

ЛАРИСА ТЕКУЧЕВА

ПРАВИЛЬНЫЙ СТАРТ ПАРТНЕРА



VSEPROPARTNERKI.RU

ПРАВИЛЬНЫЙ СТАРТ ПАРТНЕРА

6 ошибок, которые лишают вас шансов на успех и пошаговый план правильного старта в партнерках

Если вы читаете эти строки, значит, вы заинтересованы в заработке через интернет. И это прекрасно! В наше время возможностей для этого становится все больше, и партнерские программы - один из самых доступных и перспективных вариантов.

Но, как и в любом деле, в заработке на партнерках есть свои подводные камни. Многие новички совершают типичные ошибки, которые мешают им добиться желаемого результата. И знание этих ошибок - уже половина успеха.

Поэтому в первой части этого руководства мы разберем самые распространенные ошибки новичков. Но не для того, чтобы вас упрекнуть или отговорить от этой затеи. Наоборот, моя цель - помочь вам увидеть возможные слабые места и понять, как их исправить для достижения лучших результатов.

А во второй части вы получите пошаговый план действий. Вы узнаете, с чего начать, как выбрать свое направление для работы, как подобрать партнерские программы и многое другое. Благодаря этому плану вы сможете начать действовать прямо сейчас.

Итак, приступим. И начнем с ошибок.

ЧАСТЬ 1. РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ НОВИЧКОВ.

Ошибка 1: Не разбираться в новой информации.

Друзья, первая и, пожалуй, самая главная ошибка новичков — это нежелание учиться новому.

Многие приходят в интернет-заработок с мыслью, что здесь все просто и деньги буквально сами упадут на счет. Но, как и в любой другой сфере, здесь нужны знания и навыки.

Особенно это касается тех, кто не имеет даже базовых знаний по работе с компьютером и интернетом. Поверьте, я не хочу никого обидеть, но в наше время это действительно необходимый минимум. Без этих знаний вы просто не сможете эффективно работать с партнерами.

Последствия этой ошибки могут быть печальными. Вы будете постоянно сталкиваться с трудностями, тратить много времени на простые задачи, допускать ошибки и, в конце концов, можете просто опустить руки, так и не добившись результата.

Но не отчаивайтесь, выход есть. Для начала освоите базовые навыки работы с компьютером и интернетом. Сейчас есть масса бесплатных курсов и уроков на эту тему. Начните с них, и вы увидите, что это не так сложно, как может показаться на первый взгляд.

И, конечно же, не бойтесь учиться новому в сфере заработка на партнерах. Читайте статьи, смотрите видео, проходите курсы. Да, это потребует времени и усилий, но поверьте, оно того стоит. Чем больше вы будете знать, тем увереннее будете себя чувствовать и тем лучших результатов сможете добиться.

Помните, знания — это сила. И вы можете сделать так, чтобы эта сила работала на вас. Так что не ленитесь учиться, и у вас все получится.

Ошибка 2: Не действовать

Переходим ко второй распространенной ошибке - нежеланию действовать.

Я часто вижу, как люди увлеченно изучают теорию, смотрят бесконечные вебинары и читают кучу статей про заработок на партнерах. Но когда дело доходит до практики, они вдруг останавливаются.

Почему так происходит? Причин может быть много. Кто-то боится сделать что-то не так, кто-то ждет идеального момента, кто-то просто ленится. Но итог один - нет действий, нет и результатов.

А последствия этой ошибки, я вам скажу, могут быть очень серьезными. Вы можете потратить месяцы, а то и годы на теорию, но так и не сдвинуться с мертвой точки. А время, между прочим, бесценный ресурс, который никогда не вернешь.

Более того, чем дольше вы бездействуете, тем сложнее становится начать. Вы начинаете сомневаться в себе, в своих силах, в самой возможности заработка в интернете. И в конце концов можете просто махнуть рукой на эту затею.

Но я верю, что вы не из таких. Вы же здесь, читаете это руководство, а значит, у вас есть желание действовать. Так не откладывайте это на потом!

Начните с малого. Поставьте себе простую цель на день и выполните ее. Например, зарегистрируйтесь на одной партнерской площадке. Или напишите один пост в соцсетях про продукт, который вы продвигаете. Главное - начать.

И постепенно увеличивайте масштаб своих действий. Каждый день делайте чуть больше, чем вчера. И вы не заметите, как маленькие шаги приведут вас к большим результатам.

Ошибка 3: Ожидать быстрые результаты.

Друзья, давайте поговорим о третьей ошибке, которая часто встречается у новичков — это ожидание быстрых результатов.

Многие приходят в заработок на партнерках с мыслью, что это легкие и быстрые деньги. Они думают, что стоит только начать, и деньги сразу польются рекой.

Но реальность, увы, совсем другая. Да, в интернете можно хорошо зарабатывать, но это не происходит по мановению волшебной палочки. Как и в любом другом деле, здесь нужны время, усилия и терпение.

Последствия этой ошибки могут быть очень неприятными. Если вы ждете быстрых результатов и не получаете их, вы можете сильно разочароваться. Вы можете решить, что все это обман и лохотрон, и вообще зарабатывать в интернете невозможно. И в итоге просто опустить руки и отказаться от своей мечты.

Но я хочу вас обнадежить. Да, результаты не приходят мгновенно, но они обязательно придут, если вы будете упорно работать и не сдаваться. Все успешные интернет-предприниматели, которых вы знаете, прошли через это. Они не получили свой успех в один день, они шли к нему месяцами и годами.

Так что наберитесь терпения, друзья. Ставьте перед собой реалистичные цели и двигайтесь к ним шаг за шагом. Радуйтесь каждому маленькому успеху и учитесь на своих ошибках.

