

Евгений Вергус

Простой бизнес на партнерских программах



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 004.738.5
ББК 65.29
В31

Вергус Е. Е.

Простой бизнес на партнерских программах / Вергус Е. Е. —
Москва: ЛитРес: Самиздат, 2021. — 213 с.

ISBN 978-5-532-94558-6

Создайте свой простой бизнес и начните зарабатывать с помощью партнерских программ. В этой книге автор рассказывает, как партнерский маркетинг сделать основным или дополнительным источником дохода. Все показано на личных примерах и объясняется простым и понятным языком. Внимательное изучение данной книги поможет вам разобраться в партнерском маркетинге и научиться получать дополнительный доход с помощью партнерских программ. Данный способ подходит для всех, кто хочет получить дополнительный доход или создать свой бизнес через Интернет. Вы можете начать строить свой бизнес из любой точки мира, для этого вам нужен только доступ к Интернет.

ISBN 978-5-532-94558-6

© Вергус Е. Е., текст, 2021
© Omiko Trading LTD., оформление, 2021

Содержание

Предисловие	4
Об авторе	6
Глава 1. Что такое партнерский маркетинг и как на этом зарабатывать	10
Глава 2. Схемы заработка на партнерских программах	23
Глава 3. Как партнерский маркетинг помогает продавать, не продавая	53
Глава 4. E-mail Маркетинг в партнерских программах	69
Глава 5. Примеры заголовков и писем для E-mail рассылки	107
Глава 6. Как создать свою партнерскую программу	173
Глава 7. С чего начать в партнерском маркетинге	190
Заключительные мысли	213

Предисловие

Прошло всего пару лет, как знакомые стали подходить ко мне, один за другим, и задавать одни и те же вопросы.

Как тебе удалось так быстро построить дом? Как так быстро ты смог купить новый автомобиль? Чем ты занимаешься, может подскажешь и научишь меня зарабатывать? И еще много подобных вопросов, которые задавали мои знакомые снова и снова. Ведь если ты смог сделать за 2–3 года то, что другие не смогли сделать за 20–30 лет, к тебе начинают обращаться за советом.

Приветствую Вас! В этой книге я постараюсь ответить на многие вопросы и расскажу вам, как партнерский маркетинг сделать основным или дополнительным источником дохода. Партнерский маркетинг приносит не только доход, но и свободу передвижения. Ведь вы не привязаны к какому-то конкретному месту работы. Вы можете работать из любой точки мира, вам нужен только ноутбук и Интернет. Хотя, работой назвать это сложно. Это скорее всего стиль жизни! Вы занимаетесь любимым делом, которое приносит вам постоянный доход. Давайте сразу ответу на часто задаваемый вопрос. Насколько прибыльным может быть партнерский маркетинг? Суммы дохода у всех разные и зависят от многих факторов. Но если говорить о моем примере, то здесь все просто. Благодаря доходу от партнерского маркетинга, я посетил 18 стран за 7 лет, построил дом, купил автомобиль премиум класса и закрыл все основные потребности. Поэтому рекомендую обратить внимание на этот источник дохода.

С 2011 года я занимаюсь партнерским маркетингом, и на моем блоге, и в моих курсах эта тема раскрыта достаточно широко. Но, несмотря на весь этот большой объем информации, ко мне постоянно обращаются с просьбой рассказать максимально кратко, что такое партнерские программы и как на них зарабатывать. Я прекрасно понимаю, что у вас не так много времени, чтобы по крупицам собирать информацию в Интернет. Поэтому содержание этой

книги будет универсальным ответом на вопросы новичков о заработке на партнерских программах. Партнерские программы существуют практически в любых нишах, но данная книга прежде всего ориентирована на информационный бизнес, потому что для себя я выбрал именно эту нишу.

Информационный бизнес или инфобизнес – это чаще всего обучающие проекты. Продуктом таких проектов является набор полезной информации по определенной теме. За доступ к этой информации, пользователь, как правило, платит деньги. Тем не менее, с какой бы нишей вы не работали, из книги вы узнаете основные принципы партнерского маркетинга и сможете их переложить в нужном вам направлении, потому что все описанные процессы практически одинаковы в любой категории.

