

deriv | 25years

Deriv ile affiliate pazarlamadan NASIL KÂR ELDE EDİLİR?

Başarılı bir affiliate pazarlamacısı olmanıza
yardımcı olacak 10 profesyonel ipucu

Vince Stanzione tarafından



İçindekiler

- 6 Affiliate marketing nedir?
- 7 Neden bir finansal ticaret platformunu tanıtmalısınız?
- 8 Neden Deriv ile partner olmayı seçmelisiniz?
- 9 Devam eden komisyonun gücü - Yaşam boyu değer
- 10 Affiliate marketing zorlukları
- 12 Deriv affiliate olmak için finans uzmanı olmam gerekir mi?
- 13 Affiliate temelleri: Nasıl kayıt olunur, satışlar takip edilir, komisyon kazanılır ve ödeme alınır
 - 13 Affiliate kaydı
 - 14 Satışların ve yönlendirmelerin takibi
 - 14 Komisyon kazanma
 - 15 Ödemeler ve ödeme
- 15 İşletmenizi nasıl pazarlayabilirsiniz?
 - 15 Diğer affiliate'leri modelleyin
 - 15 Bir ilişki kurmak
 - 16 İngilizce dışındaki dillerde içerik oluşturma
- 19 Bir finansal platform nasıl tanıtılır
 - 19 Bir blog veya web sitesi başlatmak
 - 20 Blog için içerik türleri
 - 20 İçerik oluşturmak için kaynaklar
 - 21 SEO - Arama Motoru Optimizasyonu
 - 22 Yorumlar
 - 22 Youtube videoları
 - 24 PDF'ler
 - 25 Ebooks
 - 26 Ücretli reklamcılık
 - 28 Çevrimdışı tanıtım
 - 31 Çevrimiçi ticaret dersleri
- 32 İleri stratejiler: API, eklentiler ve yazılım geliştirme
- 33 Affiliate pazarlama başarınızı artırmak için 10 profesyonel ipucu
- 34 Metin yazarlığı ve reklamcılık üzerine en sevdiğim kitaplardan birkaçı
- 35 Özet

Yasal Uyarı

Bu e-kitapta verilen bilgiler yalnızca eğitim amaçlıdır ve yasal, finansal veya profesyonel tavsiye niteliği taşımaz. Değerli bilgiler ve stratejiler sunmayı amaçlasak da, affiliate pazarlama yoluyla gelir elde etme becerinize ilişkin hiçbir garanti vermiyoruz. Bu alanda başarı zaman, çaba ve özveri gerektirir ve bireysel sonuçlar farklılık gösterebilir.

Affiliate'ler, pazarlama çabaları sırasında ortaya çıkan her türlü maliyet, masraf veya mali yükümlülüğün yalnızca kendileri sorumludur. Buna reklam maliyetleri, web sitesi barındırma ve promosyon malzemeleri de dahildir, ancak bunlarla sınırlı değildir. Affiliate'ler bağımsız yükleniciler olarak faaliyet gösterir ve şirketin çalışanları, acenteleri veya temsilcileri değildir. Affiliate'ler, yerel yasa ve yönetmeliklere uygunluk ve açıklama gerekliliklerine bağlılık da dahil olmak üzere kendi ticari faaliyetlerinden sorumludur.

Affiliate programları, ağlar veya Affiliate'lerin ilişki kurabileceği diğer kuruluşlar da dahil olmak üzere üçüncü tarafların eylemlerinden veya ihmallerinden sorumlu değiliz. Affiliate'ler tarafından tanıtılan herhangi bir üçüncü taraf ürün veya hizmetin kalitesini, performansını veya güvenilirliğini onaylamıyor veya garanti etmiyoruz. Ayrıca, Affiliate'ler, komisyon oranları ve ürün teklifleri de dahil olmak üzere Affiliate programlarının koşullarının önceden haber verilmeksizin değiştirilebileceğini ve bu tür değişikliklerden haberdar olmanın kendi sorumluluklarında olduğunu bilmelidir.

Şirket hakkında daha fazla bilgi edinmeniz için deriv.com web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

¹ Deriv Academy, AB'de ikamet eden müşteriler için mevcut değildir.

² Bu istatistikler Deriv Investments (Europe) Limited'e özeldir.



Vince Stanzione Hakkında

Vince Stanzione 37 yılı aşkın bir süredir piyasalarda işlem yapmaktadır ve kendi kendini yetiştirmiş bir multi-milyonerdir. “The Millionaire Dropout” kitabının New York Times çok satan yazarı ve “Making Money from Financial Spread Trading” kursunun yazarıdır. CNBC, Yahoo Finance, MarketWatch, Reuters.com, The Independent, Sunday Independent, The Observer, The Guardian, The Times, The Sunday Times, Daily Express, What Investment, Growth Company Investor, The New York Times, BullBearings, City Magazine, Canary Wharf, Institutional Investor China ve Shares Magazine gibi 200’den fazla gazete, medya kuruluşu ve web sitesinde kendisinden alıntılar yapılmış ve olumlu görüşlerine yer verilmiştir.

Esas olarak Mallorca, İspanya’da yaşamakta ve para birimleri, hisse senetleri ve emtialar dahil olmak üzere finansal piyasalarda işlem yapmaktadır.

Ayrıca e-ticaret, telekomünikasyon ve medya alanlarında çeşitli şirketler kurmuş, yönetmiş ve bunlara yatırım yapmıştır. Londra AIM borsasında işlem gören TV Commerce plc’yi kurdu.

 [vincestanzione](#)

 [Vince_Stanzione](#)

 [vince-stanzione.medium.com](#)



Affiliate marketing nedir?

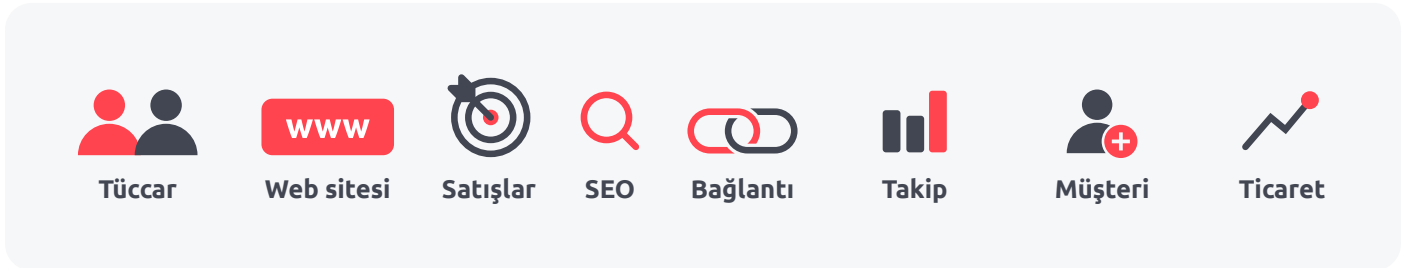
Affiliate marketing, affiliate olarak adlandırılan bireylerin veya işletmelerin diğer şirketlerin ürünlerini veya hizmetlerini tanıttığı ve pazarlama çabalarından elde edilen her satış, potansiyel müşteri veya eylem için bir komisyon kazandığı performans odaklı bir pazarlama yaklaşımıdır.

Bu model hem ürün veya hizmet sağlayıcısına hem de satış ortağı pazarlamacısına fayda sağlar. Bir grup bir ürün veya hizmet satar ve diğer grup (affiliate pazarlamacıları olarak adlandırılır) bunu tanıtmaya yardımcı olur. Affiliate pazarlamacıları alışveriş yapan müşteriler getirdiğinde, her iki grup da bu satışlardan para kazanır. Bu şekilde herkes fayda sağlar ve kârı paylaşır.

Affiliate'ler, bir ürün veya hizmet hakkında içerik, inceleme ve nasıl yapılır bilgileri paylaşarak katma değer sağlayabilir ve resmi bir kurumsal mesaja kıyasla daha gayri resmi ve gerçek bir kullanıcı deneyimi sunabilir. Bu yaklaşım, müşterilerin başka türlü bulamayacakları yeni ürün veya hizmetleri keşfetmelerine de yardımcı olur.

Kısacası, affiliate marketing temel prensibi basittir: ürünleri bir kitleye tanıtmak ve satışla sonuçlanan başarılı yönlendirmeler için ödeme almak.

Genelde şu şekilde çalışır:



Ağırlıklı olarak online affiliate marketing'e odaklanacak olsam da, bu işletme modelinin onlarca yıldır var olduğunu unutmamak önemli. İnternette çok önce bireyler, genellikle sadece komisyon temelinde bir şirketin "temsilcisi" olarak hareket edebiliyordu.

Aslında, 1980'lerin sonlarında, ilk servetimi araba telefonları ve cep telefonları (evet, eski tuğla olanlar) satarak kazandım, sadece komisyon esasına göre başladım. Daha sonra kendi telekomünikasyon şirketimi kurdum ve ürünlerimi sadece komisyonla satan bir temsilci ağı oluşturdum. Tam bir döngü deneyimiydi!