И помните, что в заработке на партнерках, как и в любом бизнесе, действует правило сложного процента. Может казаться, что сначала вы вкладываете много усилий и получаете мало отдачи. Но с каждым днем, с каждым вашим действием ваши результаты будут расти все быстрее и быстрее. Главное – не останавливаться.

Так что будьте готовы к марафону, а не к спринту. Настройтесь на долгосрочную перспективу, действуйте последовательно и верьте в свой успех. И тогда у вас обязательно все получится.

Ошибка 4: Быстро сдаваться, когда не получается.

Друзья, давайте поговорим о четвертой ошибке, которая тесно связана с предыдущей — это склонность опускать руки, когда что-то не получается.

Знаете, путь в интернет-заработке не всегда усыпан розами. Бывают и трудности, и неудачи, и моменты, когда кажется, что ничего не выходит.

И вот тут многие новички делают фатальную ошибку - они сдаются. Они думают: «Наверное, это не мое. Наверное, у меня нет способностей к этому. Лучше я вернусь к привычной жизни и забуду об этой затее».

Но это нормально, что не все получается с первого раза! Если бы все было так просто, каждый второй уже зарабатывал бы в интернете. Трудности — это неотъемлемая часть любого пути к успеху.

Последствия этой ошибки, я думаю, вы уже поняли. Если вы сдадитесь при первых же трудностях, вы никогда не достигнете своей цели. Вы упустите все те возможности, которые дает заработок на партнерках. И, что самое печальное, вы, возможно, разочаруетесь в себе и своих силах.

Но я верю, что вы сильнее этого. Я верю, что вы можете преодолеть любые трудности на своем пути. И знаете, что для этого нужно?

Первое: изменить свое отношение к неудачам. Начните воспринимать их не как поражения, а как уроки. Каждая неудача — это возможность узнать что-то новое, понять, что нужно поменять, где прибавить – и стать лучше.

Второе: не бояться просить о помощи. Вы не одиноки на этом пути. Есть много людей, которые прошли через то же самое и готовы поделиться своим опытом. Обращайтесь за советом на форумы, в сообщества, к более опытным коллегам. Не стесняйтесь спрашивать — это не признак слабости, а признак мудрости.

И третье: просто не сдаваться. Да, звучит банально, но это правда. Если вы будете продолжать идти, несмотря ни на что, если вы будете верить в себя и свою мечту, то вы обязательно достигнете успеха.

Так что, друзья, когда в следующий раз у вас что-то не будет получаться, вспомните эти слова. Вспомните, что вы не одиноки, что неудачи — это нормально, и что у вас есть все, чтобы преодолеть любые трудности.

Ошибка 5: Работать не регулярно.

Мы подошли к пятой ошибке, которая может серьезно затормозить ваш успех в заработке на партнерках — это отсутствие регулярности и системности в действиях.

Зачастую многие новички в этой сфере действуют по принципу «как получится». Сегодня они полны энтузиазма и готовы горы свернуть, а завтра их уже не видно и не слышно.

Но я хочу вам сказать, что такой подход не работает. Заработок на партнерках — это не разовая акция, это постоянный процесс. И чтобы этот процесс приносил результаты, он должен быть регулярным и системным.

Последствия отсутствия регулярности могут быть очень печальными. Вы можете потратить много времени и сил на какие-то действия, но, если вы делаете их от случая к случаю, эффект будет минимальным. Вы будете двигаться к своей цели черепашьими шагами, постоянно откатываясь назад.

Более того, без регулярности вы не сможете анализировать свои результаты и понимать, что работает, а что нет. Ведь если вы делаете что-то раз в неделю, как вы поймете, привело ли это к росту продаж или подписчиков?

Но не переживайте, с этой ошибкой можно и нужно бороться. И вот что я вам советую.

Первое: составьте план. Распишите, какие действия вы должны делать каждый день, каждую неделю, каждый месяц для достижения своих целей. Пусть этот план будет реалистичным и учитывает ваши возможности.

Второе: выработайте привычку. Да, в начале это может быть сложно, но со временем ваши действия войдут в привычку, станут частью ваших ежедневных задач. Для этого старайтесь делать их в одно и то же время, создайте для себя комфортные условия, поощряйте себя за выполнение плана.

И третье: будьте последовательны. Даже если у вас не получается сделать все, что вы запланировали, делайте хоть что-то. Пусть лучше вы сделаете один маленький шаг, чем не сделаете ничего. Главное - не прерывать процесс.

Поверьте, если вы будете действовать регулярно и системно, результаты не заставят себя ждать. Вы будете каждый день продвигаться к своей цели, ваши показатели будут расти, и в один прекрасный момент вы поймете, что у вас получилось.

Ошибка 6: Механически что-то делать без понимания сути и цели этих действий.

Теперь поговорим о последней, но очень важной ошибке, которую часто допускают новички. Это механическое повторение действий без понимания их сути и цели.

Многие, начиная свой путь в этой сфере, находят какой-то курс или руководство и начинают слепо следовать инструкциям, не задумываясь о том, что они делают и зачем.

Да, конечно, важно учиться у более опытных коллег, перенимать их стратегии и тактики. Но еще важнее – понимать суть этих стратегий, видеть цель каждого действия.

Последствия этой ошибки могут быть очень плачевными. Вы можете потратить много времени и сил на действия, которые в вашем случае просто не имеют смысла. Вы можете упустить важные детали, которые на самом деле являются ключевыми для успеха.

Приведу пример. Многие курсы говорят, что для заработка на партнерках нужен сайт. И новички делают себе сайт, потому что так сказано в этих курсах. Но сайт нужен не просто сам по себе, чтобы был. Сайт нужен для привлечения посетителей и для построения доверия с аудиторией. А если вы создадите сайт, но не наполните его качественным контентом, не будете работать над его продвижением – толку от него будет мало.