Даже если, вы не найдете ответы на какие-то свои вопросы по партнерскому маркетингу, вы всегда сможете задать их в нашу службу поддержки через мой личный блог sovetywebmastera.ru. Мы всегда отвечаем на все вопросы наших клиентов. Еще один важный момент. На страницах книги вам будут попадаться технические термины, связанные с партнерским маркетингом. Возможно, некоторые из них будут вам не совсем понятны. Но, если вы выберете партнерский маркетинг в качестве основного или дополнительного источника дохода, то в процессе вы легко разберетесь со всеми терминами.

Об авторе

Евгений Вергус – семьянин, инвестор, путешественник, специалист по заработку на партнерских программах. Занимается партнерским маркетингом и онлайн-школами с 2011 года. Автор книг и курсов по инфобизнесу и партнерскому маркетингу. В 2012 год создал свою онлайн-школу по созданию сайтов. С 2012 года выступает на конференциях по интернет-бизнесу. Уникальная способность Евгения Вергуса делиться своим опытом на личных примерах, объясняя сложные вещи простым и доступным языком.

Как все начиналось?

Небольшая история обо мне. Всё было как у всех или точнее сказать, не как у всех, а как у большинства. Основная работа на «дядю» в офлайн, которая постепенно начала напрягать, мне не хотелось опять вставать и ехать каждое утро на работу в любую погоду и в одно и то же время. Монотонность сидела на шее и мешала сделать что-то свое, как-то измениться. Работа хоть и была интересной и не очень пыльной, но зарплата стала падать и в принципе это был потолок. Перспективы не было, это была непробиваемая плита, вся эта ситуация начинала меня угнетать.

У меня есть семья, это моя жена и двое детей. Точнее, в тот момент второго ребенка еще не было, но он должен был скоро родиться. Жилищные условия были не очень хорошими, хотелось улучшений, да и увеличение семьи требовало расширения жилой площади. На работе к тому времени, положение стало ухудшаться, дела шли хуже, и зарплата понизилась до 15000 рублей. Ожидание худшего подтолкнуло меня к тому, чтобы начать что-то менять в своей жизни. Я не хотел быть как основная масса людей и хотел чего-то большего для своей семьи. На работе был доступ к Интернет, и я стал усиленно интересоваться заработком в сети. Ранее я уже интересовался различными способами, но более 300 рублей, так и не смог заработать.

Начался очередной период, назовем его поиском решения проблемы. Довольно непростой путь, особенно когда некому подсказать и надеяться нужно только на себя. Как и большинство новичков, проверил на себе всю «прелесть» быстрого заработка в поисках заветной «кнопки бабло». Попадал на различные лохотроны. Также не обошел стороной различные опросники и псевдо-методы заработка. Поиски заработка в сети Интернет продолжались и я случайно перешел по рекламе одного тренинг-центра, где предлагалось пройти обучение и сделать свой сайт совершенно бесплатно. Это был тренинг-центр Евгения Ходченкова и Михаила Гаврилова. Именно благодаря этим двум замечательным ребятам, я начал свой путь в сети Интернет. Было принято решение записаться на обучение и создавать свой сайт, чтобы потом начать на нем зарабатывать. Данное обучение и мое жгучее желание изменить свою жизнь в лучшую сторону, сыграло решающую роль в дальнейшем. Но начиналось не все так радужно, как хотелось бы.

Благодаря тренинг-центру сайт был создан. Я пошел учиться дальше на платное обучение в тренинг-центре, чему был рад. Уже в первый месяц смог заработать на партнерской программе 9092 рубля. Я прыгал до потолка от радости, потому что смог заработать на партнерке, за один вечер, больше, чем половина месячной зарплаты. Именно поэтому, я стал развивать навык заработка на партнерских программах. Ведь я не просто знал, что это работает, а получил отличный результат. Но вскоре я понял, что это были не те деньги, которые были мне нужны. Здесь и наступил переломный момент или точка невозврата.

