашего домена, человек переадресуется по партнерской ссылке, сам того не зная. Потом ссылку на этот домен вставляйте в описание видео + брендируете этим доменом свои уроки (если будете их снимать сами) или договаривайтесь с авторами видео о брендинге.

Вы также можете сделать брендированное видео. Зарегистрировать домен "ТАКОЙ-ТО" и в видео прямо накладывать такой логотип со ссылкой на этот ваш домен. А на главную страницу этого домена вы вставляете редирект, который уводит человека по вашей партнерской ссылке. В итоге, если человек вбивает этот домен в свой браузер, переходит на этот сайт, то его автоматически переадресует по партнерской ссылке уже на сайт продукта, который вы рекламируете. И таким образом он даже не поймет в итоге, что попал на другой сайт. Ссылку на свой домен вы можете вставлять ниже под видео. Это будет даже лучше, ведь люди не будут видеть, что это партнерская ссылка, они будут видеть, что это какой-то сайт, а, значит, они будут с большей охотой туда переходить.

### Откуда берутся просмотры видео?

1. Новые видео видят подписчики канала (поэтому важно, чтобы на ваш канал подписывались люди).
2. Ваши видео могут появляться в поисковой выдаче, когда люди ищут что-то в YouTube или в Google.
3. Ваши видео могут появляться в похожих видео рядом с другими видео по схожей тематике.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

### Что нужно, чтоб хорошо зарабатывать?

Вам нужно как можно больше просмотров ваших видео. От этого зависит, сколько людей будут кликать по ссылкам.

1. Можно ориентироваться на раскрутку канала. И попутно зарабатывать на разных партнерках. Вы во всех ваших видео, под видео и т.д. призываете людей стать подписчиками вашего канала, нажать на кнопку и подписаться на новые видео. То есть вы в первую очередь раскручиваете ваш канал.
2. Можно снимать видео на актуальные проблемы, интересующие людей, и ориентироваться на раскрутку отдельных видео. Не самого канала, а раскрутку именно отдельных конкретных видео. Нужно в заголовке и в описании употреблять ключевые слова, по которым вы хотите, чтобы люди находили ваше видео. Также прописываете теги, по каким запросам люди должны находить ваше видео. Все это очень важно для того, чтобы ваше видео было выше в поисковой выдаче. Ведь если вы создадите классное описание, это еще не означает, что вы будете сразу наверху в поисковой выдаче. Но все равно людям легче будет искать ваше видео, потому что ваши видео будут показываться справа относительно того видео, которое они смотрят сейчас. Это очень важно, чтобы люди находили вас в правой колонке похожих видео.

Какой бы способ вы ни выбрали, помните, что для раскрутки видео нужно время, и зачастую довольно большое. Поэтому ориентируйтесь на долгосрочную перспективу. А также будьте готовы к тому, что далеко не все видео выстрелят. Поэтому делайте как можно больше разных видео!



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**

## Контекстная реклама и как правильно ее использовать

**Контекстная реклама** - это реклама, которая соответствует контексту (содержанию) страницы, на которой располагается рекламный блок.

Контекстная реклама показывается нашему потенциальному клиенту в двух случаях:

- Когда он ввел какую-то ключевую фразу в поисковике;
- Когда он зашел на сайт, владелец которого зарабатывает на показах рекламы.



И вы как партнер можете дать в контекстной рекламе вашу рекламу партнерских программ, которые вы продвигаете. Ваши объявления показываются по тем ключевым фразам, которые вы определяете сами. Причем, они начинают показываться сразу после настройки и оплаты рекламной компании.

Это один из самых быстрых способов рекламы, который буквально можно настроить за один вечер. Как только вы все настроите и ваши объявления пройдут модерацию, объявления сразу же начинают показываться в поисковой выдаче и на сайтах. И вы сразу же начинаете получать переходы по вашей партнерской ссылке. Но за каждый клик по вашему рекламному объявлению вы платите определенную сумму, которую вы также назначаете сами. И ваша задача, как и задача любых способов рекламы, чтобы ваши комиссионные перекрывали сумму, затраченную на рекламу.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

**Яндекс.Директ** - самая популярная в Рунете. Эту систему будем разбирать на практике. Ее объявления выглядят следующим образом. Первые три объявления - это реклама от ЯндексДирект:

Яндекс

игра уно купить в одессе



Найти

ПОИСК КАРТИНКИ ВИДЕО КАРТЫ МАРКЕТ НОВОСТИ ПЕРЕВОДЧИК ЕЩЁ

**Лицензионные Игры в Киеве / [soft.rozetka.com.ua](http://soft.rozetka.com.ua)**  
[soft.rozetka.com.ua](http://soft.rozetka.com.ua) Реклама  
Приключения, Стратегии, Квэсты, Гонки. Доставка по Украине. Заказывайте!  
Контактная информация · +380 (44) 537-02-22 · пн-пт 10:00-21:00, сб 10:00-19:00, ...  
18+

**Настольные игры от 25 грн! / [ek.ua](http://ek.ua)**  
[ek.ua/настольные-игры](http://ek.ua/настольные-игры) Реклама  
Где **купить** настольную **игру** дешевле? Сравните цены здесь!

**Купить игру Уно в Одессе! – За 150 грн!**  
Семейные [игры](#) Детские [игры](#) [Игры для компании](#) [Контакты](#)  
[domigr.com.ua/Настольные-игры](http://domigr.com.ua/Настольные-игры) Реклама  
Настольная **игра "Уно"** с доставкой! Дисконтная программа! Звони!  
Контактная информация · +38 (096) 606-08-28 · пн-пт 10:00-18:30, сб 10:00-16:00  
★★★★★ Магазин на Маркете

**Игра уно купить — 223 предложения на Маркете**  
[market.yandex.ua](http://market.yandex.ua) > игра уно купить  
36 магазинов. Выбор по параметрам. Доставка из магазинов **Одессы** и других регионов

**Игра уно купить**  
223 предложения

Реклама Яндекс.Маркет



189 грн.  
Карточная  
игра U...  
[antoshka.ua](http://antoshka.ua)



189 грн.  
Настольная  
игра...  
[ITbox.ua](http://ITbox.ua) - Од..



52 557 грн.  
Atlansys  
Bastion...  
[MSSoft.Ru](http://MSSoft.Ru)



54 851 грн.  
Developer  
Expres...  
[Syssoft](http://Syssoft)



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

Вторая по популярности система [Google Adwords](#). По аналогии с Яндекс.Директ они показываются и на сайтах, которые зарабатывают на показе таких объявлений. Но система от Гугл в Рунете не такая популярная. Потому что большая часть людей в Рунете пользуется Яндексом для поиска какой-то информации, которая их интересует и меньшее количество людей пользуется Гуглом.

Объявления от Google.Adwords выглядят аналогично. Первые четыре объявления на рисунке ниже также рекламные:

Google игра уно купить одесса

Все Картинки Видео Новости Карты Ещё Настройки Инструменты

Результатов: примерно 8 550 (0,42 сек.)

**Настольна игра Уно (Уно) - Интернет магазин настольных игр**  
**Реклама** [www.my-game.com.ua/Игра\\_Уно\\_купить](http://www.my-game.com.ua/Игра_Уно_купить) ▾  
Доставка по Киеву и Украине  
Без выходных · 100% оригинал · Быстрая доставка  
Контакты, как проехать Хиты продаж  
Акции, скидки

**Игра Уно Купить - В наличии от 38 грн - ranama.ua**  
**Реклама** [www.ranama.ua/игра\\_Уно](http://www.ranama.ua/игра_Уно) ▾  
Огромный выбор. Доставка 0. Покупайте!  
Подарки. Акции. Скидки · Бесплатная доставка · Более 95 000 товаров  
Brands: Бомик, Tiny Love, Мир деревянных игрушек, Minecraft, Play Visions, Hasbro, Знаток, Vla...  
Спортивные игры · Бизнес игры · Логические игры · Детские игры

**Настольная игра Уно - Rozetka.com.ua**  
**Реклама** [www.rozetka.com.ua/Настольная-игра-Уно](http://www.rozetka.com.ua/Настольная-игра-Уно) ▾ 044 537 0222  
Веселая настольная игра для компании. Заказывай, скучно не будет!  
Игры для всей семьи · Игры для компании · Игры в дорогу · Игры для двоих · Игры для одного