Или другой пример – с email-рассылкой. Да, email-маркетинг — это мощный инструмент для заработка на партнерках. Но его суть не в том, чтобы просто слать письма. Суть в том, чтобы с помощью писем строить отношения с подписчиками, предоставлять им ценность, мягко подводить их к покупке. И если вы будете просто бездумно слать куда-то в пустоту письма – это не принесет вам ни копейки.

Так что же делать, чтобы избежать этой ошибки? Вот мои советы.

Первое: всегда задавайтесь вопросом «зачем?». Перед тем, как выполнить какое-то действие, спросите себя: зачем я это делаю? Какую цель я преследую? Как это поможет мне заработать на партнерках?

Второе: старайтесь вникнуть в суть процессов. Не просто копируйте чужие действия, а пытайтесь понять их логику. Читайте между строк, ищите объяснения, задавайте вопросы более опытным коллегам.

И третье: всегда доводите начатое до конца. Помните, что половинчатые действия не приносят результата. Если вы решили создать сайт, то наполните его качественным контентом. Если решили запустить email-рассылку - продумайте стратегию писем, обеспечьте их ценность для подписчиков.

Друзья, поверьте, если вы будете действовать осознанно, с пониманием сути и цели каждого шага, ваши результаты в заработке на партнерках будут гораздо выше. Вы не будете тратить время на бесполезные действия, вы сможете сосредоточиться на том, что действительно работает и приносит прибыль.

Более того, понимание сути процессов даст вам гибкость и адаптивность. Вы сможете подстраивать стратегии под свои конкретные условия, под свою аудиторию. Вы сможете находить новые решения, которые выделяют вас на фоне конкурентов.

И, что не менее важно, вы будете получать удовольствие от процесса. Согласитесь, гораздо приятнее делать то, что ты понимаешь и во что веришь,

чем слепо следовать чужим инструкциям. Когда вы видите смысл в своих действиях, работа перестает быть рутинной и становится увлекательным путешествием к успеху.

Так что не бойтесь вникать в суть того, что вы делаете в заработке на партнерках. Задавайте вопросы, ищите логику, экспериментируйте.

Помните, вы не просто выполняете набор действий – вы строите свой бизнес, свое будущее. И чем лучше вы будете понимать каждый кирпичик этого здания, тем крепче и выше оно будет.

ЧАСТЬ 2. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ.

Итак, мы с вами разобрали основные ошибки, которые допускают новички при заработках на партнерках. Но знания об ошибках — это лишь половина дела. Также важно знать, что делать, чтобы достичь успеха. И сейчас я поделюсь с вами пошаговым планом действий.

Но для начала я хочу сказать одну очень важную вещь. Деньги не берутся из воздуха сами по себе. И в самом интернете денег нет. Никакая программа, никакой сайт, никакой курс не будет генерировать для вас деньги.

Деньги платят одни люди другим людям. А интернет – это просто средство связи, где происходит обмен товаров и услуг на деньги.

Другими словами, деньги приходят тогда, когда вы предоставляете кому-то что-то ценное, за что люди готовы платить. Это может быть товар, услуга, информация, но суть одна - вы должны дать людям то, что им нужно и важно.

Конечно, когда вы только начинаете свой путь в интернет-заработках, у вас, скорее всего, еще нет своего товара или услуги. И это нормально. В этом случае отличным вариантом для вас будет заработок на партнерских программах информационных продуктов - курсов, тренингов, вебинаров и т.п. Суть в том, что вы будете продвигать чужие продукты и получать процент от каждой продажи.

Как это работает? Очень просто. Вы находите партнерскую программу, которая вам подходит (об этом мы поговорим чуть позже), регистрируетесь в ней и получаете свою уникальную партнерскую ссылку. Эту ссылку вы можете размещать где угодно - на своем сайте, в социальных сетях, в email-

рассылке. Когда кто-то переходит по вашей ссылке и покупает продукт, вы получаете свой процент от продажи.

Здесь есть несколько вариантов.

Вы можете **направлять трафик сразу на платные партнерские продукты** - курсы, тренинги и т.п. Это может быстрее принести доход с продаж, но таких продаж будет мало, так как далеко не все готовы сразу покупать какие-то незнакомые курсы.

Другой вариант - **продвигать партнерские лид-магниты**. Лид-магнит — это бесплатный продукт (например, электронная книга, чек-лист, видео-урок), который предлагается в обмен на контактные данные (обычно email).

Ваша задача в этом случае - заинтересовать людей этим бесплатным продуктом, чтобы они оставили свои контакты. А дальше уже владелец лид-магнита будет работать с этими людьми и предлагать им свои платные продукты. И с каждой продажи вы будете получать свои партнерские проценты.

Этот вариант уже лучше, чем первый, так как здесь вам не нужно заниматься продажами, вам нужно только рекомендовать бесплатные партнерские продукты, что гораздо легче сделать.

И третий вариант, который я считаю самым эффективным – **создать свой собственный лид-магнит и собирать свою базу подписчиков**.

Да, это потребует от вас больше усилий на старте, но зато потом вы сможете многократно монетизировать свою базу, продвигая разные партнерские продукты. Плюс, у вас будет своя аудитория, которая вам доверяет, что очень ценно.

Какой вариант выбрать – решать вам. Но я рекомендую все же пойти по пути создания своего лид-магнита и набора своей базы подписчиков. Да, это более долгий путь, но он даст вам гораздо больше контроля и возможностей в долгосрочной перспективе.

Итак, давайте перейдем к конкретным шагам, которые вам нужно будет сделать для старта в заработке на партнерках.

Шаг 1: Выберите свою тему (направление работы).

Тема в партнерском маркетинге — это та область, в которой вы будете продвигать продукты и услуги. Это может быть что угодно: здоровье, личностный рост, отношения, финансы, бизнес, хобби и т.д. Главное, чтобы в этой теме были информационные продукты, которые можно продвигать по партнерской программе.

