

The background of the entire page is a close-up, monochromatic red image of several interlocking gears. The gears are arranged in a way that creates a sense of depth and mechanical complexity. The lighting is dramatic, with highlights on the teeth and shadows in the recesses, giving the image a textured, industrial feel.

АЛЕКСАНДР ГОРБУНОВ

**КАК
ЗАРАБОТАТЬ
НА ПРОДАЖЕ
ЧУЖИХ
ТОВАРОВ
В ИНТЕРНЕТЕ**

6 ГЛАВНЫХ ОШИБОК

Александр Горбунов

**Как заработать на продаже
чужих товаров в Интернете.
6 главных ошибок**

«Издательские решения»

Горбунов А.

Как заработать на продаже чужих товаров в Интернете. 6 главных ошибок / А. Горбунов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-857903-5

В партнерском маркетинге всё выглядит просто: вам нужно зарегистрироваться в партнерской программе, выбрать товар или услугу, начать его или ее рекламировать, продать и получить оплату. Многие люди спешат присоединиться к партнерским программам, не имея никакого опыта, вдохновлённые только фальшивыми «кейсами» и обещаниями с «миллионными» заработками. В книге рассказывается о наиболее частых ошибках, которые делают начинающие вебмастера, и о том, как их избежать.

ISBN 978-5-44-857903-5

© Горбунов А.
© Издательские решения

Содержание

Сложности «лёгкого заработка»	6
Своя база e-mail	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как заработать на продаже чужих товаров в Интернете 6 главных ошибок

Александр Горбунов

© Александр Горбунов, 2018

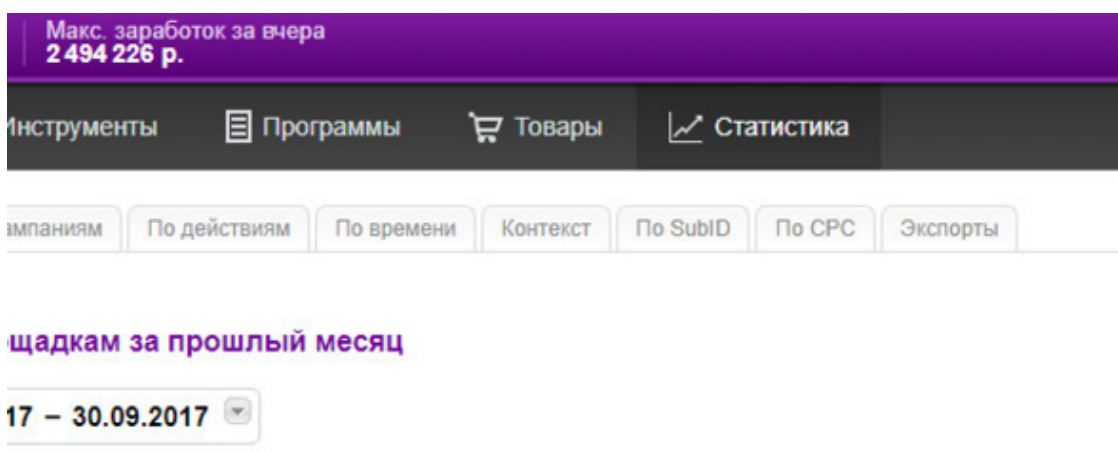
ISBN 978-5-4485-7903-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Сложности «лёгкого заработка»

В партнерском маркетинге всё выглядит просто: вам нужно зарегистрироваться в партнерской программе, выбрать товар или услугу, начать его рекламировать, продать и получить оплату. Считается, что это довольно прибыльный бизнес, тем более что не нужно производить товар, иметь склад и службы доставки. Фундаментальной ошибкой мастеров, начинающих работать в сфере партнерского маркетинга, является непонимание сути этой модели продаж, его внутренних связей, правил и способов, с помощью которых можно обеспечить себя дешёвым и быстрым способом зарабатывать деньги.