Neden bir finansal ticaret platformunun tanıtımını yapmalısınız?

Deriv'in özelliklerine geçmeden önce, finansal ticaret endüstrisinin neden bir affiliate olarak tanıtmak için mükemmel bir sektör olduğunu inceleyelim.

Fiziksel ürün yok: İster döviz, emtia, hisse senedi veya kripto para birimleri ile ilgili olsun, çevrimiçi ticaret fiziksel teslimat gerektirmez. Alıcının para iadesi talep edebileceği veya ürünü iade edebileceği bir bilgisayar veya giysi satışının aksine, finansal ticaret iştirakleri bu sorunla karşılaşmaz.

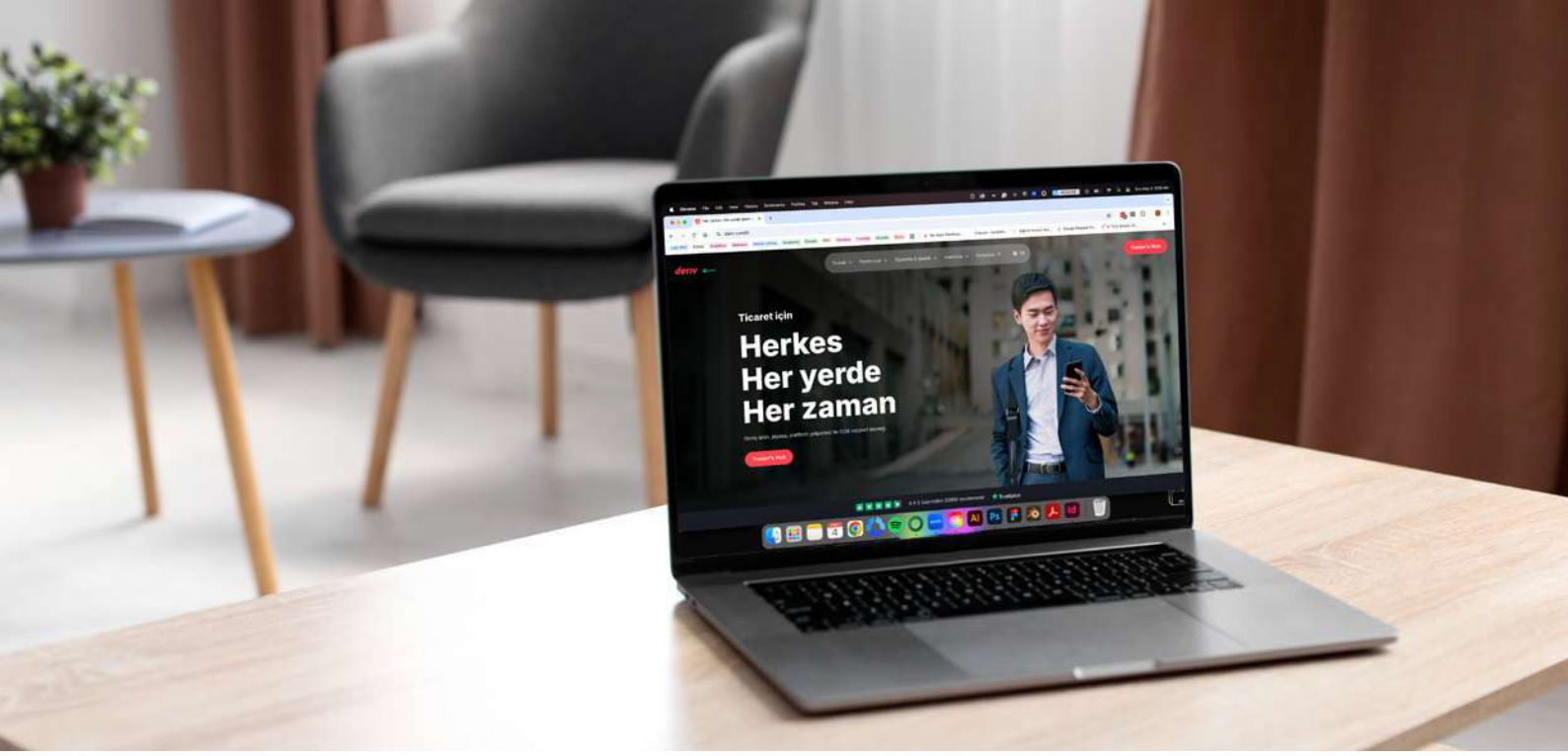
Yerleşik İş: Finansal ticaret uzun bir geçmişe sahip bir endüstridir. Teknoloji gelişmesine rağmen, ticaret piyasalarının temel işi sağlam ve kalıcı olmaya devam etmektedir. Kısa bir süre popülerlik kazandıktan sonra kaybolan bazı ürün veya hizmetlerin aksine, ticaret ilgi çekmeye devam ederek pazarlama çabalarınızın güncel kalmasını sağlar.

Küresel çekicilik: Bölgesel düzenleme sınırlamalarına rağmen, finansal ticaret dünya çapında bir iştir. Örneğin, bir kişi Apple gibi ABD'de listelenmiş bir hisse senedini İspanya, Vietnam veya Avustralya'dan alıp satabilir. Örneğin Deriv affiliate programında minimum yetki alanı sınırlaması vardır (ABD gibi istisnalar hariç). Bu, belirli bölgelerle sınırlı bir franchise'ın aksine, affiliate hesabınızın küresel bir erişime sahip olduğu anlamına gelir.

Sürekli faaliyet: Finansal piyasalar her zaman aktiftir. Deriv ile müşteriler yukarı, aşağı ve hatta yana doğru hareket eden piyasalardan kâr elde edebilirler. Deriv ayrıca düzenli olarak yeni ürünler geliştirmekte ve piyasaya sürmekte, müşterilerin ilgisini çekmekte ve tanıtım ve kazanç için daha fazla fırsat sağlamaktadır. Hakkında yazacak içeriğiniz asla tükenmez.

Başlangıç yatırımı yok: Kendi finansal ticaret platformunuzu başlatmak için milyonlarca sermaye, IT personeli, muhasebe personeli, uyumluluk önlemleri, lisanslar ve ofis alanı gerekir. Bir affiliate olarak, sadece küçük bir pazarlama bütçesiyle bir platformu tanıtmaya başlayabilirsiniz. Daha sonra, sıfır maliyetle nasıl tanıtım yapabileceğinize dair ipuçlarını paylaşacağım.

Esneklik: Bir affiliate olarak, telefonunuz ve dizüstü bilgisayarınızdan başka bir şeyiniz olmadan, dünyanın herhangi bir yerinden size uygun bir zamanda çalışabilirsiniz. Pijamalarınızla bile çalışabilirsiniz!



Neden Deriv ile ortak olmayı seçmelisiniz?

Deriv ile ortaklık, affiliate'ler için mantıklı bir seçim haline getiren çok sayıda avantaj sunar. İşte temel nedenler:

Köklü ve güvenilir: Deriv, 25 yılı aşkın süredir finansal ticaret sektöründe istikrarlı bir varlık göstermektedir. Bu sektördeki birçok şirket gelip geçerken, Deriv'in uzun ömürlülüğü ve ortaklık dostu yaklaşımı, gelirinizin güvenilir ve istikrarlı bir ortağa bağlı olduğu konusunda size en başından itibaren güvence verebilir.

Geniş finansal ürün yelpazesi: Deriv, çok çeşitli finansal ürünler sunarak farklı kitlelere pazarlama yapmak için geniş fırsatlar sağlar. Çok dilli platformları, daha fazla bölgeye etkili bir şekilde ulaşmanızı sağlar.

Yüksek kaliteli pazarlama materyalleri: Affiliate'ler mükemmel pazarlama materyallerine ücretsiz olarak erişebilirler. Bu destek, Deriv'in ürün ve hizmetlerini profesyonel bir şekilde tanıtmayı kolaylaştırır.

Devam eden komisyonlar: Deriv, sürdürülebilir bir gelir oluşturmak için çok önemli olan sürekli komisyonlar sunar. Bu konuyu birazdan daha ayrıntılı olarak ele alacağım.

Benzersiz ürünler: Deriv, diğer brokerlerde bulunmayan finansal piyasalar sunarak müşterileri çekmek için size benzersiz bir satış noktası (USP) sağlar.

7/24/365 açık: Birçok brokerin aksine, Deriv yılın her günü çalışır ve piyasalar hafta sonları bile işlem görebilir. Bu sürekli kullanılabilirlik, gelir potansiyelinizi artırır.

Küresel erişim: Bir affiliate olarak kendi bölgenizle sınırlı değilsiniz. Örneğin, İspanya'da yaşayabilir ancak hizmetlerinizi Latin Amerika veya Tayland'a pazarlayarak erişiminizi ve kazanç potansiyelinizi genişletebilirsiniz.