Приведу несколько примеров популярных тем в партнерском маркетинге:

- Здоровье и фитнес: курсы по похудению, программы тренировок, здоровое питание.
- Личностный рост: курсы по развитию уверенности, тайм-менеджменту, достижению целей.
- Отношения: курсы по построению гармоничных отношений, семейной психологии, воспитанию детей.
- Финансы и инвестиции: курсы по управлению личными финансами, инвестированию, торговле на бирже.
- Бизнес и маркетинг: курсы по запуску и развитию бизнеса, интернет-маркетингу, продажам.

Как видите, вариантов много. И ваша задача – выбрать ту тему, которая будет вам по душе и в которой вы сможете стать лидером для своей аудитории.

Чтобы выбрать свою тему, я рекомендую ориентироваться на три фактора:

1. Ваши интересы и знания.

Идеально, если тема, которую вы выберете, вам самим будет интересна, и вы в ней уже неплохо разбираетесь. Так вам будет легче создавать контент, вы сможете говорить об этом с энтузиазмом и привлекать людей.

Подумайте, что вас увлекает, в чем вы хорошо разбираетесь, какие темы вам нравится изучать.

2. Востребованность темы.

Очень важно, чтобы выбранная вами тема была востребована аудиторией. Должны быть люди, которые ищут информацию по этой теме, хотят решить свои проблемы или удовлетворить желания в этой области.

Для проверки востребованности можно использовать сервисы ключевых слов, например, [Яндекс.Вордстат](#), где можно посмотреть статистику

запросов. Также можно посмотреть востребованные направления в каталогах партнерских программ [Салид](#) или [Инфо-хит](#).

3. Наличие партнерских предложений.

И конечно, в выбранной вами теме должны быть информационные продукты с партнерскими программами, которые вы сможете продвигать. Для поиска партнерских программ очень удобно использовать те же каталоги: [Салид](#) или [Инфо-хит](#). Там вы сможете посмотреть, какие партнерки есть в интересующей вас тематике, сравнить условия и выбрать подходящие.

Выберите для старта тему на стыке ваших интересов, востребованности и наличия хороших партнерских программ.

Потратьте время на исследование, чтобы сделать осознанный выбор. От этого во многом будет зависеть ваш дальнейший успех и удовольствие от работы. Поверьте, гораздо приятнее и эффективнее продвигать то, что вам самим по душе и в чем вы разбираетесь.

Шаг 2: Подберите партнерские программы, с которыми будете работать.

После того, как вы определились с темой, пора переходить к выбору конкретных партнерских программ. И здесь важно придерживаться той же темы, которую вы выбрали на первом шаге. Это обеспечит целостность и последовательность вашей работы.

Где же искать партнерские программы? Есть вот такие варианты:

1. Каталоги партнерских программ.

Такие сервисы, как [Инфо Хит](#) и [Салид](#), о которых мы уже говорили выше, — это настоящий клондайк для партнерского маркетинга. Здесь собраны сотни партнерских программ на любой вкус и цвет. Вы можете использовать поиск по каталогу, фильтровать программы по тематике, по типу оплаты, по условиям. Это очень удобно и экономит кучу времени.

Также есть каталог партнерских программ [ДжастКлик](#). Выбор там не такой широкий, как в первых двух сервисах, но все же стоит заглянуть и туда.

2. Поиск в интернете.

Ну и конечно, никто не отменял старый добрый поиск в [Яндексе](#) или [Гугле](#). Просто вбейте в поиск запрос «партнерская программа + ваша тема» и

смотрите, что найдется. Так вы можете найти партнерки, которых нет в каталогах, особенно если ваша тема очень специфическая.

При выборе партнерских программ обращайтесь внимание на несколько моментов:

- репутация продукта и автора, отзывы;
- условия партнерской программы (размер комиссии, cookie, порядок выплат);
- наличие промо-материалов (рекламные тексты, баннеры, рассылки);
- возможность обратной связи с продавцом.

Регистрируйтесь сразу в нескольких партнерских программах. Так у вас будет больше возможностей для тестирования и выбора лучших вариантов. Со временем вы поймете, какие продукты лучше «заходят» вашей аудитории и приносят больше дохода.

Шаг 3: Создайте свой лид-магнит.

Что такое лид-магнит? Это бесплатный продукт, который вы предлагаете своей целевой аудитории в обмен на их контактные данные (email или контакты в соц. сетях или мессенджерах).

Цель лид-магнита – привлечь потенциальных клиентов, дать им что-то ценное и начать выстраивать с ними отношения.

Лид-магнит помогает решить несколько задач:

1. Привлечение целевой аудитории.

Предлагая бесплатный и полезный продукт, вы привлекаете именно тех людей, которые потенциально заинтересованы в вашей теме и в тех продуктах, которые вы будете продвигать в дальнейшем.

2. Построение базы подписчиков.

Получая контакты людей, вы можете затем общаться с ними, отправлять им полезные материалы, постепенно подогревая их интерес и доверие к вам.

3. «Разогрев» аудитории перед продажей.

Ваш лид-магнит должен быть не только полезным, но и в какой-то мере «продающим». Он должен подводить людей к мысли, что им нужно что-то большее, чем просто бесплатный продукт. И здесь на сцену выходят ваши партнерские предложения, которые вы будете им рекомендовать.

Вот несколько вариантов лид-магнитов:

- Электронная книга или гайд по какой-то теме.
- Чек-лист или план действий.
- Подборка полезных ресурсов или инструментов.
- Видео-урок или серия уроков.
- Вебинар или мастер-класс.
- Пробный период или демо-версия продукта.

Что должно быть в лид-магните:

На всякий случай сразу уточню, что этот лид-магнит тоже должен быть по той тематике, которую вы выбрали на шаге 1. К примеру, если вы выбрали работу с партнерками по теме здоровья, то и лид-магнит вам нужно сделать тоже по теме здоровья.

