

TẬP TRUNG

Trở thành một nhân viên tiếp thị liên kết (affiliate) là dễ nhất trong số các cách để kiếm thêm thu nhập thụ động. Mọi người thường bị thu hút dẫn đến việc tham gia rất nhiều các chương trình affiliate. Làm vậy có thể dễ đến việc mất tập trung và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận lúc nào không biết. Đây là một số các thủ thuật để giúp bạn tập trung và thành công trong thị trường tiếp thị liên kết.

1. Chọn ngách (niche)

Thuật ngữ ngách (niche) được định nghĩa là một phần nhỏ của cả thị trường chính mà bạn muốn hướng tới. Nói ngắn gọn - là một thị trường tiềm năng nhất của bạn. Ví dụ, một nhà tiếp thị liên kết cho web hosting, thị trường ngách có thể được xác định là “tuổi từ 18 đến 30, đang cần có một website”, hoặc “chủ doanh nghiệp nhỏ cần thiết lập thương hiệu trên mạng”. Khi bạn đã biết rõ thị trường hướng tới là gì, sẽ rất dễ để bạn quảng cáo sản phẩm của bạn, vì bạn đã biết họ cần gì và làm thế nào để đáp ứng.

2. Hãy tập trung cực kỳ cao độ

Khi bạn đã có thể mô tả được thị trường tiềm năng của bạn, đừng vội tiến hành tiếp cận mà hãy tìm những gì bạn cần trước, sau đó tìm giải pháp cho vấn đề đó. Internet là một thế giới rộng lớn với hàng trăm nghìn cơ hội cho bạn phát triển. Đừng lạm dụng hết. Chỉ cần tập trung giải quyết 1 vấn đề cho 1 đối tượng khách hàng với nội dung chất lượng, bạn sẽ thành công sớm thôi.

3. Chọn nội dung thông minh

Khi chọn quảng cáo sản phẩm web hosting và bạn đã định nghĩ niche của bạn, bất kể đó là lập trình viên, thiết kế web, chủ doanh nghiệp - tập trung vào chủ đề hữu dụng đối với họ. Ví dụ nếu bạn chọn đối tượng đang tập làm web, cung cấp cho họ những bài hướng dẫn chất lượng và những bài post về cách tạo website và làm thế nào để phát triển nó, làm thế nào để tích hợp mạng xã hội, để xây dựng thương hiệu trên thế giới internet và cung cấp cho họ thông tin cần thiết nhất cho những người mới bắt đầu - dịch vụ web hosting với giá tốt nhất. Vâng, đúng vậy, Hostinger là nơi cung cấp dịch vụ web hosting giá rẻ tốt nhất hiện nay. Bằng cách này bạn có nhiều cơ hội để quảng cáo web hosting hơn là quảng cáo đến những người không liên quan như người tìm đồ chơi, đồ gia dụng, vâng vâng.

4. Tạo một chiến lược nội dung

Để thành công, bạn phải có chiến lược nội dung và phát triển nó. Điều này rất quan trọng, layout, hình ảnh, từ ngữ - tất cả đại diện cho ý tưởng truyền thông mà bạn đang thiết lập. Nội dung là chìa khóa của thành công, vì vậy việc chọn từ khóa và tags là quan trọng nhất, để đối tượng mục tiêu có thể tìm thấy nội dung của bạn, đọc nó, và dĩ nhiên, xem qua sản phẩm giới thiệu của bạn. Bằng cách xây dựng sự tin tưởng, bạn có thể trở nên nổi tiếng, có nhiều người theo dõi và độc giả trung thành.

5. Newsletters

Thuyết phục mọi người subscribe tức là bạn đã tự cho bạn cơ hội thứ 2 để quảng bá website - email list. Bằng cách thiết lập danh sách email, bạn có thể bắt đầu quảng bá nội dung qua newsletter. Làm vậy, bạn đã tiếp cận được người đọc và cập nhật nội dung được cung cấp trên website, tương tác với họ để họ đọc nhiều hơn và cuối cùng, quan trọng nhất - nội dung tốt sẽ được chia sẻ tự nhiên trên mạng xã hội và thu hút nhiều hơn nữa người đọc và khách hàng tìm năng tới website của bạn. Nội dung tốt - quảng cáo thông minh sẽ khiến bạn có được một website thành công và thu được lợi nhuận.

6. Kiên trì và nhất quán

Kiên trì và nhất quán là một công việc đòi hỏi rất nhiều công sức để có thể thực sự trở thành một nhà quảng cáo liên kết thành công. Không ai thành công trong đêm, affiliate marketing mất nhiều thời gian để đem lại kết quả thực sự nếu bạn làm mọi thứ đúng các bước. Vì vậy, đừng bỏ cuộc nếu bạn gặp bất kỳ vấn đề này, hãy cứ kiên trì và theo đuổi đối tượng mục tiêu của bạn. Chăm chút vào chất lượng bài viết ở từng chi tiết nhỏ nhất, cứ kiên trì kể cả khi bạn gặp vấn đề nào, làm việc dựa theo chất lượng, dựa theo những gì khách hàng cần - đó là chìa khóa để bạn thành công.