

21 Dicas e Ferramentas Para Recrutar os melhores parceiros

Se você é um vendedor do produto, você já sabe que nem todos os afiliados são criados iguais.

Alguns nunca vai promovê-lo. Outros promovem uma vez e desaparecer. E uma pequena percentagem vai promover seus produtos mais e mais, fazendo parte de leão das vendas para você.

Assim como você recrutar grandes filiais?

Enquanto não há uma resposta, há muitas maneiras de encontrar e recrutar os afiliados-chave que terá o seu negócio para o próximo nível.

1: “Quero promover?”

Entrando em contato com sites, blogs e outros editores da web.

Envie-lhes um e-mail bem escrito para pedir-lhes de uma forma muito educado se eles gostariam de se tornar seu afiliado.

É provável que você tem que entrar em contato com um monte de gente para obter resultados, mas pode ser totalmente vale o esforço.

2: Usar um Serviço

Use um serviço como o Leads afiliados <https://affiliateleads.net/> para localizar potenciais afiliadas por categoria, palavra-chave ou anunciante.

3: Blogueiros

grupo de Alto <http://www.grouphigh.com/> é um site que irá ajudá-lo a encontrar os melhores blogueiros e formadores de opinião, bem como gerir os seus relacionamentos.

4: Terceirizar

Se você tem os fundos, você pode contratar um serviço como o Experience Publicidade <https://experiencead>

para fazer a sua divulgação e recrutamento para você.

5: Use PPC Search Ads

Você sabia que as filiais estão activamente à procura de grandes programas para promover? Você pode encontrá-los, executando PPC anúncios no Google Adwords e Bing Ads.

Não se esqueça de acompanhar para ver quais anúncios estão trazendo os filiados mais eficazes.

6: SEO'd Páginas da filial

Criar uma página apenas para afiliados. Em seguida, otimizar essa página para resultados de SEO, então quando as pessoas estão à procura de programas de afiliados em seu nicho, eles podem encontrá-lo nos resultados de busca orgânica.

7: Press Releases

Escrever comunicados de imprensa para distribuição online. Comunicados de imprensa pode ser uma outra

maneira de ganhar força nos rankings orgânicos.

8: Anúncios do Facebook

Sabia que você pode encontrar filiais no Facebook? Alvo pessoas que estão interessadas em marketing afiliado e blogs em seu nicho.

9: Redes

Inicie o seu produto em uma rede de afiliados.

Há muitos a escolher, incluindo Clickbank, Comissões Junction, JVZoo, Linkshare e Sharesale.

Em alguns casos você pode querer tela filiais dessas redes para ter certeza de que você está apenas lidando com pessoas respeitáveis.

10: Em Pessoa

Comércio shows, cimeiras e conferências são ótimos lugares para conhecer novos afiliados. Você pode até considerar a ficar um estande em alguns desses eventos, de modo afiliados estão vindo para você em vez de você caçá-los.

11: Forums afiliados

Construir e manter uma presença em fóruns afiliados. Estes são ótimos lugares para conhecer e afiliados recrutar. Eis alguns para você começar:

A Best Web <http://www.abestweb.com/>

Fix afiliado <https://www.affiliatefix.com/>

Affilorama <https://www.affilorama.com/forum/>

Black Hat Mundial <https://www.blackhatworld.com/>

DN Forum <https://www.dnforum.com/>

Ponto digital <https://forums.digitalpoint.com/>

Ponto local <https://www.sitepoint.com/community/>

V7N <http://www.v7n.com/forums/>

guerreiro Forum <http://warriorforum.com>

Fogo ímpios <http://www.wickedfire.com/>

12: Twitter

Twitter é um bom lugar para encontrar potenciais filiados. Procurar as palavras-chave para encontrar quem está falando sobre o seu nicho, e depois segui-los e começar a interagir.

13: LinkedIn

LinkedIn é um ótimo lugar para conhecer afiliadas e apenas a rede em geral. Você pode postar e participar de discussões e se conectar com as pessoas em um ambiente profissional.