**Серия настольных игр Уно - игра для большой компании**  
**Реклама** [www.planeta-igr.com/Купить\\_Уно](http://www.planeta-igr.com/Купить_Уно) ▾  
Купить Уно по цене от 45 до 259 грн. Серия настольных игр для всей семьи

**Уно - Настольные игры - OLX.ua**  
<https://www.olx.ua> > Все объявления > Хобби, отдых и спорт > Спорт / отдых ▾

Также в Google AdSense есть такая практика - БАН тех рекламодателей, которые им не нравятся. То есть очень сложно зачастую бывает угодить требованиям Google AdSense, и БАН своего аккаунта получить очень просто без всякой апелляции. Но его не нужно сбрасывать со счетов, т.к. это тоже достаточно популярная система. Но в первую очередь лучше разобраться с Яндексом, сделать охват аудитории какой-то в Яндексе и потом уже переходить на Google Adwords.



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!



Единственное, что Яндекс из-за популярности по некоторым ключевым запросам будет на порядок дороже, чем те же запросы в Google Adwords. Но, тем не менее, чтобы сделать полный охват аудитории, нужно пользоваться и одной, и второй системой.

Если вы хотите рекламировать какой-то инфопродукт по заработку в Интернет, например, на Форексе, на партнерках, на реселлинге или на инфобизнесе, вы должны понимать, что из-за огромной конкуренции в этой нише у вас будут огромные цены за клик. Если вы, допустим, какая-нибудь Форекс компания, которая хочет рекламироваться, в принципе, вы сможете себе позволить эти цены.

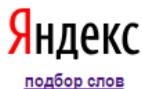
Но если вы партнер, который зарабатывает относительно небольшие комиссионные с каждого заказа, то рекламируясь здесь по данному запросу, вы спустите достаточно большое количество денег, получите немного переходов и еще меньше заказов. Поэтому, например, рекламироваться по данному запросу в качестве партнера мы бы лично не стали.

### Какие партнерки выбрать для системы контекстной рекламы?

1. Много высокочастотных ключевых запросов (показатель востребованности темы продукта)

Например, продукт по изучению английского языка для малышей в Интернете будет весьма востребованным, потому что людей интересует вопрос изучения английского языка детками в Интернете. Востребованность также можно посмотреть на сайте <https://wordstat.yandex.ua/>

Если мы здесь вводим "английский для малышей", нажимаем "Подобрать" и видим, что 27 тысяч человек ищут данный запрос. И это хороший знак, значит, людей интересует данная информация.



Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет Баян Деньги ещё

английский для малышей Подобрать

По словам  По регионам  История запросов Все регионы

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты Последнее обновление: 03.04.2017

Что искали со словом «английский для малышей» — 26 769 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
<a href="#">английский +для малышей</a>	23 275
<a href="#">английский язык +для малышей</a>	6 265
<a href="#">уроки английского +для малышей</a>	1 895
<a href="#">английский +для малышей видео</a>	1 751
<a href="#">английский +для малышей скачать</a>	1 611
<a href="#">английские песенки +для малышей</a>	1 260
<a href="#">бонк английский +для малышей</a>	1 040
<a href="#">английский +для малышей 4 лет</a>	904
<a href="#">английский +для малышей бесплатно</a>	890
<a href="#">английский +для малышей видео уроки</a>	854
<a href="#">английский +для малышей 4 6</a>	834
<a href="#">английский +для малышей 6 лет</a>	814
<a href="#">английский +для малышей +с нуля</a>	811

Запросы, похожие на «английский для малышей»

Статистика по словам	Показов в месяц
<a href="#">английский ребенок</a>	247 877
<a href="#">английский язык ребенок</a>	107 030
<a href="#">английский дошкольник</a>	13 468
<a href="#">английский стих</a>	85 023
<a href="#">английский занятие</a>	20 584
<a href="#">английский начинающий</a>	144 548
<a href="#">английский язык</a>	9 300 014
<a href="#">ноль английский</a>	81 150
<a href="#">английский детский сад</a>	9 645
<a href="#">английский мультик</a>	44 170
<a href="#">ребенок язык</a>	313 282
<a href="#">маленький английский</a>	33 945





2. Низкая стоимость входа в гарантированные показы.