Ваш лид-магнит должен решать какую-то проблему или отвечать на важный вопрос вашей аудитории. Подумайте, какие сложности могут быть у вашей аудитории? Какую информацию они ищут?

Допустим, вы выбрали тему здоровья. Возможно, ваша аудитория хочет узнать:

- Как правильно питаться, чтобы улучшить самочувствие?
- Какие упражнения помогут сохранить подвижность суставов?
- Как натуральными средствами укрепить иммунитет?

Отталкиваясь от этих вопросов, вы можете создать лид-магниты:

- «5 правил здорового питания после 60 лет». Это может быть небольшая электронная книга или подборка советов.
- «10 простых упражнений для здоровья суставов». Это может быть видео-урок или PDF-инструкция с изображениями упражнений.

- «7 натуральных средств для крепкого иммунитета». Это может быть чек-лист с описанием полезных свойств каждого средства.

Важно, чтобы ваш лид-магнит был не слишком объемным, но при этом достаточно информативным. Люди не хотят тратить много времени, но они должны почувствовать, что получили что-то действительно стоящее.

Также ваш лид-магнит должен быть легким для восприятия. Используйте простой язык, короткие предложения, наглядные примеры. Если это электронная книга - разбейте ее на короткие главы с подзаголовками. Если это видео - разбейте его на короткие смысловые части. Так людям будет проще усваивать информацию.

Кроме того, старайтесь в своем лид-магните давать партнерские ссылки на продукты по его теме. Например, если вы продвигаете курсы по здоровому образу жизни, ваш лид-магнит может заканчиваться чем-то вроде: «Это только верхушка айсберга. Чтобы узнать больше секретов здоровья и долголетия, я рекомендую вам курс...» - и здесь дать ссылку на партнерский продукт.

Как сделать лид-магнит:

Для новичков, которые только начинают свой путь в партнерском маркетинге, я рекомендую начать с лид-магнита в формате PDF. Это один из самых простых и быстрых способов создать свой первый бесплатный продукт.

Чтобы сделать лид-магнит в формате PDF, вам понадобится программа Microsoft Word или любой другой текстовый редактор, который позволяет сохранять документы в PDF.

Вот простой пошаговый план:

1. Откройте новый документ в Word.
2. Напишите текст вашего лид-магнита. Помните о структуре: привлекательный заголовок, введение, основная часть (разбитая на главы или разделы), заключение.
3. Отформатируйте текст. Выберите удобочитаемый шрифт (например, Arial), достаточный размер шрифта (12-14 пунктов), используйте заголовки, подзаголовки, списки — это сделает ваш текст более структурированным и легким для восприятия.

4. Добавьте визуальные элементы. Вставьте в документ картинки, схемы, скриншоты, если они помогают лучше раскрыть вашу тему. Но не перегружайте документ, помните, что в лид-магните главное – это полезность информации.

5. Проверьте текст на ошибки и опечатки.

6. Добавьте в конец документа призыв к действию и ссылку на ваше партнерское предложение.

7. Сохраните документ в формате PDF. Для этого в Word нажмите «Файл» - «Сохранить как», выберите тип файла «PDF» и нажмите «Сохранить».

Готово! Ваш лид-магнит в формате PDF готов. Теперь вы можете предлагать его вашим потенциальным подписчикам в обмен на их контактные данные.

Шаг 4. Сделайте страницу подписки

Друзья, когда ваш лид-магнит готов, самое время создать страницу подписки. Это специальная веб-страница, где вы предлагаете своей аудитории получить ваш бесплатный продукт в обмен на их контактные данные.

Зачем нужна страница подписки? Она служит своеобразной «витриной» вашего лид-магнита. Это место, где происходит первая встреча, где люди решают, достаточно ли ваше предложение привлекательно, чтобы оставить вам свои контактные данные.

Что же должно быть на эффективной странице подписки:

1. Заголовок, который сразу привлекает внимание и обещает пользу.

Например: «Получите бесплатно 5 секретов здоровья после 60» (если ваш магнит об этих секретах).

2. Краткое описание вашего лид-магнита. В нескольких предложениях расскажите, что получит человек, если подпишется. Подчеркните ценность вашего предложения.

3. Форма для ввода контактных данных. Обычно это поля для имени и электронной почты. Не перегружайте форму, запрашивайте только самое необходимое.

4. Кнопка призыва к действию в форме для контактных данных. Например, кнопка «Скачать сейчас», «Получить бесплатно», «Присоединиться» и т.д. Сделайте ее заметной, чтобы она была сразу видна.
5. Изображение вашего лид-магнита. Визуальное представление того, что получит человек, может значительно повысить конверсию.
6. Элементы доверия. Это могут быть отзывы о вашем лид-магните, если они есть. Они помогают убедить человека, что ваше предложение заслуживает доверия.

Где же создать такую страницу подписки? Есть несколько удобных вариантов:

1. Если у вас есть сайт на WordPress, вы можете использовать плагин Elementor. Это визуальный конструктор страниц с большим набором готовых блоков и шаблонов.
2. Если у вас нет своего сайта, отличным решением будет [конструктор лендингов Tilda](#). Это простой и интуитивно понятный инструмент, который позволяет создавать красивые страницы без навыков программирования.
3. Еще один вариант - конструктор [Платформа LP](#). Это специализированный сервис для создания страниц подписки и продающих страниц.

Выбирайте тот инструмент, который вам более удобен и понятен. Главное - сделайте вашу страницу подписки привлекательной, информативной и побуждающей к действию.

Шаг 5. Подключите email сервис к странице подписки

Чтобы ваша страница подписки начала работать и собирать контакты ваших подписчиков, ее нужно подключить к специальному сервису email рассылок.

