

Шпаргалка по партнерской программе Юлии Волкодав



Ссылка на регистрацию в нашей партнерской программе

http://uliyavolkodav.e-autopay.com/aff_reg/reg.php

Наш сайт

<http://www.ulia-volkodav.ru/>

Здравствуйте!

Вы зарегистрировались в нашей партнерской программе и стали нашим партнером. Благодарю вас за проявленный интерес и надеюсь, что партнерство будет долгим и взаимовыгодным. Специально для наших партнеров-новичков была написана эта мини-книга. В ней вы найдете ответы на большинство вопросов, а также узнаете, как максимально эффективно работать в нашей партнерской программе.

Как работает партнерская программа «Школы копирайтинга Юлии Волкодав»?

Главный принцип работы партнерской программы – вы приводите нам новых посетителей, мы продаем им наши информационные товары, вы получаете денежное вознаграждение за каждую сделанную посетителем покупку. Посетителей вы приводите по вашей партнерской ссылке, при этом система «запоминает», что человек пришел именно от вас. Причем запоминает надолго – ровно на год. То есть, если человек пришел от вас в марте, а покупку сделал только в сентябре этого же года, вы все равно получите комиссионное вознаграждение.

Важно, чтобы человек пришел именно по вашей партнерской ссылке. В вашем аккаунте партнёра есть раздел «Партнерские ссылки». Их достаточно много, целая таблица. В первой колонке – ваша партнерская ссылка, во второй – страница сайта, на которую она ведет. Одни ссылки ведут на продающие страницы товаров, другие – на бесплатные продукты. Вот тут и начинается самое интересное!

Вам не обязательно что-либо продавать людям, рекламировать наши платные товары. Вы можете предлагать им наши бесплатные видеокурсы и книги, в разделе партнерских ссылок такие продукты выделены в особую категорию, обратите на них внимание.

Например, вы предлагаете вашей аудитории бесплатно скачать книгу «Как писать статьи?» или видеокурс по основам копирайтинга «Попробуй свои силы». И все, ничего продавать не нужно. Человек переходит по вашей партнерской ссылке на нашу подписную страницу, вводит свой e-майл и скачивает бесплатный курс. Он доволен, он бесплатно получил хороший обучающий материал. Мы довольны, он попал в нашу базу подписчиков. И вы довольны, потому что в нашей базе подписчиков он значится как приведенный вами. А что же дальше? А дальше на протяжении месяца мы активно продаем этому человеку наши платные курсы, тренинги, книги. У нас уже отработанные модели продаж, которые работают очень эффективно. В среднем каждый десятый новый подписчик что-либо покупает в течение месяца. А вы получаете комиссионные.

Но и это еще не все. Как правило, за первые продажи недорогих продуктов мы предлагаем 100% комиссионных нашим партнерам. Например, если человек покупает наш тренинг «Рецепты вкусных статей» или «Бентли для копирайтера», которые стоят по 1000 рублей, вы получите эти деньги в полном объеме. После человеку будут предложены и более дорогие наши продукты стоимостью 3-5 тысяч рублей. За их продажи вы будете получать 30% комиссионных. Мы делаем это потому, что заинтересованы в наборе подписной базы.

Однако по истечении месяца мы не забываем про приведенного вами подписчика, мы продолжаем ему предлагать наши новые тренинги и курсы как минимум раз в месяц. И при каждой его покупке вам начисляются комиссионные.

Один раз приведя человека в нашу рассылку, вы можете больше ничего не делать, мы умеем продавать и делаем это за вас. Тем не менее, если у вас есть свой блог или рассылка, вы можете предлагать вашим читателям и наши платные продукты, приводя их непосредственно на продающие страницы. Как это делать эффективно, мы расскажем далее.

Целевая аудитория наших продуктов

Чтобы грамотно вести рекламную кампанию, вам нужно знать, кто наши клиенты. Кому предлагать наши продукты? Наша целевая аудитория состоит из нескольких сегментов.