Гарантированные показы - это объявления, которые показываются с кнопкой "реклама" при каком-то запросе. Обычно это три объявления сверху страницы и четыре снизу страницы. Все остальные объявления (их огромное количество) не входят в гарантированные показы, но зато платят меньше денег за клик. А за объявления, которые находятся в гарантированных показах, платят достаточно большие деньги.

Естественно, что находится в гарантированных показах очень выгодно. Потому что человек вводит свой запрос и на первой странице видит ваше объявление. Если за них будет большая цена, то вам просто не потянуть, потому что вы зарабатываете свои комиссионные и они относительно небольшие. Поэтому лучше брать такие партнерки, у которых будет низкая стоимость входа в гарантированные показы.

3. Маленькая конкуренция (среди партнеров и сайтов)

Чем больше конкуренция, тем больше стоимость входа в гарантированные показы, и соответственно, чем меньше конкуренция, тем эта стоимость ниже и тем лучше для вас. Кроме того, вам нужно посмотреть, есть ли конкуренция среди партнеров по тем запросам, по которым вы собираетесь рекламироваться.

Если вы рекламируете продукт и хотите рекламироваться по данному запросу, наверняка есть тот, кто уже рекламируется по данному продукту. И вам с этим партнером нужно будет конкурировать по данному запросу, давить его качеством своего объявления и ценами за клик, которые вы установите. Конкуренция, никуда не денешься.

4. Высокие комиссионные с продаж.

Чем выше комиссионные, тем больше затрат на рекламу вы можете себе позволить, и наоборот, чем комиссионные меньше, тем у вас меньше возможности для рекламы

5. Хороший продающий текст, работающий на "холодный трафик"

Есть такие продукты, которые продаются только с горячего трафика. Это когда люди подписываются на какие-то бесплатные материалы, затем происходит их разогрев и потом уже они покупают. Допустим, с контекстной рекламы они заходят на продающий сайт продукта, в этом случае у них нет желания покупать.

Нужны такие продукты, чтобы человек нашел, допустим, вас в Яндекс.Директе, зашел напрямую на продающий сайт, увидел то, что здесь есть и купил. Его настолько данный продающий сайт заинтересовал, что он впервые видя автора, впервые видя продукт, воодушевился всем, что здесь написано, нажал на кнопку заказа и, соответственно, оформил заказ. Вам такие продукты нужны.

6. Качественный и востребованный продукт, то есть продукт, который реально покупают.

Потому что есть такие продукты, которые вроде бы и хорошие, вроде и продающий сайт хороший, но тема просто не востребована, т.е. люди не хотят на эту тему что-то покупать. Вам же нужны те продукты, которые реально продаются, т.е. люди готовы платить за это деньги.





## Основы работы с контекстной рекламой.

\* Зарегистрироваться в партнерской программе и получить партнерскую ссылку на продукт, который вы будете рекламировать

\* Зарегистрироваться в какой-нибудь системе контекстной рекламы, например, Яндекс.Директ (для этого у вас должен быть аккаунт на Яндексе)

Создать новую рекламную кампанию для данного продукта, который вы собираетесь рекламировать. Вы придумываете название для вашей рекламной кампании, вам дают номер, и внутри рекламной кампании вы делаете объявление для этого продукта. Рекомендуем даже создавать для каждого продукта не одну, а несколько рекламных кампаний.

\* Выбрать ключевые фразы, по которым будут показываться объявления, рекламирующие продукт (когда люди будут вводить эти фразы в поисковых системах, им будут показываться ваши объявления). Вы сами выбираете эти запросы, по которым показывать объявления на основе анализа продающего сайта. Вы тщательно изучаете продающий сайт и выбираете запросы, под которые вы будете давать рекламу.