Зачем это нужно? Представьте, что вы начали привлекать подписчиков, и они оставляют свои email адреса на вашей странице. Но куда будут сохраняться эти контакты? Как вы будете управлять своей базой подписчиков, отправлять им письма? Вот тут на помощь и приходят сервисы email рассылок.

Эти сервисы позволяют вам:

1. Собирать и хранить контакты ваших подписчиков в одном месте.

2. Создавать и отправлять email кампании: приветственные серии писем, регулярные рассылки, автоматические цепочки писем и т.д.

3. Анализировать эффективность ваших рассылок: сколько людей открыли письмо, сколько перешли по ссылкам и т.д.

Предложу пару популярных вариантов подобных сервисов:

1. [Юнисендер](#) – это сервис с удобным интерфейсом и широкими возможностями для email маркетинга.

2. [Нотисенд](#) - еще один дружелюбный к пользователю сервис с недорогими тарифами.

Вы можете начать с бесплатного тарифа одного из этих сервисов, а по мере роста вашей базы перейти на платный план.

Также есть аналоги этих сервисов email рассылок, которые можно найти через [Яндекс](#) или [Гугл](#).

Затем нужно связать ваш email сервис со страницей подписки. Обычно это делается через HTML-код формы подписки, который вы можете сгенерировать в вашем email сервисе и вставить на вашу страницу.

Пошаговый процесс может слегка отличаться в зависимости от выбранного вами сервиса и конструктора страниц, но общий принцип такой:

1. Создайте новый список подписчиков в вашем email сервисе.

2. Сгенерируйте HTML-код формы подписки для этого списка.

3. Вставьте этот код в соответствующее поле на вашей странице подписки (в конструкторе страниц).

4. Протестируйте, чтобы убедиться, что подписка работает и контакты попадают в ваш список в email сервисе.

Может показаться, что это сложно, особенно если вы делаете это впервые. Но не волнуйтесь. У большинства сервисов есть подробные инструкции и служба поддержки, которая поможет вам на каждом шагу.

Помните, любой новый навык дается через практику. Чем больше вы экспериментируете и пробуете, тем проще и понятнее становится процесс.

Шаг 6. Сделайте серию писем для автоматической отправки после подписки.

Теперь, когда ваша страница подписки связана с email сервисом, самое время подумать о том, какие письма будут получать ваши новые подписчики.

Вы же не хотите, чтобы они подписались и забыли о вас, верно? Вот тут на сцену выходит серия приветственных писем, или, как ее еще называют, велком-серия (от англ. "welcome" - добро пожаловать).

Что такое велком-серия и зачем она нужна?

Это несколько автоматических писем, которые отправляются каждому новому подписчику по заданному расписанию. Они служат для того, чтобы познакомить подписчика с вами, дать ему обещанный бонус (ваш лид-магнит), начать строить доверительные отношения и подогреть интерес к вашим партнерским продуктам.

Что должно быть в этих письмах?

Письмо 1:

- Поблагодарите человека за подписку и поприветствуйте его в вашем сообществе.
- Обязательно дайте ссылку на скачивание вашего лид-магнита.
- Расскажите немного о себе и о том, какую пользу вы планируете приносить своим подписчикам.

Письма 2-4:

- Дайте еще несколько полезных советов или ресурсов по вашей теме. Например, ваши собственные статьи, видео, подборки полезных инструментов и т.д.
- Начните рекомендовать партнерские продукты. Делайте это не слишком навязчиво, лучше в контексте ваших полезных советов. Например: "Кстати, если вы хотите углубиться в эту тему, я очень рекомендую курс..."
- Призывайте подписчиков к диалогу. Задавайте вопросы, просите поделиться мнением или опытом. Это поможет вам лучше понять вашу аудиторию и построить с ней связь.

Конечно, это лишь примерная схема. Вы можете адаптировать ее под свой стиль и свою аудиторию. Главное - будьте искренними, дружелюбными и всегда ставьте на первое место пользу для ваших подписчиков.

Шаг 7. Настройте автоматическую отправку писем в email сервисе

После того, как ваши письма будут готовы, нужно настроить их автоматическую отправку в email сервисе, который вы выбрали на шаге 5.

Вот как это обычно делается (конкретные шаги могут немного отличаться в зависимости от выбранного вами сервиса):

1. Создайте новую автоворонку (или автоматическую кампанию) в вашем email сервисе.
2. Добавьте ваши письма в эту воронку в том порядке, в котором вы хотите их отправлять. Обычно первое письмо отправляется сразу после подписки, а последующие - через определенный интервал.
3. Настройте временные интервалы между письмами. Для велком-серии хорошо работает интервал в 1-2 дня: первое письмо отправляется сразу после подписки, второе - через день после первого, третье - через день после второго и так далее.
4. Укажите, какое действие должно запускать эту автоворонку. В нашем случае это будет подписка на ваш список (который вы создали и подключили к вашей странице подписки на шаге 5).
5. Сохраните и активируйте вашу автоворонку.

Вот и все! Теперь каждый новый подписчик будет автоматически получать вашу серию писем по заданному расписанию. Вы настраиваете систему один раз, а она работает на вас день и ночь, выстраивая отношения с вашими подписчиками и продвигая ваши партнерские продукты.

Конечно, это не значит, что вы должны полностью забыть о ваших подписчиках после настройки автоворонки. Продолжайте общаться с ними, отвечайте на их вопросы и комментарии, делитесь новыми полезными материалами. Автоматизация — это здорово, но личное общение незаменимо для построения настоящих отношений.

И еще один совет: не бойтесь экспериментировать и улучшать вашу велком-серию со временем. Анализируйте открытия и клики ваших писем, собирайте

обратную связь от подписчиков, тестируйте разные подходы. Это непрерывный процесс обучения и роста.