14: Fale com seus clientes

Esta é uma ótima maneira de obter novos afiliados que realmente usam e acreditam em seu produto. Chegar aos seus compradores e ver quem gostaria de ser sua filial, e levá-la de lá.

Programa de referências de clientes: 15

Ferramentas como o doce de Referência <https://www.referralcandy.com/> e amigo Comprar <https://www.friendb>

torná-lo super fácil de configurar e executar um programa de referência do cliente.

Além disso, ele automatiza o processo, para que possa colocar o seu foco em outro lugar.

16: seu próprio site

Coloque um link em seu site. Esta é talvez a técnica mais simples, ainda mais negligenciada de todas.

Coloque um link na parte inferior do seu site, e em qualquer outro lugar que você escolher, apontando as pessoas para sua página da filial.

17: Você Promover Mine, eu vou Promover Seu

Abordagem outros vendedores de produtos e oferta para fazer um negócio em que você promover o produto do outro.

Algumas notas sobre este: Obviamente, você quer encontrar os proprietários do produto em seu mesmo nicho.

Você quer amar seu produto suficiente para promovê-lo - não promovem lixo apenas para fazer algumas vendas de seu próprio país.

E enquanto muitos vão dizer que você não pode ser concorrentes diretos para fazer isso, ele simplesmente não é verdade. Por exemplo, digamos que você tem um produto que ensina técnicas de geração de tráfego.

Você encontrar um outro produto que também ensina técnicas de geração de tráfego, então naturalmente eles parecem ser um concorrente direto. Mas as técnicas reais que ensinam são um pouco diferente da sua.

Eu posso te dizer agora que seus clientes não estão comprando apenas um produto na geração de tráfego - eles estão comprando vários. Você pode ser a filial que apresenta-los para um curso de tráfego que você realmente acredita, e em troca obter o seu próprio produto promovido também.

18: É filial Super!

Procure super afiliados - os melhores desempenhos da filial que pode gerar receita significativa para os comerciantes que escolher para promover.

Eles vão estar a olhar para as altas taxas de conversão e uma porcentagem razoável de lucros.

Certifique-se de que você tem tudo funcionando sem problemas e convertendo bem antes de lhes pedir para promover. Se eles fazem um monte de vendas, eles podem continuar a promovê-lo no futuro.

Mas se há falhas técnicas ou conversões baixas, você nunca vai ouvi-los novamente.

19: Spy

Assistir para ver quem está promovendo ofertas semelhantes. Se você está prestes a lançar esse programa tráfego, assim alguma pesquisa para descobrir quem as filiais superiores eram para programas de tráfego anteriores.

Talvez a maneira mais fácil de fazer a pesquisa é de forma proativa. Inscreva-se como uma filial você mesmo assim você pode ver que os principais promotores são, e contactá-los bem antes de seu próprio lançamento.

20: concursos

Executar um concurso de incentivo, promovê-lo em todos os lugares. Executando um concurso com prêmios em dinheiro para os melhores artistas irão atrair novos filiados para participar do seu programa de afiliados.

21: recrutamento de filiados Associados

Oferecer um incentivo para os afiliados atuais para trazer novos afiliados. Affiliates sabe outras filiais. E oferecendo uma porcentagem dos lucros em seus recrutados da filial é uma ótima maneira de incentivá-los a fazer sua filial de recrutamento para você.

Acima de tudo cuidar de seus melhores parceiros e mantê-los felizes. Afiliados pode fazer ou quebrar seu negócio. Se apenas uma filial tem uma experiência ruim com você, eles podem potencialmente contar dezenas de outros para orientar clara. Quando isso acontecer, você vai achar que é muito difícil recrutar novos afiliados.

Mas quando você tratar os seus afiliados bem, eles vão enviar-lhe as vendas - muitas vezes um número surpreendente deles.

Basta pensar - tudo o que preciso é um realmente bom parceiro para adicionar 5 números para o seu negócio.

Uma meia dúzia dessas filiais promovendo-lo em uma base regular, pode movê-lo para a faixa de 6 figura.

Tudo por apenas recrutar e cuidar de seus melhores pessoas.