Во-первых, это люди, которые ищут дополнительный заработок, новую профессию на дому, интересуются фрилансом. Копирайтинг становится для них новой специальностью. Эта специальность отлично подходит всем, кто любит писать. Среди этих людей много молодых мам в декретном отпуске и женщин пенсионного возраста.

Во-вторых, это люди, которые любят писать и хотят научиться делать это лучше. Это авторы блогов и сайтов, желающие написать свою книгу или начать инфобизнес, авторы всех мастей, творческие люди.

И, в третьих, наша целевая аудитория – инфобизнесмены, люди, которые делают бизнес в Сети и хотят научиться писать продающие, рекламные тексты, увеличить свои продажи.

Для каждой из этих групп у нас есть свои платные и бесплатные продукты.

Условия партнерской программы

Давайте выясним, что можно и что нельзя делать в нашей партнерской программе, и какие обязательства мы имеем друг перед другом.

Выплаты комиссионных

Комиссионные начисляются вам в момент подтверждения заказа (когда поступает оплата), вам приходит об этом уведомление. Мы выплачиваем комиссионные каждую субботу на ваш кошелек Вебмани. Не забудьте указать в вашем профиле ваш кошелек. Сколько вы заработали за неделю, столько и будет вам выплачено в субботу.

Мы осуществляем выплаты со второй продажи. Допустим, на этой неделе вы сделали одну продажу, вам начислено 1000 рублей комиссионных. Это ваша первая продажа. Комиссионные вам начислены, но пока не выплачены. На второй неделе вы сделали еще одну продажу на 1000 рублей. В субботу мы выплачиваем вам 2000 рублей, и далее выплаты идут еженедельно. Это сделано для того, чтобы обезопасить себя от недобросовестных клиентов, которые регистрируются в партнерской программе только для того, чтобы получить скидку на товар. Уверена, что это не про вас!

Отсюда правило – вы не можете покупать наши товары по своим партнерским ссылкам. Даже с другого компьютера. Разумеется, купить наш курс вы можете, но комиссионные в таком случае начисляться не будут.

Вы также не можете рекламировать наши товары путем спама. Вот и все ограничения!

Сколько зарабатывают партнеры?

Давайте обсудим самый животрепещущий вопрос – сколько же можно заработать в нашей партнерской программе?

Комиссионные за одну продажу у нас составляют в среднем 1000-1500 рублей в зависимости от товара. Иногда наши партнеры получают 2-3 тысячи за одну продажу (соответственно, продавая за 6-9 тысяч продукт). Сумма заработка напрямую зависит от вашей активности и эффективности ваших рекомендаций. Как делать эффективные рекомендации, читайте дальше.

У нас есть партнеры, которые в неделю зарабатывают около 10.000 рублей. И есть партнеры, которые делают 2-3 продажи в год. В первом случае партнеры активно продают, например, через контекстную рекламу, вкладывая в нее часть полученных денег. Либо активно рекомендуют наши продукты своим читателям. Если же партнер просто ставит на свой блог с низкой посещаемостью баннер и никак не привлекает к нему внимание читателей, на большие доходы рассчитывать не приходится.

Как продавать по партнерской программе?

Мы говорим «продавать», но в данном случае имеется в виду также и рекомендация бесплатных продуктов, когда вы предлагаете людям что-то получить бесплатно, а мы им далее продаем наши товары. Способов достаточно много, но самые эффективные из них следующие:

- 1) Продажи и рекомендации на вашем блоге
- 2) Продажи и рекомендации в ваших рассылках
- 3) Продажи и рекомендации в социальных сетях
- 4) Продажи и рекомендации через Яндекс Директ

Как вы видите, лучше всего получается продавать тем, у кого есть доступ к собственной аудитории, то есть владельцам блогов, рассылок, популярных сообществ в социальных сетях. Если у вас есть свой блог, сайт, рассылка или группа в соцсети, участие в партнерской программе для вас – отличный способ начать получать деньги от ведения ресурса. Если же у вас этого нет, вам придется активно продвигать партнерские ссылки через рекламные сети, например, Яндекс Директ. Это требует определенных навыков и вложения части средств, которые вы получаете в партнерской программе. Конечно, вы можете рассылать партнерские ссылки вашим друзьям и знакомым, но вряд ли у вас их настолько много, чтобы они покупали каждый день. Хотя, кто знает?