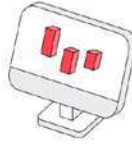
Sektörde saygı ve güven: Deriv, çok sayıda ödül kazanmış ve yerleşik yetki alanlarında finansal lisanslara sahip olmasıyla sektörde büyük saygı görmektedir. Bu güvenilirlik, müşterilerinizle güven oluşturmaya yardımcı olarak hizmetlerini tanıtmayı kolaylaştırır.

Deriv'i affiliate ortağınız olarak seçmek, istikrar, kapsamlı pazarlama desteği, benzersiz ürünler ve küresel erişim sağlayarak affiliate çalışmalarınız için sağlam bir temel oluşturur.



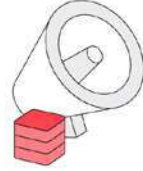
Anında para çekme ile düzenli ödemeler

Komisyonlarınızı zamanında ödüyoruz. Kazançlarınızı çekmek için sorunsuz, günün her saati mevcut bir kasa keyfini çıkarın



Kazançlarınızı takip edin

Raporlama araçlarıyla performansınızı izleyin ve kazancınızı denetleyin. Kazançlarınızın zaman içinde nasıl arttığını takip edin.



Promosyon araçlarına ve pazarlama materyallerine erişim

Özel affiliate pazarlama araçlarına ve girişimlerinizi desteklemek için promosyon malzemelerine erişin



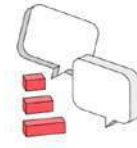
Geniş ürün yelpazesi, platformlar & ticaret türleri

Başlıca hizmetlerimiz ve araçlarımız arasında Deriv GO, Deriv MT5, Deriv cTrader, Deriv X ve partnerlik programımız bulunmaktadır.



25+ yıl, 190+ ülke

Aylık 300 binden fazla aktif yatırımcı ile 190'dan fazla ülkede 25 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyoruz.



Uzman desteği

Büyümenize yardımcı olmak için kaliteli promosyon, eğitim materyallerine ve 24 saat desteğe erişin.

Devam eden komisyonun gücü - Yaşam boyu değer

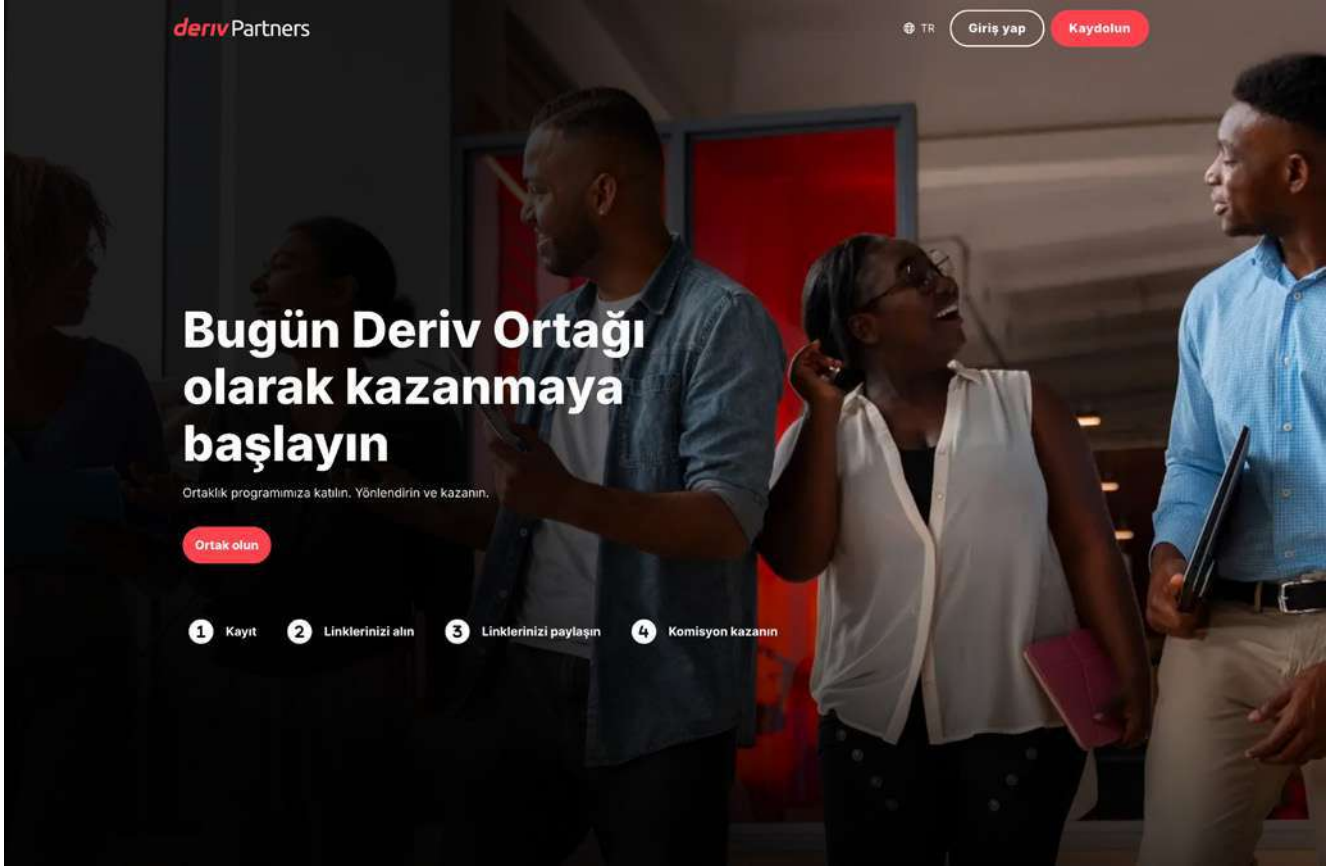
Çoğu affiliate marketing senaryosunda tek seferlik bir komisyon kazanırsınız. Örneğin, yönlendirme bağlantınız aracılığıyla 300 USD'ye bir çift güneş gözlüğü satarsanız, 30 USD komisyon alabilirsiniz (%10). Bu güzel bir ödül olsa da, bu liderlikten elde edilen tek bir gelir olayını temsil eder. Alıcılarınıza tekrar iş ve daha fazla promosyon yapma şansı olsa da, bu yöntem tutarlı bir gelir akışını garanti etmez.

Ancak Deriv ile, yönlendirdiğiniz müşteriniz işlem yapmaya devam ettiği sürece şirketin kârının bir yüzdesini kazanırsınız. Bu düzenleme yıllarca sürebilir ve potansiyel olarak önemli bir yinelenen gelir oluşturmanıza olanak tanır.

Farklı şirketlerle birden fazla affiliate anlaşmanız olsa da, kendinizi çok fazla dağıtmamak akıllıca olacaktır. Ayrıca, affiliate'lere sürdürülebilir olmayan yüksek komisyonlar vaat eden şirketlere karşı dikkatli olun. Hızlı sonuçlar ve getiriler kulağa cazip gelebilir, ancak affiliate marketing'de uzun vadeli düşünmek ve müşterinin "yaşam boyu değerine" odaklanmak daha faydalıdır.

Basitçe ifade etmek gerekirse: Şimdi 100 ABD Dolarını mı yoksa uzun yıllar boyunca her ay 20 ABD Dolarını mı tercih edersiniz? Uzun vadeli perspektif açıkça daha cazip ve sürdürülebilir kazançlar sunmaktadır.

Affiliate sayfasını ziyaret ederek Deriv ile potansiyel kazancınız hakkında bir fikir edinebilirsiniz.



Özetle, Deriv'in devam eden komisyon modeli ek bir gelir akışı sunarak istikrarlı, uzun vadeli kazançlar arayan affiliate'ler için güvenilir bir seçimdir.

Affiliate marketing zorlukları ve gerçekleri

Affiliate marketing bir çabuk zengin olma planı değildir. Bu alanda birçok kişinin başarısız olmasına neden olan zorlukları ve tuzaklarını paylaşarak size dengeli bir bakış açısı sunmak istiyorum:

Yüksek rekabet: Affiliate marketing popülerliği, önemli bir rekabet olduğu anlamına gelir. Öne çıkmak için benzersiz içeriğe, niş hedeflemeye ve sürekli çabaya ihtiyacınız olacak. Çok sayıda diğer affiliate'ler ile rekabet etmek yaratıcılık ve sebat gerektirir.

Gelir belirsizliği: Affiliate pazarlamasındaki gelir dalgalanabilir. Başarı garanti edilmez ve kazançlar algoritmalarındaki değişiklikler, pazar eğilimleri, ürün talebi veya benzeri diğer faktörler nedeniyle değişebilir. Bu belirsizlik, esnek ve uyarlanabilir bir yaklaşım gerektirmektedir.

Affiliate programlarına bağımlılık: Satış ortakları, katıldıkları satış ortaklığı programlarının politikalarına ve kararlarına bağlıdır. Şartlardaki, komisyon oranlarındaki veya ürün bulunabilirliğindeki değişiklikler kazançları etkileyebilir. Örneğin, Deriv gibi bir finansal platformda, mevzuat değişiklikleri gelirinizi de etkileyebilir.