Шаг 8. Протестируйте всю систему

Итак, друзья, мы подошли к одному из самых важных шагов - тестированию нашей системы. Перед тем, как начать привлекать подписчиков, нужно убедиться, что все работает как часы.

Представьте, что вы запустили трафик (поток посетителей) на вашу страницу подписки, люди начали подписываться, но что-то пошло не так. Письма не приходят, ссылки не работают, лид-магнит не скачивается. Это может не только испортить первое впечатление, но и подорвать доверие к вам.

Поэтому так важно протестировать всю систему от начала до конца. И лучший способ сделать это - пройти весь путь самому, как если бы вы были потенциальным подписчиком.

Вот что нужно сделать:

1. Откройте вашу страницу подписки в новом окне браузера (лучше даже в другом браузере, в котором вы еще не авторизованы в вашем email сервисе).
2. Введите свой тестовый email (лучше использовать отдельный тестовый email, не тот, который вы использовали при настройке системы) и подпишитесь на вашу рассылку.
3. Проверьте, пришло ли первое (приветственное) письмо. Откройте его, проверьте текст, картинки (если есть), ссылки. Особенно важно проверить ссылку на скачивание вашего лид-магнита - убедитесь, что она ведет на нужный файл, и этот файл успешно скачивается.
4. Дождитесь следующих писем по расписанию вашей велком-серии. Проверяйте каждое письмо так же тщательно, как и первое.
5. Кликните по ссылкам на ваши партнерские продукты. Убедитесь, что они ведут на нужные страницы, а переход по вашим партнерским ссылкам фиксируется в партнерской программе (чтобы вы получали комиссию за продажи).

Такая проверка позволяет вам:

- Увидеть вашу систему глазами подписчика и оценить его опыт взаимодействия с вами.
- Выявить и исправить возможные технические ошибки и недочеты.
- Убедиться, что ваши письма не попадают в спам (если они попадают в спам, то это серьезный сигнал, что нужно что-то менять, например, убрать спам-слова в письмах).
- Почувствовать уверенность, что ваша система работает и готова к приему реальных подписчиков.

Да, это может показаться немного утомительным и даже скучным. Но поверьте, это того стоит. Лучше потратить время на тестирование сейчас, чем потом разбираться с недовольными подписчиками и терять потенциальные продажи.

И даже после успешного тестирования и запуска продолжайте регулярно проверять вашу систему. Иногда email сервисы меняют настройки, партнерские программы обновляют ссылки, и то, что работало вчера, может сломаться сегодня. Поэтому будьте бдительны.

Шаг 9. Начинайте вести трафик

Друзья, вот мы и подошли к самому волнующему моменту - привлечению трафика. Все наши предыдущие действия были подготовкой к этому шагу. Мы создавали ценность для наших будущих подписчиков и строили систему, которая будет предлагать им партнерские продукты на автомате. Теперь пришло время пригласить их в нашу воронку.

Но сначала давайте разберемся, что же такое трафик и почему он так важен.

Трафик — это поток посетителей на ваш сайт или страницу. В нашем случае — это люди, которые приходят на вашу страницу подписки. Без трафика даже самая прекрасная страница и самая продуманная велком-серия будут бесполезны. Это как открыть магазин в глухом лесу – товары могут быть отличные, но если никто не знает о вашем магазине, то и продаж не будет.

Итак, как же привлечь трафик? Есть несколько основных вариантов:

1. Бесплатный трафик из поисковых систем (SEO).

Это когда люди находят вашу страницу в Яндексе или Гугле по ключевым словам. Чтобы это работало, нужно оптимизировать вашу страницу под эти ключевые слова и наращивать ее авторитетность (через ссылки с других сайтов, упоминания в соцсетях и т.д.).

Но для этого лучше завести отдельный сайт, который регулярно наполнять SEO-оптимизированными статьями по выбранной вами теме.

2. Контекстная реклама ([Яндекс.Директ](#), [Google Ads](#)).

Вы платите за показ вашего объявления людям, которые ищут в Яндексе или Google по определенным ключевым словам. Это может дать быстрый результат, но требует постоянных финансовых вложений.

3. Таргетированная реклама [во Вконтакте](#).

Вы платите за показ вашего объявления людям, которые соответствуют определенным критериям (возраст, интересы, поведение в соцсетях и т.д.). Это позволяет очень точно нацелиться на вашу аудиторию.

4. Размещение на тематических площадках.

Вы договариваетесь с владельцами сайтов, блогов, пабликов в соцсетях, у которых уже есть ваша целевая аудитория, о размещении вашей рекламы или просто упоминании вашей страницы.

Каждый из этих методов имеет свои плюсы и минусы, требует определенных навыков и ресурсов. Я рекомендую начать с одного-двух методов, которые вам кажутся наиболее подходящими и реалистичными, затем постепенно осваивать остальные.

Еще больше способов привлечения трафика вы можете узнать вот здесь:

<https://vsepropartnerki.ru/50sposobov/>

По этой ссылке вы получите 50 эффективных способов привлечения целевой аудитории для набора подписчиков или продвижения партнерских программ.

Главное – не ждать идеального момента и не пытаться освоить все и сразу. Начните с малого, но начните прямо сейчас. Даже если первые результаты

будут скромными, это уже будет движение вперед. С каждым новым подписчиком вы будете приближаться к вашей цели.

Шаг 10. После сбора подписчиков продолжать работать

Итак, друзья, вы запустили трафик, и первые подписчики начали появляться в вашей базе. Поздравляю, это большое достижение! Но не время почивать на лаврах. Работа только начинается!

Помните, ваша цель - не просто собрать какое-то количество подписчиков, а построить долгосрочные отношения с вашей аудиторией и постоянно предлагать им ценность. А для этого нужно продолжать работать и после того, как подписчик попал в вашу базу.