Давайте рассмотрим каждый из этих способов подробнее.

Как эффективно продавать на своем блоге?

Во-первых, давайте определимся. Количество продаж будет зависеть от трех факторов: посещаемости вашего блога (сайта), тематической направленности его и того, насколько грамотно вы будете продавать (или предлагать бесплатный курс).

Если посещаемость вашего сайта 3-4 человека в день, скорее всего, вам рано заниматься партнерскими программами и лучше сосредоточить усилия на увеличении посещаемости ресурса. Если же к вам в день заходит хотя бы 50 человек, с этим пунктом все в порядке.

Тематика вашего ресурса имеет большое значение. Если вы ведете сайт о том, как маме заработать в декретном отпуске или блог о творческом саморазвитии, скорее всего, вашей аудитории будут интересны наши продукты. Если же ваш сайт о том, как самому починить «Жигули», скорее всего, вам стоит поискать другую партнерскую программу – по вашей теме.

В нашей партнерской программе вы найдете продукты по следующим направлениям: заработок в интернете с помощью фриланс-копирайтинга, создание продающих, рекламных текстов, SEO-копирайтинг, развитие творческих писательских способностей, написание статей и книг, а также создание инфобизнеса. Если у вас есть ресурс по близким темам, все получится!

И третий пункт – это эффективность. У вас может быть очень популярный, посещаемый сайт по близкой нам теме, но мало заказов. Это значит, что вы недостаточно эффективно предлагаете наши продукты.

Как предлагать наши продукты на блоге и в рассылке?

1. Поставьте баннер!

На странице «Рекламные материалы» в вашем партнерском аккаунте вы найдете варианты баннеров разных размеров. В основном мы предлагаем баннеры к бесплатным подписным продуктам (мы и продвигать рекомендуем именно их, это наиболее эффективно). Разместите баннер на видном месте (обычно это правая часть первого экрана сайта).

На странице рекламных материалов есть как графическое изображение баннера, так и его код. Вы можете скопировать код и воспользоваться виджетом **Текст и Html** в вашем WordPress, чтобы добавить баннер на блог.

2. Сделайте обзор продукта, который рекомендуете, отдельным постом на блоге.

Напишите пост для своих читателей о курсе, который вы продвигаете. Почему вы им рекомендуете с ним познакомиться? Что они узнают из этого курса? Чему научиться? Как он им поможет в их деятельности?

Важно, чтобы в обзоре прозвучала ваша личная оценка, почему вы считаете этот продукт хорошим и рекомендуете его своим читателям.

В обзоре вы можете несколько раз дать ссылку на продукт. Желательно завершить обзор призывом к действию: «Рекомендую вам прямо сейчас скачать эту книгу по ссылке...»

Вот пример очень удачного поста на блог, написанного нашим партнером Еленой Хрущевой

«Дорогие читатели!

Хочу поделиться с вами неким откровением..

На самом деле, настоящих профессионалов, доступно обучающих искусству эффективных продаж в копирайтинге - считанные единицы. Успешных и

богатых в сети гораздо больше, чем тех, кто действительно может этому научить.

Зная имена лучших тренеров, можно легко воспользоваться их чрезвычайно ценными опытными советами. Но кто эти люди?

Оказалось, что наш «писательский навык» сегодня может преподнести массу реальных возможностей отличного заработка в Интернете!

Именно это открытие мне помогло сделать уникальная Школа копирайтинга и мудрый опытный наставник.

Вот ссылка для самых нетерпеливых:

<http://wondertext.uliyavolkodav.e-autopay.com>

Юлия Волкодав – обучающий бизнес-тренер, автор многих эффективных методик, учебных программ и литературных книг, известный копирайтер, ныне - титан современного инфобизнеса.