Zaman ve çaba gerektirir: affiliate marketing pasif gelir potansiyeli taşısa da başarılı kanallar kurmak, yüksek kaliteli içerik ve pazarlama stratejileri oluşturmak için önemli ölçüde zaman, çaba ve tutarlılık gerektirir. Sosyal medya kanalları ve web siteleri/bloglar kurmak gibi önemli çaba gerektiren görevlerle işe başlamak zor olabilir. Ancak bu kanallar kurulduktan sonra işler daha da kolaylaşır.

Etik hususlar: Hedef kitlenizin güvenini korumak çok önemlidir. Aşırı tanıtım yapmak veya yalnızca komisyon almak için düşük kaliteli ürünler önermek güvenilirliğinize ve kitlenizin güvenine zarar verebilir. Gerçekten inandığınız ve hedef kitlenize gerçek değer sunan ürün ve hizmetleri tanıtmak önemlidir.

Bağlılık ve tutarlılık: Affiliate marketing alanında başarısızlık oranı kısmen giriş engelinin düşük olmasından kaynaklanmaktadır, bu da birçok kişinin denedikten sonra hızla vazgeçmesine veya program değiştirmesine neden olmaktadır. Bunu bir iş olarak ele almak zaman, çaba ve tutarlı bir kitle katılımı gerektirir. Bu kadar çok seçenek ve kısa dikkat süreleri varken, içeriğiniz öne çıkmalı ve değer sağlamalıdır. Düzenli güncellemeler, ara sıra yapılan uzun paylaşımlardan daha etkilidir.

Bu zorluklara rağmen, Deriv affiliate olmanın geleneksel işlere ve diğer affiliate marketing fırsatlarına göre birçok avantajı olan çok uygun bir fırsat olduğuna inanıyorum. Küresel erişime sahip bir finansal ticaret platformunu tanıtmak, daha az kalabalık bölgelerde pazarlama yapmanıza olanak tanır. Gelişmekte olan birçok pazar, finansal hizmetler tarafından yeterince temsil edilmemektedir.

Bir işletme olma konusunda, bir şirket kurmaya gerek yoktur, ancak affiliate komisyonlarının herhangi bir vergi için genellikle brüt (kesinti yapılmadan) ödendiğini unutmayın. Dolayısıyla, Deriv size ayda 10.000 USD ödüyorsa, hangi vergilerin ödenmesi gerekebileceğini düşünmeniz gerekir. Genel olarak, çevrimiçi reklam, baskı, internet ve telefon faturaları gibi tüm geçerli iş giderleri gelirinizden düşülebilir. Bir muhasebeci veya vergi danışmanından yerel tavsiye alın, ancak başlangıçta ilk komisyon çekinizi almaya odaklanın.

Bu zorlukları anlayıp ele alarak başarılı ve sürdürülebilir bir gelir ortaklığı işi kurabilirsiniz.



Deriv affiliate olmak için finans uzmanı olmam gerekir mi?

Deriv'in ürünleri ve platformu hakkında bilgi sahibi olmak kesinlikle faydalı olsa da, Deriv iştiraki olmak için bir finans uzmanı olmak gerekli değildir. Diğer ürün veya hizmetleri tanıtmak, içerik oluşturma veya sosyal medya becerileri son derece değerli olabilir. Çevrimiçi tanıtım konusunda deneyiminiz varsa, halihazırda sahip olduğunuz becerilerin birçoğu Deriv'in tanıtımına etkili bir şekilde uygulanabilir.

Deriv'de bir hesap açmanız tavsiye edilir. **ücretsiz demo hesabı** ile başlamak, ticaret pratiği yapmanıza yardımcı olabilir ve 5 USD gibi düşük bir fiyata gerçek bir hesapla başlayabilirsiniz.

3 milyondan fazla ticaret insanına katılın

Email

Hesap oluşturarak, **Hüküm ve Koşullarımızı** kabul etmiş ve sizlere güncellemeler ile pazarlama materyalleri gönderebileceğimizi (bkz. **Güvenlik ve Gizlilik Politikamız**) onaylamış olursunuz. Abonelikten hesap ayarlarınızdan dilediğiniz zaman çıkabilirsiniz.

Hesap Oluştur

Yada şununla kayıt olun



Zaten bir hesabınız var mı? [Giriş yapın](#)

Piyasalarda nasıl işlem yapacağınızı açıklayan mükemmel e-kitaplara erişebileceksiniz. Ayrıca, **Deriv Academy** videolar ve ticaret eğitimleri sunmaktadır.

Küresel finansal olaylar, haber değeri taşıyan hisse senetleri, petrol fiyatları, altın ve başlıca para birimleri hakkında bilgi sahibi olmak size değerli pazarlama fikirleri sağlayabilir. Örneğin, altın tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşırsa, tanıtımlarınızda bu haberden yararlanabilirsiniz.

İyi iş ahlakı ve öğrenme ve uyum sağlama becerisi, önceki deneyimlerden daha önemlidir. Tutarlılık da çok önemlidir. Eksik olduğunuz beceriler çevrimiçi olarak öğrenilebilir ve birçok araç çok az maliyetle veya hiç maliyet olmadan kullanılabilir. Neredeyse karşılaştığınız her zorluğun üstesinden gelebilirsiniz ve ayrıca daha sonra ele alacağım bazı görevleri dışarıdan temin edebilirsiniz. Bu nedenle, her şeyi kendinizin yapması veya bilmesi gerekli değildir.

Affiliate'in temelleri: Nasıl kaydolunur, satışlar nasıl takip edilir, komisyonlar nasıl kazanılır ve ödemeler nasıl alınır?

Affiliate kaydı

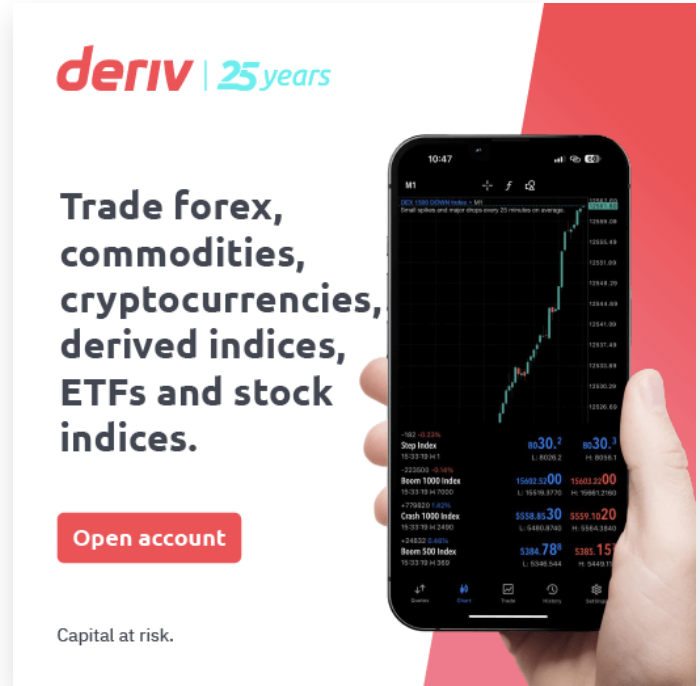
Affiliate programları sunan şirketler, ilgilenen satış ortaklarına benzersiz izleme bağlantıları veya kodları sağlar. Bu programlara kaydolduktan sonra, affiliate'ler ürün veya hizmetleri tanıtmaya başlamak için bu kaynaklara erişim kazanırlar. Ayrıca uygun pazarlama materyalleri ve kılavuzları da alırlar. Deriv söz konusu olduğunda, **Affiliate sayfalarından** kaydolabilirsiniz.

Deriv'in iştirakleri için bu tür kodları oluşturabileceğiniz ve pazarlama materyallerine erişebileceğiniz özel bir platformu vardır.



Affiliate'ler, destekledikleri ürün veya hizmetleri tanıtmak için çeşitli pazarlama kanallarını kullanır. Buna web siteleri, bloglar, sosyal medya platformları, e-posta pazarlaması, YouTube videoları, TikTok veya diğer çevrimiçi ve çevrimdışı reklam biçimleri dahil olabilir. Bunlar, pazar erişimini en üst düzeye çıkarmak için çeşitli dillerde de olabilir. Pazarlama bölümünde, bir affiliate olarak rolünüzün ana kısmı bu olduğu için bunları derinlemesine inceleyeceğim.

İşte blogunuza veya web sitenize yerleştirebilecek bir Deriv banner reklam örneği. Okuyucu buna tıklarsa, affiliate kimlik bilgilerinizle birlikte Deriv web sitesine yönlendirilecektir. Kaydolurlar ve işlem yapmaya başarlarsa, gelir elde edersiniz.