\* Под ключевые фразы составить привлекательные объявления, объясняющие суть вашего предложения (самая сложная и интересная часть работы). Объявления в Яндекс.Директе состоит из заголовка и подзаголовка:

Яндекс

ландшафтный дизайн дачного участка



Найти

ПОИСК КАРТИНКИ ВИДЕО КАРТЫ МАРКЕТ НОВОСТИ ПЕРЕВОДЧИК ЕЩЕ

 **Ландшафтный дизайн в Одессе! / polivplus.od.ua**  
Рулонный газон · Капельный полив · Автоматический полив · Оборудование  
[polivplus.od.ua/ландшафтный-дизайн](http://polivplus.od.ua/ландшафтный-дизайн) Реклама  
Услуги **ландшафтного дизайнера** в Одессе и области. Выезд на **участок**.  
Гарантия качества · Консультация специалиста · Низкие цены  
[Контактная информация](#) · +380 (97) 782-26-03 · пн-вс 8:00-20:00 · Одесса

Нашлось 72 млн результатов  
26 тыс. показов в месяц  
[Дать объявление](#) [Показать все](#)

В этом примере: "Ландшафтный дизайн в Одессе" - это заголовок, а "Услуги ландшафтного дизайнера в Одессе и области. Выезд на участок. Гарантия качества. Консультация специалиста. Низкие цены." - это подзаголовок. Таким образом, вы под каждый запрос составляете заголовки. Для хорошей рекламы в Яндекс.Директе вам нужно научиться это делать. Вам нужно, чтобы ваши объявления были настолько привлекательными, чтобы по ним хотелось кликать, но, тем не менее, чтобы по ним кликала именно целевая аудитория, которая вам нужна.

\* Установить сумму, которую вы будете платить за каждый клик по тому или иному объявлению (вы выбираете этот параметр самостоятельно). Но учтите такой факт: если вы поставите слишком маленькую цену, то ваше объявление не будет показываться, во-первых, в гарантированных показах, а во-вторых, в других показах оно будет показываться в самом конце, и соответственно, его практически никто не увидит.

Если вы выставите хорошую цену за клик, оно будет показываться даже в гарантированных показах, но вы будете платить за клик очень много и спустите очень много денег на рекламу, но заработаете не много партнерских комиссионных, т.е. вы здесь окажетесь в минусе. Вам нужно выбирать "золотую середину", чтобы и не слишком много денег тратить на рекламу и чтобы не быть в самом конце позади всех конкурентов по данному запросу.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



\* Далее - оплатить рекламную кампанию, и после модерации ваши объявления начнут показываться в поиске, когда кто-то будет вводить выбранные вами ключевые фразы. Кроме того, эти же объявления будут показываться на сайтах-партнерах. Люди начинают видеть эти объявления, кликать по ним, заказывать или не заказывать рекламируемые вами партнерские продукты и, соответственно, вы начинаете уже работать в данной партнерской программе.

Теперь, когда кто-то заметит ваше объявление и кликнет по нему, с вашего счета будет списана сумма, которую вы сами установили в настройках рекламной кампании. Чем больше кликов по вашим объявлениям, тем больше денег вы тратите на рекламу. При этом реклама показывается только тем людям, которых вы сами отобрали путем настройки ключевых фраз.

### Важные параметры для контекста

**CTR** - это отношение количества показов вашего объявления к количеству кликов по нему, выраженное в процентах.

$$\text{CTR} = \frac{\text{количество кликов}}{\text{количество показов}} \times 100$$

Чем выше CTR, тем объявление эффективнее. Плюс к тому, объявление будет показываться большему объему целевой аудитории по более низкой цене. А за низкий CTR ваши объявления вообще могут отключить.

Вашей задачей является создавать такие объявления, которые будут хорошо кликать, т.е. ваши объявления должны четко попадать в запросы той

аудитории, на которую вы даете рекламу.

**Релевантность** поискового запроса, объявления и продукта.

Например, человек вводит запрос "уроки по плетению косичек". Ему показывается объявление, которое ведет на бесплатный видеокурс по плетению косичек: "Плетение косичек дома! Бесплатные видео уроки по плетению косичек"

Если это все совпадает, это является идеальным объявлением, которое релевантно тому, что ищет человек. В идеале сработает схема: «запрос - объявление - содержание страницы», на которую переходит человек. Тогда ваше объявление будет иметь высокий CTR и будет хорошая конверсия и подписок, и продаж на продающем сайте.

Еще пример. Человек вводит запрос "ремонт кухни своими руками". Ему показывается объявление, которое ведет на платный видеокурс по ремонту кухни: "Хотите сделать ремонт кухни? Видеокурс по ремонту кухни своими руками. Всего 2970 рублей!"

Минимум нецелевых кликов по объявлениям. Ваша задача - чтобы по объявлению переходила максимально целевая аудитория. Тогда снижаются затраты на рекламу, и повышается конверсия продаж.