*Не удержусь от радости поделиться с новичками своей ценной находкой –
Бесплатным электронным курсом (и знакомством с редким душевным тренером!)*

Помните, когда что-то особенно захватывает и окрыляет - увиденный фильм, новость или книга, хочется немедленно рассказать об этом всему окружающему? Так мы устроены. После видео-аудио уроков, вебинаров и статей Юлии Волкодав большинство из нас испытывают именно такие приятные эмоции восторга, азарта и самые активные профессиональные намерения

Я, как и многие мои успешные коллеги, безоговорочно выделяю уникальную по своей структуре – профессиональную Школу копирайтинга Юлии Волкодав и ее удивительно продуктивные простые методики с возможностью последующей бесплатной поддержки быстрого обучения!

Ссылка только для моих читателей:

<http://wondertext.uliyavolkodav.e-autopay.com>

Когда-то, в незапамятные времена юного Рунета, лет 5-7 назад о работе копирайтера было мало, что слышно. Но активные творческие гении или обычные люди, склонные к эпистолярным жанрам уже стали искать в сети достойного применения своим «писательским навыкам».

Где искать такую работу?

На бескрайних просторах сети, методом тыка, проб и ошибок

Почему я все это пишу?

Потому что после года сетевых мытарств мне вдруг повезло не на шутку!

Наконец-то, встретился тренер, о котором можно только мечтать!

Многие новички жалуются на обилие непонятной технической информации и сложности восприятия чужой речи в обучающих статьях, аудио и видео курсах. В начале новой карьеры всегда бывает непросто вникнуть в специфику эффективных и регулярных высоких заработков.

От Юлии Волкодав – вы не получите ничего лишнего, вас ждет постоянная чуткая помощь и 100% гарантии успешного результата! Она ведет за руку до конца.

Так работают сегодня очень немногие! И, к сожалению, часто приходится уничтожать свое время на запутанные объяснения успешных тренеров, которые умеют зарабатывать, но им просто не дано преподавать!

Благодаря внимательному отношению Юлии к каждому ученику и читателю, ее умению интересно и понятно объяснять сложные незнакомые вещи, я не только сумела достичь реальных успехов в профессии, но и получила возможность делиться с вами своими знаниями и восторгами со страниц своего уютного блога!

Пройдите курс копирайтинга «Попробуй свои силы» абсолютно бесплатно, обретайте независимость и работайте только на себя!

Вы узнаете, как зарабатывать копирайтингом - от 300\$ в месяц, несмотря на то, что вы абсолютно неопытный новичок!

Бесплатные курсы от именитого автора - это обычно редкие вкусняшки, поэтому такие предложения ненадолго. Следующие материалы будут уже другими. Спешите получить мини-курс «Попробуй свои силы» прямо сейчас!

<http://wondertext.uliyavolkodav.e-autopay.com>

Юлия Волкодав – это успешный бизнес-тренер, автор многих электронных и мультимедийных продуктов, создатель известной Школы копирайтинга, мастер инфобизнеса и душевный, мудрый учитель. Ни больше ни меньше!

Она обладает тонким искусством речи и психологии, легко чувствует вопросы аудитории, донося информацию максимально просто, емко и душевно! Этот тренер не только вещает лекции, но и проверяет домашние задания, контролирует ошибки и успехи, указывая на короткие формулы решений. А главное – мастер слова профессионально отвечает за практический результат своего дела!

Уникально построенный, бесплатный курс Юлии Волкодав «Попробуй свои силы» - открывает окно в мир продуктивного копирайтинга и за 10 простых, интересных учебных шагов позволяет быстро добиться высоких результатов! Это настоящий подарок для всех начинающих, которым я недавно получила право с удовольствием поделиться!

<http://wondertext.uliyavolkodav.e-autopay.com>

Чему учит этот курс?