Satışların ve yönlendirmelerin takibi

Her affiliate, pazarlama çabalarını tanımlayan benzersiz bir izleme kimliği veya bağlantısı verilir. Potansiyel bir müşteri bu bağlantıya tıklayıp bir satın alma işlemi gerçekleştirdiğinde veya belirli bir eylemde bulunduğu (bir hizmete kaydolmak veya iletişim bilgilerini göndermek gibi), sistem bu işlemi izler ve satışı veya yönlendirmeyi ilgili affiliate'e kredilendirir.

Deriv söz konusu olduğunda, eylem ücretsiz bir demo hesabı açan müşteri adaylarınız olacaktır. Bu, potansiyel müşterilere risksiz işlem yapma ve platformu test etme şansı verir. Bu, Deriv için herhangi bir gelir ve dolayısıyla satış ortağı için herhangi bir komisyon üretmese de, bir "huninin" başlangıç noktası olarak görülmelidir.

Bu demo hesapların önemli bir yüzdesi, gelir elde etmeye başlayacak olan fonlanmış hesaplara yol açacaktır. Deriv ayrıca, doğrudan bir gelir kaynağı olmasa da, bir yüzdesi finanse edilen hesaplara dönüşecek potansiyel müşterileri getirmeye yardımcı olan ücretsiz e-kitaplar da sunmaktadır.

Her potansiyel müşteri adayı farklıdır. Bazıları bir hesap açacak, para yatıracak ve günler içinde işlem yapmaya başlayacaktır; diğerleri yavaş yakıcıdır ve başlaması birkaç hafta sürebilir ve bazı takip pazarlaması gerektirir.

Komisyon kazanma

Affiliate'ler, satış ortaklığı programının önceden tanımlanmış şartlarına göre komisyon kazanırlar. Bu komisyonlar satış tutarının bir yüzdesi, satış veya potansiyel müşteri başına sabit bir ücret veya karma bir yapı olabilir. Komisyon oranları farklı ortaklık programlarına ve ürünlerine göre değişir.

Deriv Affiliate programına kaydolduktan sonra, mevcut çeşitli planları ve komisyonları görebileceksiniz. Daha fazla bilgi için Deriv'in [Affiliate sayfasını](#) ziyaret edin.

Ücret ve ödeme

Programın politikalarına bağlı olarak, affiliate'ler kazançlarını önceden belirlenmiş bir programa göre alırlar. Ödemeler aylık, iki aylık veya iştirakçi tarafından ulaşılan belirli eşiklere göre olabilir. Çoğu affiliate programı çeşitli para birimlerinde ödeme yapar ve bazıları artık Bitcoin gibi kripto para birimlerinde ödeme yapma seçeneği de sunmaktadır. Deriv affiliate'lere genellikle aylık ödeme yapılır.

İşletmenizi nasıl pazarlayabilirsiniz?

Bir affiliate programının işleyişini tartıştıktan sonra şimdi pazarlama konusuna odaklanacağız. Sonuçta buna affiliate “pazarlaması” deniyor ve birincil hedefiniz ürün ve hizmetleri tanıtarak sitenize “nitelikli” trafik çekmek.

Affiliate sadece görüntüleme ve beğeni kazanmakla ilgili değildir; “nitelikli” trafik çekmekle ilgilidir - bir finansal ticaret hesabına kaydolma olasılığı yüksek olan ziyaretçiler.

Birçok online pazarlamacı “clickbait” gibi tekniklere başvuruyor ki ben buna kesinlikle karşı çıkıyorum. İzleyicileri çekmek için yanıltıcı açıklamalar veya başlıklar kullanmak, kaydolacaklarını garanti etmez ve izleyicilerin kendilerini kandırılmış hissetmelerine neden olabilir. Bu yaklaşım uzun vadeli, sürdürülebilir bir iş kurmaya elverişli değildir.

Diğer affiliate'leri modelleyin

Diğer affiliate'leri doğrudan kopyalamanız tavsiye edilmese de, Deriv veya diğer ticaret şirketlerinde olsun, onlardan kesinlikle değerli fikirler edinebilirsiniz. Bu yaklaşım genellikle sıfırdan başlamaktan daha kolaydır.

İngilizce yazılmış bir makaleyi alıp başka bir dilde yeniden yazmayı düşünebilirsiniz. Ayrıca, bir video veya makalenin görüntülenme sayısı bir konunun popülerliğini gösterebilir.

Deriv Blog düzenli olarak mükemmel içerik fikirleri sağlayabilecek makaleler yayınlamaktadır.

Günümüzde yapay zeka ve **Deepl.com** gibi çeviri araçları, yüksek kaliteli çeviriler üretilmesine yardımcı olabilir. Daha sonra, AI kaynaklarının bir listesine bağlantı vereceğim.

Bir ilişki kurmak

İster bir blog, web sitesi, YouTube kanalı veya başka bir sosyal medya platformu yönetiyor olun, okuyucularınız veya izleyicilerinizle bir “ilişki” geliştiriyor ve onların güvenini kazanıyorsunuz.

Ticaretten “kolay para” kazanma vaatlerinde bulunmaktan kaçının, çünkü bu tür promosyonlar affiliate anlaşmanızın feshedilmesine neden olabilir. Bu tür iddialar gereksizdir ve günümüzde tüketiciler abartılı vaatlere karşı temkinlidir.

Ticaret düzenlenmiş bir iştir, bu da içeriğinizi ve promosyonlarınızı kurallar dahilinde tutmanız gerektiği anlamına gelir. Bu yönetmelikler sürekli değişmektedir. Deriv size farklı bölgelerde değişiklik gösterecek yönergeler sağlayacaktır; örneğin, Avrupa Birliği'nde (AB) düzenleme ve kayıt Afrika'ya kıyasla farklılık göstermektedir.

Ayrıca, bir şirketin affiliate'i olarak doğrudan şirket tarafından istihdam edilmediğinizi unutmayın, bu nedenle öyle olduğunuzu iddia etmeyin. Birçok potansiyel müşteri "bağımsız" bir görüşü tercih ettiğinden, bu bir avantaj olabilir. Ayrıca, birden fazla şirket için faaliyet göstermenizi engelleyen hiçbir şey yoktur (ortaklık programınız aksini belirtmediği sürece). Çeşitli tamamlayıcı ürün veya hizmetlerle satış ortaklığı anlaşmaları yapmanızda bir sakınca yoktur. Örneğin:

Eğer bir finansal ticaret blogu işletiyorsanız, Deriv'i bir ticaret platformu olarak tanıtabilirsiniz. Ayrıca, bu satışlardan komisyon kazanmak için Amazon'da veya başka bir perakendecide kitap ve ürünleri incelemeyi düşünün. İçeriğinizi tamamlayan çeşitli ticaret yazılımlarını veya ticaret sistemlerini de tanıtabilirsiniz.

İngilizce dışındaki dillerde içerik oluşturma

Dünyada konuşulan diller

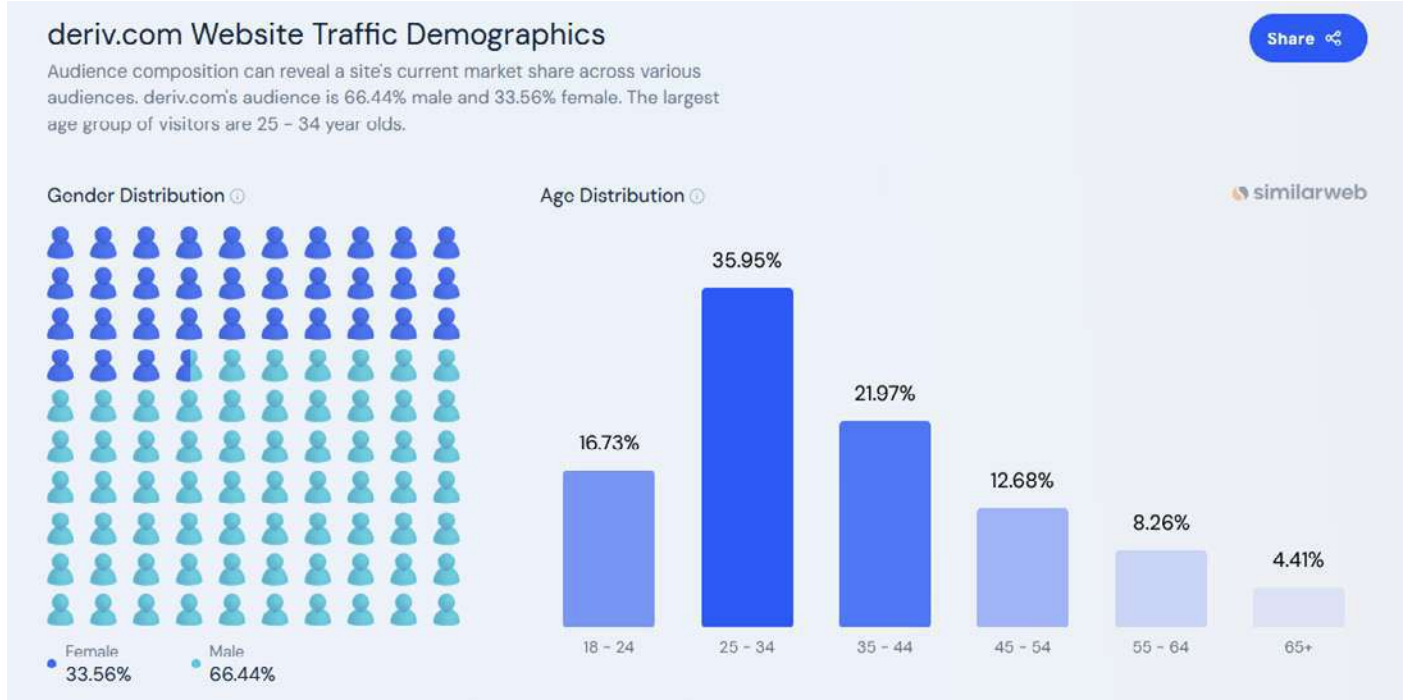
- İngilizce (1,452 milyon konuşan)
- Mandarin (1,118 milyon konuşan)
- Hintçe (602+ milyon konuşan)
- İspanyolca (548+ milyon konuşan)
- Fransızca (280 milyon konuşan)
- Modern Standart Arapça (274 milyon konuşan)
- Bengalce (272+ milyon konuşan)
- Rusça (258+ milyon konuşan)