Многие люди спешат присоединиться к партнерским программам, не имея никакого опыта, вдохновлённые только фальшивыми «кейсами» и обещаниями с «миллионными» заработками.



Часто у начинающих нет своего собственного сайта и они не обладают даже начальными навыками построения лендинг-страницы. У более продвинутых, хотя и есть сайт с несколькими реферальными ссылками, но нём обычно ничего не продаётся. Новички, подключаясь к партнерской программе, делают одни и те же ошибки.

Ниже приводится список наиболее частых ошибок, которые делают начинающие вебмастера, пытаясь зарабатывать на продвижении товаров и услуг в партнерских сетях, агрегаторах партнёрских предложений.

Помогать людям найти решение проблемы, а не просто навязывать товар

Найдите свою нишу для продажи товара и сфокусируйте свои усилия, на том чтобы решить какие-либо задачи или дать решение вопроса для человека.

Если вы перегрузили страницу своего сайта слишком большим количеством кнопок «купи», то, скорее всего, большинство посетителей просто уйдёт.



Люди обращаются к интернет-ресурсам прежде всего потому, что они хотят научиться чему-либо, получить информацию или найти помощь по какой-либо проблеме. Желание купить это последнее в списке желаний из всех, который у них есть, когда они приходят на ваш сайт.

Прежде всего вам нужно убедить посетителей, сделать так, чтобы они начали вам доверять. Не пытайтесь любым способом проталкивать товар на страницах своего сайта, попробуйте помочь читателям советом или опытом. Возможно, сделайте несколько постов о том какой товар не стоит покупать и в чём их недостатки, сравнить их характеристики. Если люди поймут, что вы помогли, с большой вероятностью они придут к вам снова. В американском маркетинге есть выражение, «когда вы помогаете – вы продаете». Ваш успех и ваши продажи напрямую зависят от того, насколько вы будете полезны для ваших посетителей сайта.

Если информация, которую вы предоставляете полезна, если ваши советы увеличивают доход ваших клиентов, то вместе с этим растёт и ваш доход. Такой подход является ключевым в интернет-маркетинге. Стратегия, когда на первом месте стоит успех клиента и решение его проблем не означает, что вы должны изобретать способы, которые позволяют всеми силами просто удерживать клиента на сайте.

Клиент должен получить что-то существенное для себя.

Например, уменьшить себестоимость, скачать самую новую игру, получить постоянные скидки на что-нибудь и экономить на покупках одежды, увеличить скорость интернета, купить более дешёвые билеты, снизить количество ошибок и скрыть дефекты и многое другое.

Если вы сфокусируетесь на клиентской прибыли и клиентской выгоде, то рано или поздно это станет выгодным и для вас. Иными словами если вы помогаете клиентом стать успешными, то успех придет и к вам.

Своя база e-mail

Задача вебмастера состоит в том чтобы используя свои знания, свои навыки в привлечении посетителей, привести трафик на продающий сайт и организовать продажу предлагаемого продукта.

Большинство мастеров рекламируют товар только ради продаж. Но, если вы дополнительно к этому собираете электронные адреса подписчика, вы тем самым получаете возможность рекламировать различные продукты потенциальным покупателям с минимальным вложением средств. Пренебрегая сбором базы подписчиков, вы теряете большой шанс обратиться со своим продуктом к большой целевой аудитории, не вкладывая денег в рекламу.

Когда вы начинаете работать в партнерском маркетинге, вы выбираете товар и начинаете его продвигать, используя собственные каналы привлечения потенциальных покупателей. Большой недостаток партнерского маркетинга в том, что вы, если находите покупателя на продвигаемый товар и продаёте его один раз, рекламодатель или непосредственный владелец товара теоретически может продавать его всю жизнь, так как он получает все данные покупателя или клиента. Сделать свои усилия по продвижению продуктов в партнерском маркетинге более эффективными, это начать создавать свою собственную целевую базу клиентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.