- Вы попробуете на деле самостоятельно писать рекламные тексты, а опытный тренер поможет освоить новый материал максимально быстро и эффективно*
- Узнаете, как вести виртуальные оплаты и получать реальные деньги, как открыть кошелек и начать получать постоянный приличный доход, со временем затрачивая в процессе работы гораздо меньше усилий*
- Вы приобретете ценные инструкции и пошаговые рекомендации для быстрого старта в копирайтинге – и совершенно бесплатные уникальные ценные советы!*

Так обещают многие. Но именно Юлия Волкодав до конца выполняет свою миссию профессионального мастера и дает гарантии реальной поддержки автора в дальнейшем!

Сегодня многие методы заработка – сознательно упрощаются бизнес-тренером, чтобы стать простыми и доступными для клиента и читательского восприятия.

Поэтому не теряйте время напрасно!

Учитесь, попутно зарабатывая и в процессе работы – продолжайте учиться!

Юлия Волкодав никогда не оставляет начинающего копирайтера без ответа или поддержки и помогает до тех пор, пока он в этом нуждается!

Поздравляю, коллега! Вам достался счастливый билет!

<http://wondertext.uliyavolkodav.e-autopay.com>

Приятного всем копирайтинга!

Елена»

Этот текст одинаково успешно смотрится как на блоге, так и в письме рассылки. В идеале, если у вас есть и то, и другое, лучше сделать пост на блог, а потом проанонсировать его в рассылке.

Если вы потратите немного своего времени на получение информации о продукте, который рекомендуете, и напишете подробный обзор, читательский отклик будет намного лучше!

Если вы рекомендуете наш бесплатный курс, имеет смысл предлагать его посетителям блога постоянно, например, с помощью баннера.

Но если вы рекомендуете напрямую наш платный продукт, эффективнее провести ограниченную по времени акцию. Например, вы решили, что в сентябре будете продавать наш курс «Школа копирайтинга». Дайте причину своим читателям сделать покупку именно в сентябре, проведите акцию. Например, вы можете добавить к нашему курсу бонус от себя (какой-то свой продукт, консультацию и т.п.), и сообщить, что этот бонус будет доступен только при заказе курса с 1 по 16 сентября.

Если вы не можете ничего предложить от себя, найдите другую причину действовать сейчас. Например, некоторые наши продукты можно купить только в период наборов или у нас есть ограничение количества мест на тренинге (обычно такую информацию мы сообщаем партнерам в новостях и внутренней рассылке). Воспользуйтесь этим как причиной действовать сейчас, объясните читателям, что по выгодной цене записаться можно будет только в этом потоке, с такого-то по такое число, и группа очень маленькая, поэтому стоит поторопиться. Если вы не будете подталкивать ваших читателей, они будут бесконечно сомневаться и откладывать покупку.

Если вы проводите ограниченную по времени акцию, учитывайте, что нужно несколько раз напоминать о ней читателям постами и в рассылке. В идеале, минимум три раза: в начале, середине акции и за 24 часа до ее окончания. Практика показывает, что больше всего продаж случается в последние сутки до окончания возможности. Люди чаще боятся потерять, чем хотят приобрести.

Как продавать в социальных сетях?

Если у вас есть свое сообщество, вы рекомендуете им наши продукты по тому же принципу, что и на блоге. Правда, в соцсети нежелательно делать большие посты, достаточно 3-4 абзаца и обязательно поставьте привлекательную картинку! Можете воспользоваться нашими со страницы партнерских материалов.

Особенность социальных сетей в том, что в отличие от блога, страницы в них редко просматривают целиком. Обычно обращают внимание на 3-5 постов,

которые наверху страницы. Поэтому не забывайте регулярно напоминать вашим читателям о вашем предложении, повторять или поднимать наверх пост с рекомендацией продукта.

Если же у вас нет своего сообщества в социальной сети, вы можете публиковать наши готовые статусы (см. страницы рекламных материалов) у себя на стене и делиться этой записью с друзьями. Вероятно, часть из них заинтересуется вашим предложением.