По объявлению из последнего примера будут кликать меньше, т.к. там видно, что видео курс платный. Зато аудитория, которая будет кликать, будет больше покупать (отсеиваются халявщики). Но при этом надо следить за CTR!





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

### Как пройти модерацию, если отклоняют рекламу?

Если это ваша страница, то сначала задайте в поддержку вопрос, почему объявление было отклонено? Если нет адекватного ответа, меняйте что-нибудь на странице (или в объявлении) и снова отправляйте на модерацию. Рано или поздно вы натолкнетесь на модератора, которому понравится ваша страница. Здесь сильно действует "человеческий фактор".

Полезный совет: Вы можете сделать копию рекламируемой страницы подписки или продающего сайта, например, с помощью программы [WinHTTrack Website Copier](#) С ее помощью вы можете копировать любые сайты. После этого вставьте в код этой страницы скрытую партнерскую ссылку таким образом:

```
<iframe style="display:none;" src="ВАША_ПАРТНЕРСКАЯ_ССЫЛКА" width="1" height="1"></iframe>
```

И залейте ее на ваш домен. И теперь, когда человек зайдет на данную страницу, причем не важно, он подпишется на нее или нет, все равно у него за счет того, что здесь стоит ваша партнерская ссылка, в браузере запишутся куки. Если он потом что-то купит у автора, то вам начислят партнерские комиссионные. Но здесь вам нужно иметь свой собственный домен, чтобы разместить у себя данную страницу.

### Где научиться работать с контекстной рекламой?

Контекстная реклама требует ежедневного присутствия. Не нужно думать, что вы запустили рекламу, и она работает без вас. Нет, это нее так. Каждый день вам нужно заходить в ваш аккаунт, следить за эффективностью рекламы и своевременно вносить коррективы. И только тогда ваша реклама будет эффективной.

К сожалению, в одной статье даже близко нельзя объяснить, как грамотно работать с контекстной рекламой. Это тема очень глубокая. Но в ней надо разобраться, иначе есть большие риски постоянно тратить лишние деньги на рекламу. Ниже есть ссылки на полезные материалы, которые помогут вам глубже разобраться в этой теме.



<http://babyenglish.club>

Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!

## Выбор партнерских программ

Давайте разберемся, как выбрать качественную партнерскую программу, с которой можно будет хорошо зарабатывать на протяжении длительного времени.



### 1. Определение темы

Тема должна быть вам самим интересна, понятна и, самое главное, - она должна быть востребована вашей целевой аудиторией. Чтобы это понять, нужно провести анализ рынка:

Просто, перед тем как начать полномасштабную работу, проанализируйте нишу, чтобы получить ответы на два основных вопроса:

- Есть ли у потенциальной аудитории интерес к вашему продукту, ищут ли они подобный товар в Интернете.
  - Какие особенности характерны для такого спроса (сезонность, регион и т. п.).
- Все, что понадобится – немного времени на работу со специализированными инструментами. Лучше всего, если это тема в которой вы сами разбираетесь, постоянно в ней обучаетесь и всегда можете дать совет и помочь другим.

Также можете проанализировать партнерскую программу еще более детально:

- Ассортимент рекламируемых продуктов
- Их формат
- Стоимость
- Наличие рекламных материалов
- Обучение для партнеров
- Партнерские конкурсы

### 2. Изучение выбранного продукта:

1. Наличие "воронки продаж". Классическая воронка продаж - это когда человек подписывается на что-то бесплатное, а потом ему за счет грамотно выстроенной серии писем продается платный продукт. Если в какой-то партнерке есть партнерские ссылки только на продающие сайты платных продуктов, но нет партнерских ссылок на бесплатные "воронки", где человек сначала подписывается, это не очень хорошо. Потому что зачастую продукты плохо продаются в лоб, но хорошо продаются через такие "воронки". И плюс к тому же вам не нужно будет продавать, если вы просто можете рекламировать качественный бесплатный материал и получать комиссионные на автомате. Вы говорите своей аудитории: "Я вам рекомендую классный бесплатный материал", и отправляете их по партнерской ссылке. Люди вам благодарны, потому что они реально получают классный бесплатный материал. А параллельно им идет реклама платного продукта, и это уже их дело, как на это реагировать.