Kaynak berlitz.com

İngilizce muhtemelen çoğu affiliate için birincil dil ve küresel iş dili olmaya devam etse de, diğer dillerde içerik üretmek için önemli fırsatlar vardır. Örneğin, İspanyolca sadece İspanya'yı değil Latin Amerika'yı da kapsar ve Fransızca Fransa'nın ötesinde Afrika'nın birçok bölgesine kadar uzanır. Bu dillerde içerik oluşturmak, daha az rekabetçi pazarlara girmenize yardımcı olabilir.

İpucu: Müşteri yöneticiniz, pazarlama bütçenizin ve çabalarınızın daha iyi sonuçlar verebileceği, büyüme yaşanan bölgelere doğru sizi yönlendirebilir. Çabaların boşa gitmesini önlemek için şirketin müşteri kabul etmediği bölgelerin ve alanların farkında olmak da önemlidir.

Daha fazla bilgi için bu siteye bakın: [SimilarWeb - Deriv](#).



Deriv'e daha çok erkek müşterilerin ilgi gösterdiğini ve 25 ila 34 yaş grubunun en yüksek ziyaretçi oranını temsil ettiğini gözlemliyoruz. Bu değerli bilgiler, promosyonlarınızı daha etkili bir şekilde hedeflemenize yardımcı olabilir.

Site ayrıca, pazarlama fikirleri edinebileceğiniz Deriv ile benzer profillere sahip diğer finansal platformları belirlemenize de yardımcı olabilir.



Bir finansal platform nasıl tanıtılır

Deriv gibi bir platformun tanıtımı, çeşitli ücretsiz veya düşük maliyetli araçlar kullanılarak etkili bir şekilde yönetilebilir.

1. Bir blog veya web sitesi başlatmak

Kullanılacak platform

Bir blog başlatmak mükemmel bir ilk adımdır. Başka alternatifler olsa da **WordPress** kullanmanızı öneririm. Birden fazla blogu yönetebilirsiniz ve ek özelliklere sahip ücretli planlar olsa da, ücretsiz sürümle başlamak akıllıca olacaktır. Düşünülmesi gereken diğer platformlar arasında **Medium** ve **Substack** bulunmaktadır. Örneğin, burada bir satış ortağıyla bağlantılı Medium'daki Deriv içeriğinin bir örneği yer almaktadır: **Medium'da Deriv**.

Markalaşma için ipuçları

Blogunuzda kendinize ait bir fotoğrafa yer vermek çok önemlidir; süper model görünümüne ihtiyacınız yok! Bir fotoğraf gerçek bir insan olduğunuzu gösterir ve güven oluşturmaya yardımcı olur. Bu e-kitabın başında, güvenilirlik sağlamak için bazı arka plan bilgileriyle birlikte bir fotoğraf ekledim. Fotoğrafta, birçok yorum alan bir Bitcoin kravatı takıyorum.

Ayrıca, sizi öne çıkaracak benzersiz bir unsur eklemeyi düşünün. IG Group'a milyonlar karşılığında satılan Tastytrade'in kurucusu Tom Sosnoff buna harika bir örnek. YouTube kanalında her zaman şirketinin adıyla akıllıca markalanmış kendine özgü bir şapka takıyor. Tom süper model görünümüne sahip olmayabilir, ancak karakteri ve güçlü markası çok başarılı bir iş kurdu. Onun güçlü markası olmasaydı, kanalın bu kadar başarılı olacağından şüpheliyim.



2. Blog için içerik türleri

Evergreen içerik

Evergreen içerik, genellikle birkaç yılı kapsayan uzun bir süre boyunca okuyucularla alakalı kalır. Genellikle birçok kişinin sahip olduğu ortak sorunları veya soruları ele alır ve geçerliliğini korumak için sık sık güncelleme gerektirmez.

Örneğin, “MT5’i Deriv hesabınıza nasıl bağlayabilirsiniz?” konulu bir blog yazısı her zaman popülerdir. Bilgi değişmiyor ve uzun vadede insanların ilgisini çekmeye devam eden bir konu. Sürekli yenilenen içeriğin diğer örnekleri arasında, hareketli ortalama veya popüler grafik desenlerini kullanmak gibi bir ticaret stratejisini veya teknik göstergeleri tartışmak yer alabilir.

Evergreen içerik, daha uzun raf ömrü nedeniyle benim tercih ettiğim içerik türüdür.

Mevsimsel ve trend içerikler

Mevsimsel ve trend içeriklerin raf ömrü daha kısadır ancak önemli ölçüde trafik çekebilir. Örneğin, olumlu veya olumsuz nedenlerle haberlerde yer alan bir hisse senedi, trend içeriğe bir örnektir. Mevsimsel içerik, Noel Baba rallisi, yılın son birkaç işlem gününde ve Yeni Yılın ilk birkaç gününde bir ABD hisse senedi endeksine sahip olmaya dayalı bir ticaret sistemi gibi konuları içerebilir. Bu gönderi, trafiğinin neredeyse tamamını o dönemde alacaktır.

Her iki tür içeriğe sahip olmakta yanlış bir şey yoktur.

3. İçerik oluşturmak için kaynaklar

Telifsiz veya düşük maliyetli içerik kaynakları

Çeşitli telifsiz veya düşük maliyetli içerik kaynakları mevcuttur. [Pixabay](#) gibi web siteleri, pazarlama için videolar veya grafikler üretmek üzere kullanabileceğiniz fotoğraflar, videolar ve sesler sunar. Ayrıca [Unsplash](#) kullanmayı da düşünün.

Dış Kaynak Kullanımı

Video oluşturma veya makale yazma gibi işlerde dış kaynak kullanımı çok etkili olabilir. [Fiverr](#) gibi web siteleri başlangıç için mükemmel yerlerdir ve uygun maliyetli olabilirler.

Yapay Zeka Kullanımı

Yapay zeka, içerik oluşturma konusunda da giderek daha popüler hale geliyor. Yapay zeka makale yazımına yardımcı olabilse de henüz başlangıç aşamasındadır. Bu nedenle, yapay zeka tarafından oluşturulan içeriği kopyalayıp yapıştırmaktan kaçının; kopyayı gözden geçirmeniz ve insani bir unsur eklemeniz gerekecektir.

İçerik oluşturunuculara ve blog yazarlarına odaklanan yapay zeka araçlarının iyi bir listesini burada bulabilirsiniz. Ayrıca Arama Motoru Optimizasyonu (SEO) konusunda size yardımcı olacak bazı araçlar da içerir. Hepsi ücretsiz değildir; bazılarının sınırlı ücretsiz sürümleri veya ücretsiz denemeleri vardır. Düzenli olarak güncellenen listeye [Semrush](#) ile ulaşabilirsiniz.

Video düzenleme

Video içeriğini düzenlemek istiyorsanız, ücretsiz olan OpenShot'ı kullanmayı düşünün. Yapay zeka içeren içerik oluşturma için bir başka yararlı araç da Visme'dir.

Ekran kayıtları

Ben şahsen ücretli bir araç olan Camtasia'yı kullanıyorum, ancak internette arama yaparsanız ücretsiz alternatifler de mevcut. Ekranınızı sesli olarak kaydedebilme özelliğine sahip olmak, "Nasıl yapılır" veya öğretici videolar oluşturmak için çok önemlidir. Örneğin, bu videoda size Deriv'de bulunan Accumulators adlı bir ürünle nasıl işlem yapacağınızı gösteriyorum. Size bir videoda göstermek benim için uzun bir açıklama yazmaktan çok daha kolay. Akümülatörler videosunu YouTube'da izleyebilirsiniz.

Bu tür içerikler çok etkili olabilir ve açıklamaya affiliate bağlantınızı ekleyebilir veya sitenize ya da blogunuza trafik çekmek için kullanabilirsiniz.