Как продавать в Яндекс Директе?

Если у вас нет ни блога, ни сайта, ни рассылки, ни группы в социальной сети, вам нужно придумать источник трафика. То есть нужно найти людей, которые будут кликать по вашей партнерской ссылке. Это можно сделать с помощью объявлений в Яндекс Директе.

В Интернете существует немало обучающих курсов, в том числе и бесплатных, по заработку на партнерских программах с помощью Яндекс Директа. Мы не ставим себе целью пересказать их вам, если вас эта тема интересует, вы легко сможете найти информацию через любой поисковик. Мы же только кратко обрисуем схему работы с Яндекс Директ.

Яндекс Директ – это система контекстной рекламы, где рекламодатель платит за каждый клик по его объявлению, а объявления видят только пользователи, интересующиеся данной темой. Например, если вы ищете на Яндексе «чем кормить собаку», то сбоку видите рекламные объявления кормов для собак. Вероятно, и спустя несколько дней после этого события на разных сайтах вы будете наткаться на рекламную строку, где вам будут предлагать что-либо, связанное с собаками. Так работает контекстная реклама, она «запоминает» интересы пользователя по ключевым словам и потом показывает ему соответствующие объявления.

Этот способ рекламы партнерских товаров очень удобен, если у вас нет своей подписной базы, сайта или блога. Однако главный его минус – он платный. То есть часть комиссионных, которые вы будете получать от продажи партнерских продуктов, вам придется возвращать обратно в рекламу.

Сколько это стоит?

Зависит от ключевых слов, по которым будет показываться ваше объявление. В среднем в нашей теме один клик по объявлению стоит 10 центов. Однако помните, что клик – это только переход, не каждый, кликнувший, сделает покупку. Мы рекомендуем вам через системы контекстной рекламы рекомендовать наши бесплатные подписные курсы (в которых потом, как мы помним, продаются недорогие товары по 1000 рублей, с продажи которых вы получаете 100%), по нашим тестам, это наиболее эффективно.

Как настроить рекламную кампанию в Яндекс Директ?

Для настройки рекламной кампании в Яндекс Директ вам нужно зайти на эту страницу

<http://direct.yandex.ru/>

Если у вас уже есть аккаунт на Яндексе, вы заходите через него. Если нет, система предложит зарегистрироваться. После чего вы нажимаете на кнопку «Дать объявление».

Вы выбираете пункт «Новая рекламная кампания».

Далее вам нужно ввести свои контактные данные и выбрать стратегию. Мы рекомендуем вам стратегию под названием «Наивысшая доступная позиция».

Временной таргетинг – это часы, в которые будет показываться ваше объявление. Может быть любым, потому что мы работаем круглосуточно. Географический таргетинг – это страны и города, в которых будут показываться объявления. Рекомендуем вам выбирать Россию, Белоруссию и Украину, так как именно в этих странах сосредоточена наша целевая аудитория.

Самые важные настройки на второй странице. Здесь мы должны придумать заголовок и текст объявления. Совет простой – в заголовке и тексте должно предлагаться именно то, что будет на странице, куда попадет человек, кликнув. Можно извращаться в копирайтинге сколько угодно, придумывать «желтые» кричащие заголовки, но так вы просто будете терять, а не зарабатывать деньги. Потому что человек будет кликать по объявлению, переходить на страницу, где нет ничего из предложенного в объявлении, и уходить. А деньги за клик с вас снимут. Поэтому, если вы рекламируете подписную страницу нашего обучающего курса по копирайтингу, в объявлении так и пишите, что вот на этом сайте можно бесплатно скачать курс копирайтинга, например. Или книгу о том, как писать статьи. И т.д. Ваша цель не получить как можно больше кликов, а получить как можно больше заинтересованных людей, которые приобретут платные продукты и принесут вам комиссионные.

Очень важный пункт – ссылка на сайт. В этом поле должна стоять ваша партнерская ссылка из раздела «Ваши ссылки» в вашем кабинете партнера!

