

Чек-лист «Продвижение партнерских инфопродуктов»

В этом руководстве вы получите рекомендации по подготовке и продвижению партнерских информационных продуктов без вложений на старте.

Важно! Вся представленная информация носит исключительно рекомендательный характер и не может гарантировать вам получение прибыли, однако, этот материал поможет вам сделать первые шаги в партнерском маркетинге.

Весь процесс заработка на партнерках можно разделить на четкие и простые шаги. К каждому шагу в этом чек-листе вы получите краткое пояснение и описание.

1. Регистрация в партнерской программе и получение партнерской ссылки

Прежде, чем начинать рекомендовать партнерский продукт, необходимо зарегистрироваться в партнерской программе, зайти в свой личный кабинет и получить партнерскую ссылку.

Если вы пока еще начинающий интернет-предприниматель и не знакомы с партнерками, то рекомендуем начинать с партнерских программ, где есть базовый курс для партнеров или видеоуроки (например, [партнерская программа Евгения Вергуса](#) или [партнерка Дмитрия Воробьева](#)).

Партнерские программы есть не только в теме заработка в Интернете. Практически в каждой нише, где есть информационные продукты, есть и партнерские программы.

2. Изучение партнерского продукта

Прежде, чем начинать рекомендовать партнерский продукт, нужно изучить его и понять, что это за продукт, чтобы не предлагать своей аудитории «кота в мешке», либо не давать ложной информации о продукте.

Для этого внимательно ознакомьтесь с информацией на лендинге или подписной странице, либо подпишитесь на продукт и изучите его, чтобы понимать, о чем он и для кого предназначен.

3. Определение целевой аудитории

Изучив информацию о продукте, вы уже будете понимать, кому потенциально он может быть интересен. Целевая аудитория – это люди, которые будут максимально заинтересованы в получении этого продукта. От правильного определения аудитории зависит результат!

4. Продвижение через свои личные контакты

Этот способ подходит, если вы еще в самом начале пути, у вас нет своей лояльной аудитории, базы подписчиков или раскрученных аккаунтов в соцсетях. Но при этом есть друзья, знакомые, подписчики в социальных сетях и мессенджерах.

Какие каналы связи можно использовать:

- Социальные сети (личные сообщения в Вконтакте, Одноклассниках, Facebook)
- Мессенджеры (Skype, Viber, Whatsapp, Telegram)
- Электронная почта

Порядок действий при продвижении через личные контакты:

- 1) Проанализируйте список контактов: кому потенциально может быть интересен выбранный вами для рекламы информационный продукт
- 2) Подготовьте текст сообщения. Важно понимать, что текст не должен выглядеть, как реклама. Ведь вы же искренне хотите помочь вашему другу или знакомому решить его вопрос или проблему с помощью информационного продукта.
- 3) Добавьте в текст свою партнерскую ссылку и призыв к действию, чтобы человек перешел по ссылке и ознакомился с предложением
- 4) Отправьте личное сообщение.

Обратите внимание, что в некоторых социальных сетях есть ограничения на отправку личных сообщений! Не нарушайте правила соцсетей, чтобы не попасть под санкции (блокировка или удаление аккаунта).

Важно! Не отправляйте сообщение людям, которых вы не знаете, и кто не состоит в числе ваших друзей в соцсетях! Если у Вас в друзьях есть незнакомые вам люди, то сначала можете начать с ними переписку, и уже в процессе общения сделать предложение партнерского инфопродукта.

5. Пост в социальной сети

В любой социальной сети вы можете опубликовать пост или запись. Эти возможности также необходимо задействовать для продвижения партнерских инфопродуктов.

Какие посты хорошо «заходят» и приносят результаты:

- Пост-отзыв (если вы прошли обучение сами или просто изучили продукт)
- Пост-обзор (здесь вы можете просто рассказать, что внутри продукта)
- Полезный пост с нативной рекламой (здесь нет прямой рекомендации, она звучит как бы между делом, но сам пост обязательно несет ценность и пользу)
- Личный кейс и опыт решения какой-то задачи или проблемы (в описании решения указываем, что нашли выход из ситуации благодаря вот этому продукту, и здесь даем партнерскую ссылку)

Порядок действий при продвижении через посты в соцсетях:

- 1) Напишите текст поста, выполните форматирование (разделите на абзацы, добавьте эмодзи, если это необходимо)
- 2) Добавьте к посту тематическую картинку (в некоторых партнерках есть баннеры для постов, либо можете найти подходящее изображение в Интернете)

- 3) Добавьте партнерскую ссылку (предварительно ее можно сократить в специальном сервисе, чтобы она была покороче)
- 4) Опубликуйте пост в социальной сети
- 5) Поставьте «лайк» посту, сделайте репост на свою стену, если пост был опубликован в группе или сообществе

Важно! Пост должен выглядеть естественно, а не «кричать» громкими заявлениями и обещаниями получить «все и сразу». Слишком навязчивая реклама вызывает только негатив, ни о каких переходах, кликах, подписках и уж тем более продажах здесь не может быть и речи!

6. Видео на Youtube

Если у вас есть свой Youtube-канал, то вы также можете записывать видео и через них также рекомендовать партнерские инфопродукты. Этот способ потребует навыков записи скринкастов или видеопрезентаций, поэтому подойдет не всем.

Принцип очень похож на рекламу через посты в социальных сетях. Кстати, записанные видео можно также опубликовать и там, такой контент тоже очень хорошо работает.

Форматы видео для публикации на канале:

- Видео-обзор партнерского продукта (расскажите о продукте и покажите его, но следите, чтобы в кадр не попала адресная строка браузера и не демонстрируйте в кадре страницы электронных книг!)
- Кейс с демонстрацией личных результатов (если вы уже получили результат от внедрения партнерского инфопродукта, то расскажите об этом и покажите свои результаты – это один из самых мощных способов продвижения!)
- Полезное видео + рекомендация (вы можете записать полезный урок, и кратко сказать про партнерский продукт, что вы этому научились новому навыку или узнали, как решить какой-то вопрос, из этого инфопродукта)

Порядок действий при продвижении через видео на Youtube:

- 1) Запишите видео, обработайте его и загрузите на канал
- 2) Добавьте описание к видео, вставьте в описание партнерскую ссылку (лучше ее сначала сократить, а уже сокращенный вариант вставить в текст описания)
- 3) Опубликуйте видео, добавьте видео на свой блог, в свои социальные сети (при добавлении на блог или в соцсети повторно добавьте ссылку в описание к ролику, так как описание будет только на Youtube-канале!)

Подведем небольшой итог. В этих рекомендациях вы узнали про простые и в то же время достаточно эффективные методы привлечения первого трафика на партнерские инфопродукты, используя уже имеющиеся у вас ресурсы.

Важно понимать, что партнерский маркетинг хоть и является достаточно простым и

доступным способом заработка в сети Интернет, но в нем очень много своих нюансов.

На сегодняшний день одним из самых эффективных способов создания своей платформы для продвижения партнерских продуктов является свой сайт-блог. И если вы действительно серьезно настроены и хотите не просто попробовать, а разобраться в теме партнерского маркетинга и выйти на стабильный доход, то для вас есть отличное решение!

Совсем скоро стартует новый поток онлайн-школы Евгения Вергуса, в которой Вы всего за 3 дня создадите свой сайт-блог, настроите его для работы и подключите первый источник монетизации. Обучение бесплатное, так что вы ничем не рискуете.

Зарегистрироваться и пройти бесплатно обучение, чтобы создать свой сайт для заработка можно вот на этой странице:

[>>> Зарегистрироваться на бесплатное обучение <<<](#)