Во-первых, не останавливайтесь на достигнутом в плане привлечения трафика. Продолжайте экспериментировать с разными методами, оптимизировать ваши кампании, искать новые источники трафика. Помните, чем больше у вас подписчиков, тем больше потенциальных партнерских продаж у вас будет.

Но не гонитесь за количеством в ущерб качеству. Лучше иметь 1000 активных и заинтересованных подписчиков, чем 10000 «мертвых душ». Поэтому не забывайте анализировать ваш трафик - смотрите, какие источники дают наиболее качественных подписчиков, и фокусируйтесь на них.

Во-вторых, продолжайте общаться с вашими подписчиками и после велком-серии. Регулярно отправляйте им полезные материалы, делитесь новостями и акциями, спрашивайте их мнение. Но не переусердствуйте - никто не любит, когда их заспамливают. Найдите баланс между регулярностью и ненавязчивостью.

Вот несколько идей для ваших регулярных рассылок:

- Полезные и интересные статьи или видео по вашей теме.
- Кейсы и истории успеха ваших клиентов или подписчиков.
- Ответы на часто задаваемые вопросы.
- Закулисы вашего бизнеса или личной жизни (люди любят, когда с ними делятся чем-то личным).
- Опросы и голосования (дайте людям возможность высказаться).

- Различные партнерские предложения по вашей теме. Шлите рекомендации на партнерские продукты (платные и бесплатные) от разных авторов, чтобы повысить свои шансы на продажи.

И последнее, но не менее важное - будьте искренними и человечными в вашем общении. Не пытайтесь казаться идеальным гуру, не бойтесь признавать ошибки и просить совета. Люди устали от безликих корпораций и самовлюбленных экспертов. Они хотят общаться с живыми людьми, которые понимают их проблемы и искренне хотят помочь.

Помните, ваши подписчики — это не просто цифры в базе данных. Это живые люди со своими надеждами, страхами и мечтами. И ваша задача - не просто продать им что-то, а стать их другом и помощником на пути к их целям. Это большая ответственность, но и большая честь. Не упускайте ее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Друзья, вот мы и прошли весь путь от новичка до начинающего партнера. Давайте вспомним, что мы узнали и чему научились.

В первой части мы говорили об ошибках, которые часто совершают новички в партнерском маркетинге. Мы узнали, что нельзя бояться новой информации, нужно постоянно учиться и действовать. Что успех не приходит мгновенно, нужно запастись терпением и не опускать руки при первых неудачах. Что важно быть системным и анализировать свои результаты.

Во второй части мы прошли пошаговый план запуска своего партнерского бизнеса. Мы научились выбирать нишу, подбирать партнерские программы, создавать лид-магнит и страницу подписки. Мы разобрались, как настроить велком-серию писем и протестировать всю систему. И наконец, мы обсудили различные способы привлечения трафика и поддержания отношений с подписчиками.

Это всё может показаться сложным и даже пугающим, особенно если вы никогда раньше не сталкивались с интернет-маркетингом. Но помните, каждый эксперт когда-то был новичком. Каждый успешный бизнес начинался с первого шага.

Секрет успеха не в каких-то особых талантах или стартовом капитале. Секрет в постоянном обучении, упорстве и готовности пробовать новое. Как сказал

великий Альберт Эйнштейн: "Жизнь - как вождение велосипеда. Чтобы сохранить равновесие, ты должен двигаться".

Поэтому мой главный совет вам - продолжайте двигаться. Не останавливайтесь на достигнутом, не бойтесь вызовов. Читайте книги и статьи по маркетингу, проходите курсы, общайтесь с более опытными коллегами. Экспериментируйте с новыми стратегиями и инструментами. Анализируйте свои успехи и неудачи.

И самое главное - действуйте. Даже маленькое действие лучше, чем самый грандиозный план без исполнения. Запустите свой первый лид-магнит, напишите свою первую рассылку, привлечите своего первого подписчика. Отпразднуйте эту маленькую победу и двигайтесь к следующей.

Помните, в интернете есть место для каждого. Не важно, какой у вас возраст, образование или опыт. Если у вас есть желание учиться и работать, вы можете построить свой успешный онлайн-бизнес. И партнерский маркетинг - отличная возможность для этого.

Так что вперед, друзья! Пусть ваш путь будет увлекательным и полным открытий. И пусть каждый новый подписчик и каждая новая продажа приближают вас к вашей мечте.

Я верю в вас. Вы можете это сделать. Просто начните прямо сейчас.

P.S. И напоследок рекомендации полезных материалов, которые помогут вам быстрее и увереннее стартовать в партнерках:

1. 50 способов привлечения трафика.

Бесплатное практическое руководство, в котором вы узнаете эффективные способы привлечения целевой аудитории для набора подписчиков и продвижения партнерских программ.

Ссылка: <https://vsepropartnerki.ru/50sposobov/>

2. Правильный старт.

Бесплатный мастер-класс, где вы получите подробный план действий быстрого и правильного старта в заработке на партнерских программах

Ссылка: <https://vk.cc/cuY19d>

3. Основы партнерского маркетинга.

Бесплатные материалы, в которых вы узнаете 10 золотых правил успешного партнера, а также получите 5 надежных партнерок (описания и ссылки), которые станут для вас источником стабильного дохода.

Ссылка: <https://vsepropartnerki.ru/basic>

4. Комплект лид-магнитов.

Лид-магнит – это бесплатный продукт, который нужен для привлечения своих подписчиков, как мы рассматривали выше. Начинаящим сложно делать свой лид-магнит с нуля. Поэтому вы можете приобрести уже готовый лид-магнит и значительно ускорить свой старт в партнерках.

Ссылка: <https://vsepropartnerki.ru/leadmagnets>

Лариса Текучева, проект «Все про партнерки»

Мой сайт: <https://vsepropartnerki.ru>

Группа во Вконтакте: https://vk.com/vse_pro_partnerki