Адрес и телефон указывать не надо, мы работаем через Интернет, поэтому эти данные не нужны.

Еще один важный пункт – ключевые слова. В столбик слева вы вписываете ключевые слова, по которым должны показываться объявления людям. Очевидно, что эти ключевые слова должны быть связаны с темой продукта,

который вы рекомендуете. Возможно, это будут слова, связанные с копирайтингом, писательским мастерством, продающими текстами и инфобизнесом. В столбике справа Яндекс будет давать вам подсказки, какие еще ключевые слова можно добавить. Специалисты по Яндекс Директу утверждают, что для одного рекламного объявления лучше выбирать одно ключевое слово. То есть под каждое ключевое слово нужно писать новое объявление.

Например, наше ключевое слово – «курсы копирайтинга». Желательно, чтобы эта фраза звучала в самом объявлении. Например:

Получите новый курс копирайтинга!

Вот на этом сайте можно скачать новый курс копирайтинга от Юлии Волкодав совершенно бесплатно!

А вот другое объявление с ключевым словом «продающие тексты»:

Хотите научиться писать продающие тексты?

Пройдите тренинг по продающим текстам «Копирайтинг по системе Станиславского» и зарабатывайте!

У каждого ключевого слова есть своя популярность и своя цена. Например, если вы выберете ключевое слово «хочу стать копирайтером», то в месяц такое объявление будет показано только 10-20 раз. Конечно, это очень мало и не принесет продаж. А вот по слову «копирайтер» объявление может быть показано 3000 раз! Узнать популярность того или иного запроса можно на сайте

Wordstat.yandex.ru

С другой стороны, популярный запрос может оказаться и очень дорогим. Скажем, по ключевому слову «копирайтинг» высокая конкуренция, поэтому клик может достигать 3 долларов. Это очень дорого и не выгодно. Ищите разумный баланс!

На третьей странице вам предстоит выбрать ставки. По умолчанию Яндекс всегда их завышает, смотрите на минимальную стоимость клика, она указана в первой колонке («вход в гарантию»), и по этому значению устанавливайте цену клика.

Далее объявление отправляется на модерацию, после ее прохождения можно класть деньги на счет Яндекс Директа (начинать можно с 300-500 рублей).

Обратите внимание! Это эффективный способ, однако все финансовые риски ложатся на вас. Если люди будут кликать по объявлениям, но при этом не станут покупать товар, деньги могут быстро закончиться. Изучайте Яндекс

Директ, если вам интересна эта тема, здесь очень много нюансов. Нормальная конверсия для наших продуктов по целевой аудитории – от 5 до 8 процентов. То есть, со 100 переходов должно быть 5-8 заказов. Однако аудитория должна быть целевой, то есть заинтересованной в наших курсах.

Ваш личный план продвижения

Теперь вы знаете, как работает наша партнерская программа и как в ней зарабатывать. Позвольте самый главный совет напоследок – не откладывайте в долгий ящик, попробуйте что-то из того, о чем вы прочитали, уже сегодня. Возьмите лист бумаги и составьте ваш личный план работы с партнеркой:

- 1) Какой наш продукт вы будете рекомендовать?
- 2) Куда вы поставите наш баннер?
- 3) Когда и какое письмо вы напишете вашим читателям с рекомендацией нашего курса?
- 4) Что вы сделаете еще?

И тогда, я уверена, уже в следующую субботу мы с вами познакомимся поближе, когда я с удовольствием буду выплачивать вам заработанные партнерские комиссионные.

По всем вопросам вы можете обратиться в нашу Службу поддержки

<http://ulia-volkodav.support-desk.ru>

Если вам не хватило в этой книге каких-то материалов, вам требуется помощь, пояснение или у вас вопрос – также обращайтесь в Службу поддержки. Мы работаем по будням с 9 до 23.00.

Желаю вам отличных продаж!

С Уважением, *Юлия Волкодав*