4. İlişki kurma ve sürdürme

Sosyal medya katılımı

Web siteniz veya blogunuz kurulduktan sonra, bir sonraki adım ona trafik çekmektir. İçeriğinizi tanıtmak ve hedef kitlenizle etkileşim kurmak için sosyal medya platformlarını kullanın. Makalelerinizi, videolarınızı veya infografiklerinizi çeşitli sosyal kanallarda paylaşın. Yorumlara yanıt vererek, tartışmalara katılarak ve bir affiliate olarak temsil ettiğiniz şirket etrafında bir topluluk duygusu geliştirerek takipçilerinizle etkileşim kurun. Birden fazla dili akıcı bir şekilde konuşabiliyorsanız, yerel dillerde içerik oluşturmak erişiminizi önemli ölçüde artırabilir.

X (eski adıyla Twitter), Threads, Instagram, Facebook, TikTok, Pinterest ve YouTube'da yalnızca finansal promosyonlarınıza adanmış yeni hesaplar oluşturun. Ayrıca, bir [LinkedIn](#) hesabı oluşturmayı düşünün.

Konuk blog yazarlığı ve ağ oluşturma

Sektörünüzdeki saygın web siteleri için konuk yazıları yazmak yalnızca uzmanlığınızı sergilemekle kalmaz, aynı zamanda içeriğinizi yeni bir kitleye sunar. Influencer'lar, blog yazarları ve sektör liderleriyle ağ kurarak içerik üzerinde işbirliği yapın veya onlardan bahsedilmesini sağlayın ve böylece erişiminizi organik olarak genişletin. Bu strateji özellikle birkaç ay boyunca içerik oluşturduktan sonra etkili olur.

5. SEO - Arama motoru optimizasyonu

Makaleler veya yazılar yazdığınızda, bunların Google ve Bing gibi arama motorlarında kolayca bulunmasını istersiniz. SEO veya arama motoru optimizasyonu, içeriğinizin bu platformlardaki sıralamasını iyileştirmeye yardımcı olmak için kullanılan bir tekniktir.

SEO'nun bir zamanlar olduğu kadar etkili olmadığına inanıyorum çünkü birçok insan sistemi manipüle etmeye çalıştı ve arama motoru şirketleri içeriği nasıl sıraladıkları konusunda daha seçici hale geldi. Şimdi önemli olan, bulunmasını istediğiniz anahtar kelimeleri içeren iyi yazılmış içerikler üretmektir. SEO görsellere de uygulanabilir; örneğin, görsel dosyanızı “xyzlaptop” yerine “Derivtradinglaptop” olarak yeniden adlandırmak görsel aramalarında sıralamanızı yükseltebilir.

Resimleri yeniden adlandırma

Fotoğrafları kameranız tarafından oluşturulan varsayılan dosya adıyla veya görüntüleme yazılımı/stok fotoğraf adıyla kullanmak SEO amaçları için etkisizdir çünkü Google fotoğrafları veya görüntüleri yorumlayamaz. Bunun yerine, hem resmi hem de görüldüğü sayfayı dizine eklemek ve sıralamak için dosya adına güvenir. Google'ın görsel yayınlama yönergelerine göre, bir dizi sayı veya ilgisiz bilgiden oluşan anlamsız bir dosya adı da Google için anlamsızdır. Bununla birlikte, iyi adlandırılmış bir fotoğraf, görsel aramada sıralanabilir ve tüm sayfanın daha üst sıralarda yer almasına yardımcı olmak için ek optimizasyon sağlayabilir. Başka bir deyişle, sık makale gönderimi ve otomatik blog gönderimi için kullanılan resimler, optimize edilmiş dosya adları kullanılarak doğru şekilde adlandırılırsa sayfada güzel görünmekten çok daha fazlasını yapabilir.

Video arama

Video araması artık “anahtar kelimelere” daha az bağımlı; ancak açıklama metni ve videonun içeriği yardımcı olabilir. Henüz erken olsa da, yapay zeka aramaları muhtemelen daha önemli hale gelecektir, bu nedenle yeni tekniklerle güncel kalmaya değer.

6. Yorumlar

Potansiyel müşteriler bir platformu değerlendirirken, yaygın bir arama “XYZ iyi mi?” veya “XYZ yorumları” şeklindedir. Brokerin kendisi dışındaki kaynaklardan yorum ve bilgi ararlar.

Yorum yazmak

Bir affiliate olarak, doğal olarak olumlu bir inceleme yazma eğilimindesiniz. Ancak, Deriv'i temsil etmeyi seçtiyseniz, bunun nedeni muhtemelen ürüne ve şirkete gerçekten inanıyor olmanızdır. Aksi takdirde, bunu neden teşvik edersiniz ki?

İnceleme okuyucuları sadece olumlu yorumlar görmek istemezler, çünkü bu durum samimiyetsizlik olarak algılanabilir. Bu nedenle, şirketin iyileştirmeye açık olabileceği birkaç alanı dahil etmek önemlidir. Bu e-kitapta yalnızca olumlu yönleri vurgulamak yerine affiliate'lerin bazı “zorluklarından” da bahsettiğime dikkat edin.

Karşılaştırma incelemeleri

Yorum yayınlamak trafik oluşturmak için mükemmel bir yol olabilir. “Hangi broker daha iyi?” gibi karşılaştırma incelemeleri: Deriv mi Quotex mi?” özellikle etkilidir. Bu terimi aratırsanız çok sayıda örnek bulabilirsiniz. Şirketleri incelemek için sayfalar oluşturmak, hatta bir blog veya web sitesi kurmak önemli ölçüde trafik çekebilir.

Ticaret kitabı incelemeleri

Önde gelen bir ticaret kitabı hakkında inceleme veya özet yazmak oldukça etkili olabilir. **Amazon’un Çevrimiçi Ticarete En Çok Satanlar** gibi sitelerde popüler ticaret kitaplarını bulabilirsiniz.

Birisi bir ticaret kitabı incelemesi okuyorsa, muhtemelen ticaretle ilgileniyordur. Bu nedenle, Deriv pazarlama materyallerini incelemenin etrafına ekleyebilir veya incelemenin içine Deriv’i tanıtan küçük bir paragraf ekleyebilirsiniz.

Örneğin, Amazon’da en çok satan ticaret kitapları makaleler, başlıklar veya videolar için fikir verebilir. Mevcut en çok satan kitaplardan iki potansiyel makale fikri, ilgi çekici bir makale olabilecek “Fiyatı Kontrol Etmeyi Bırakın” ve her ikisi de açıkça popüler konular olan “Fiyat Hareketi Trendleri Ticareti” olabilir.

Best Sellers in Online Trading

[Top 100 Paid](#)
[Top 100 Free](#)

<div>#1</div> <p>How to Day Trade: The Plain Truth by Ross Cameron ★★★★★ 319 Kindle Edition \$8.99</p>	<div>#2</div> <p>SECRETS ON FIBONACCI TRADING: Masterin... by Frank Miller ★★★★★ 1,217 Kindle Edition \$2.99</p>	<div>#3</div> <p>Secrets On Reversal Trading: Master Reversal... by Frank Miller ★★★★★ 512 Kindle Edition \$2.99</p>	<div>#4</div> <p>The Basics of Bitcoins and Blockchains: An... by Antony Lewis ★★★★★ 2,459 Kindle Edition \$11.17</p>
<div>#5</div> <p>SUPPLY AND DEMAND TRADING: How To... by Frank Miller ★★★★★ 467 Kindle Edition \$4.99</p>	<div>#6</div> <p>Trading Price Action Trends: Technical Analys... by Al Brooks ★★★★★ 551 Kindle Edition \$46.00</p>	<div>#7</div> <p>Stop Checking The Price: Lose money every... by J. F. Dodaro ★★★★★ 398 Kindle Edition \$7.99</p>	<div>#8</div> <p>Crypto and Bitcoin: A Millionaire Mindset for... by Michael A. Dunleavy ★★★★★ 64 Kindle Edition \$9.99</p>
<div>#9</div>	<div>#10</div>	<div>#11</div>	<div>#12</div>

Yorumlar

Diğer makalelere yorum göndermek faydalı olabilir, ancak spam olarak görünmekten kaçınmak için dikkatli bir şekilde yapılmalıdır. Sadece “Güzel makale” demek yerine, yorumlarınızın güvenilir olduğundan ve değer kattığından emin olun. Düşünceli yorumlar, trafiğin size geri dönmesine veya isminizin tanınırlığının artmasına yardımcı olabilir.