Неспешная работа над своим молодым блогом не приносила желаемого результата. Хотя, результат был и был он намного больше, чем у других, но как я уже сказал, это было не то, что я ожидал. Вот здесь я и попал в «яму». Это такой период, когда что-то получается, а потом ступор и всё на одном месте. Ты стоишь на одном месте, результат есть, но он мизерный. Проблема была, потому что у меня не хватало знаний и опыта. Я думал не о клиентах, а думал только о деньгах. Это и была основная ошибка. Теперь я

знаю в чем заключается секрет успеха. Нужно думать не о деньгах, а том, как принести пользу своим клиентам и как решить их вопросы!

Правило № 1 – Решай проблемы своих клиентов!

Основное правило успешного партнера – решать проблемы своих клиентов! К сожалению, тогда я еще не знал этого секрета.

К тому времени я уже не работал на основной работе и у нас в семье появился второй ребенок, родилась дочь. Семья прибавилась и мне, как главе семьи, нужно было шевелиться и решать вопросы. Назад дороги не было. Конечно, я думал найду работу на неполную занятость, а в свободное время заниматься дальнейшим построением своего партнерского бизнеса. Но эту мысль пришлось отменить, потому что это был долгий путь. Нужно было искать более быстрое решение. Я стал помогать своим читателям, начал решать их проблемы и вопросы, всегда отвечал на все комментарии в блоге, и старался помочь. А когда ты приносишь пользу и не думаешь о деньгах, то деньги сами начинают приходить. Так и получилось. Посещаемость блога и подписчики начали расти, как и доход в целом.

Таким образом я смог выбраться из так называемой «ямы», начал развивать свой личный бренд и продолжил построение своего маленького партнерского бизнеса. Я полностью проработал платный курс вдоль и поперек. Закрепил и применил все знания на практике, а также нашел недостающие элементы всей цепи из других источников. Полная проработка платного курса и внедрение на практике было правильным решением и принесло свои плоды.

Правило № 2 – Всегда внедряй на практике полученные знания!

В итоге всё получилось. Я стал успешно развивать свой партнерский бизнес, выступать на конференциях, выигрывать в партнерских конкурсах, путешествовать и приносить пользу своим клиентам! Как видите, любой бизнес требует упорства. Тем не менее, я считаю партнерский маркетинг одним из самых простых и доступных источников дохода для новичков. Да, это не волшебная таблетка и здесь придется поработать, но это приятная и очень простая работа. Но, правда, и работой это назвать сложно. Как я уже написал выше, это стиль жизни! Вот такая история. Но, хватит историй, давайте переходить к первой главе и вплотную знакомиться с партнерским маркетингом.

Глава 1. Что такое партнерский маркетинг и как на этом зарабатывать

Если Вы находитесь в поиске дополнительного источника дохода через Интернет, советую обратить особое внимание на партнерские программы или партнерский маркетинг. Это простая бизнес-модель, при которой продавцы платят партнерам за привлечение клиентов или посетителей на свои товары или услуги.

Партнерские программы (англ. Affiliate program) или Партнёрка – это модель сотрудничества между продавцами и партнёрами, при продаже каких-либо товаров или услуг. Позволяет продавцам сократить свои расходы на привлечение конечного покупателя. Особенно широко распространены в деловой модели B2B. Модель B2B продажи – это торговые отношения между двумя компаниями.

Сразу приведу определение партнерского маркетинга, потому что это понятие очень схоже с понятием партнерские программы.

Партнерский маркетинг – это процесс, с помощью которого партнер получает комиссию за рекламу (маркетинг) продуктов другого человека или компании. Партнер просто ищет продукт, который ему нравится. Затем продвигает этот продукт и получает часть прибыли от каждой продажи, которую он совершает. Продажи отслеживаются через партнерские ссылки, которые управляются специальной системой.

Если сказать еще более проще, то это будет выглядеть примерно так. Есть автор, который продает свой продукт и сам привлекает трафик. Но этот автор хочет увеличить продажи и привлекает партнеров, которым готов платить партнерское вознаграждение за новых клиентов. Таким образом все в выигрыше. Автор увеличивает объем