<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.

---

2. Проанализируйте подписную (продающую) страницы. А вы сами подписались бы на нее или купили данный товар (услугу)? Подпишитесь на рассылку и наблюдайте за тем, какой контент дает автор (полезен ли он целевой аудитории)

3. Возраст продукта. Как правило, информации свойственно устаревать. И продукт, актуальный на сегодняшний день, через год может быть "старым". Смотрите возраст и актуальность продукта на сегодняшний момент.

### **3. Надежность (выплата комиссионных)**

В целом, большая часть партнерок (инфопродуктов) надёжная. Но бывают случаи, когда их авторы мошенничают и не выплачивают партнерам честно заработанные комиссионные. То есть вы привлекаете трафик, вы делаете продажи, а в итоге вам никаких комиссионных не выплачивают. Либо партнерка вообще закрывается, либо техподдержка молчит, всякое бывает. И такие случаи активно обсуждаются на форумах, где сидят люди, которые зарабатывают на партнерках.

В этом случае лучший совет - это не разворачивать рекламу на полную мощность, пока вам не выплатят первые комиссионные. Плюс, можно познакомиться с автором либо с его техподдержкой, пообщаться с ним и проверить его тем самым на адекватность. Если автор отвечает вовремя, если отвечает полноценно, если дает какие-то советы по работе, то он вполне адекватный и вряд ли будет вас обманывать.

Кроме того, вы можете поискать отзывы об интересующей вас партнерской программе в интернете. Если партнеров обманывали, скорее всего, они писали об этом на каких-нибудь форумах. Просто походите по тематическим форумам и посмотрите отзывы об интересующей вас партнерке.

### **4. Хорошая конверсия продаж**

Бывают продукты, которые совсем не продаются или продаются очень плохо. У вас много переходов по партнерским ссылкам, но продаж очень мало или нет совсем. Иными словами, плохая конверсия. Причин этого может быть три:

1. Вы привлекаете не целевую аудиторию. Вы можете тысячами привлекать людей на продающий сайт продукта, но если им этот продукт не интересен и не нужен, то они естественно покупать не будут

2. Продукт сам по себе мало кому нужен. Его целевая аудитория клиентов очень узкая и тех людей, которых вы привлекаете, этот продукт не интересует, а людей, которых этот продукт интересует, очень сложно найти

3. Продающий сайт продукта плохо продает. Вроде, и продукт нужен и востребован, вроде, и нормальную целевую аудиторию привлекаете, а продаж мало. Дело в том, что люди просто заходят, читают продающий сайт продукта или смотрят продающее видео и не доверяют этому продающему сайту. Сам продающий сайт выполнен плохо, он плохо продает, хотя продукт востребованный

### **5. Размер комиссионных.**

- Величина комиссии по каждому продукту и уровню (10-100%)
- Периодичность выплат (1-2 раза в месяц, каждую неделю и т.д.)
- Способы выплаты (электронные кошельки, карты, др.)



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**



<http://ourwin.biz> - ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Заработок в интернете в "партнерках"

*Базовые знания, для заработка из дома в партнерских программах.*

---

#### **6. Известность автора продукта**

Как правило, продукты уже "раскрученных" авторов продаются лучше, чем продукты новичков, о которых никому ничего не известно. Зачастую за автора работает бренд и даже если он делает не такой уж хороший продающий сайт, но просто он известен и люди знают, что этот автор всегда делает качественный продукт, ему можно уже в принципе уже особо не заморачиваться над продающим сайтом. Те люди, которые его знают, придут и все равно купят.

#### **7. Развитие партнерской программы**

Если в партнерке мало продуктов, и годами не появляется новых - это не самый лучший вариант для сотрудничества. Продуктам свойственно устаревать, и если в партнерке всего лишь один или несколько продуктов, и ничего нового не появляется, то все равно продажи этих продуктов сокращаются. А для партнеров это уже не самый выгодный вариант для сотрудничества

Сохраните себе эту инструкцию, и она поможет вам правильно выбрать партнерскую программу и не упустить важные моменты при выборе.



<http://babyenglish.club>

**Иллюзия Интернета! Защита ребенка on-line!  
Дети естественно изучают Английский язык!  
Экономьте свое время!**