7. YouTube videoları

Başlık

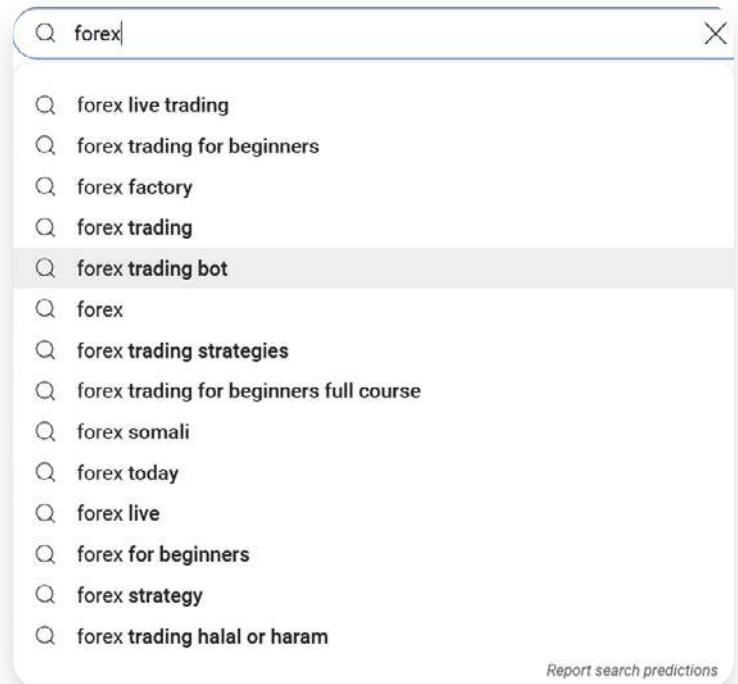
- Başlık hakkında dikkatlice düşünün. Hem çekici hem de alakalı olsun. Daha kısa başlıklar aramada daha iyi performans gösterebileceğinden, konuşma dili kullanın ve 50-60 karakteri hedefleyin.
- Mümkünse hedef anahtar kelime öbeğinizi başlığa ekleyin. YouTube, anahtar kelimeler içeren başlıklara daha fazla ağırlık verir. Ancak, “anahtar kelime doldurmaktan” kaçının - başlığın doğal bir şekilde okunduğundan emin olun.

Açıklama

- En fazla 5.000 karakterden oluşan ilgi çekici açıklamalar oluşturun. İlgili anahtar kelimeler ve bağlantılarla birlikte içeriğin bir özetini ekleyin. Ayrıca, bir finansal ticaret platformunu tanıtırken bir sorumluluk reddi veya risk uyarısı eklemeniz gerekebilir.
- Önemli anahtar kelimeleri ve ifadeleri başlığın ve açıklamanın başlangıcına yakın bir yere koyun.
- Erişimi genişletmek için meta verilere daha sonra ilgili anahtar kelimeleri ve uzun kuyruklu varyasyonları ekleyin.

Anahtar Kelime Araştırması

YouTube’da “Deriv” veya “Forex” gibi bir terim yazmaya başlayın ve arama kutusunda ne çıktığına bakın. Gördüğünüz öneriler, başkalarının ne aradığına dayanır ve video veya makale konuları için iyi fikirler sağlayabilir.



Thumbnail

Göz alıcı bir thumbnail oluşturmak çok önemlidir, çünkü videonuzun tıklanıp tıklanmayacağını veya gözden kaçıp kaçmayacağını belirleyebilir. Küçük resimler bir sanat biçimidir ve birçok YouTuber bunları oluşturmak için önemli zaman ve çaba harcamaktadır. Profesyonel thumbnail oluşturmanıza yardımcı olacak iyi bir araç **Visme**'dir.

Youtube'da Deriv Affiliate Örneği



Videolarınızda anahtar kelimeleri kullanma

Videonuzda fark edilmek istediğiniz anahtar kelimelerden bahsettiğinizden emin olun. Örneğin, Deriv ile Akümülatör Opsiyonlarını kullanma hakkında bir videom varsa, videomda bu kelimeleri söylemek isterim. YouTube videonuzu otomatik olarak yazıya dökecektir, bu nedenle özellikle ilk 60 saniyede başlığın içerikle uyumlu olduğundan emin olun. Bu, videonuzun daha iyi sıralanmasına yardımcı olacak ve sadece "tıklama tuzağı" olmadığını gösterecektir.

YouTube shorts ve TikTok videoları

- İçerik tüketimi için cep telefonu kullanımı arttıkça, YouTube Shorts hızlı, TikTok tarzı videolar sunarak bu eğilime hitap ediyor. YouTube, TikTok ile rekabet etmek için Shorts'u tanıttı, ancak ben şahsen uzun biçimli içeriği tercih ediyorum. Hatta bazı YouTuber'lar Short videoları için ayrı kanallar oluşturuyor. Shorts videolar içerik fikirlerini test etmek için mükemmel bir yol olabilir; kısa bir video iyi performans gösterirse, daha uzun bir versiyona genişletilebilir.
- TikTok'ta başlamak için iyi bir yer mevcut içeriğe bakmaktır. Örneğin, TikTok'ta #Deriv için arama yapabilirsiniz.

8. PDF'ler

Bir makale yazdıktan sonra, onu iyi düzenlenmiş ve bir dergi makalesine benzeyen bir PDF'ye dönüştürmeyi düşünün. Daha sonra bu PDF'yi, çoğu ücretsiz yüklemeye izin veren çeşitli paylaşım sitelerinde yayınlatabilirsiniz. Bu, trafiğin web sitenize/blogunuza veya affiliate bağlantınızı kullanarak doğrudan Deriv'e yönlendirilmesine yardımcı olabilir.

Burada öncelikli olarak kullandığım dört site var, ancak başka birçok site de var:

- SlideShare
- Issuu
- Scribd
- Calameo

Ayrıca, hedef kitlenizi genişletmek için farklı dillerde versiyonlar yayınlamayı düşünün. Bu makaleler arama motorları tarafından alınacaktır.

İşte bir örnek:

A beginner's guide to trading the Forex market using Digital Options and CFDs with the MT5 platform
by Vince Stanzione

Before you decide on strategies to trade Whilst FX is a global market, the two biggest trading centres are London and New York, accounting for 50% of the trading volume. This timeframe also coincides with many US economic data releases which are reported in the morning New York time, such as unemployment numbers, and these can cause sharp moves in currencies.

Although cryptocurrencies such as Bitcoin are starting to be more frequently used for cross border transfers, the total volume of crypto exchanges is still tiny compared to the FX market.

Investors and speculators

In this article we will look at how investors and speculators trade currencies in an attempt to benefit from movements in the currency exchange markets. They do not intend to use the money itself for any practical purposes; instead, their motives are purely driven by speculation and a simple desire to profit from the price differences. The actual principal is not changing hands.

The majority of all FX trades – i.e. approximately 80% – involve the US dollar (USD). The USD remains the world's reserve currency, used when trading commodities such as Gold and Oil (which are quoted in USD per ounce or barrel). Companies that do business throughout many parts of the world still report in USD. Bitcoin whilst a cryptocurrency is still quoted the majority of the time in US Dollars.

What can you trade with Deriv.com?

Major pairs

The most popular, commonly traded currency pairs, such as EUR/USD and USD/JPY. All major pairs include USD since it's the world's most traded currency.

Minor pairs

Currency pairs that don't include USD, but still encompass the currency of developed countries. This could be GBP/CAD or EUR/CHF.

Exotic pairs

Currency pairs consisting of one major currency and the currency of a developing country, such as Turkey (available on DMT5). Pairs such as USD/RUB or USD/THB would come under this group.

Unique Digital options offered by Deriv.com

Digital options have a fixed payout and a fixed premium. Before purchasing each trade, you'll know the exact cost of each trade and how much you stand to gain or lose. At worst, the maximum that you could ever part with is the price initially paid to purchase the trade; at best, you'll win back your initial stake plus the payout amount displayed for your consideration when you first bought the trade. Thus, as forex trading goes, the digital option route is clear-cut and predictable in terms of the potential outcomes: Your risk on DTrader is strictly limited to your premium.

Deriv Digital options give you a variety of ways to profit from a currency pair.

In my new E-book How To Trade the Forex market I go into more depth on the different ways to back a currency as well as how I use technical analysis to help spot trends in the market. I also go through the Forex terminology and take you through trading examples.

A beginner's guide to trading the Forex market using Digital Options and CFDs with the MT5 platform
by Vince Stanzione

FX Contracts For Difference (MT5)

A CFD is a derivative product that you can use to speculate on the future direction of a market's price.

You'll never take ownership of the underlying asset (in this case, currencies). Profit or loss results only from the difference in the price of the underlying asset when the contract is closed. A CFD gives you exposure to a market and allows you to go long (trade for the price to go up) or short (trade for the price to go down). The CFD will remain open until you close it or it gets stopped out.

Deriv.com believes in reasonable trading and offer ways to limit your risk such as stop loss, take profit and limit orders they also offer a no negative balance guarantee which means should a trade go heavily against you and you don't have a stop loss order you will not be asked for additional funds.

Deriv.com use Metatrader 5 (MT5)

MetaTrader 5 (MT5) is a robust online trading platform developed by MetaQuotes Software. Whilst, at first sight, MT5 can look a little overwhelming, take it a bite at a time and you'll easily be able to rise to master it. The software is available free of charge and can be downloaded on a desktop or you can use a mobile device will apps available for Android and iPhone/iPad.



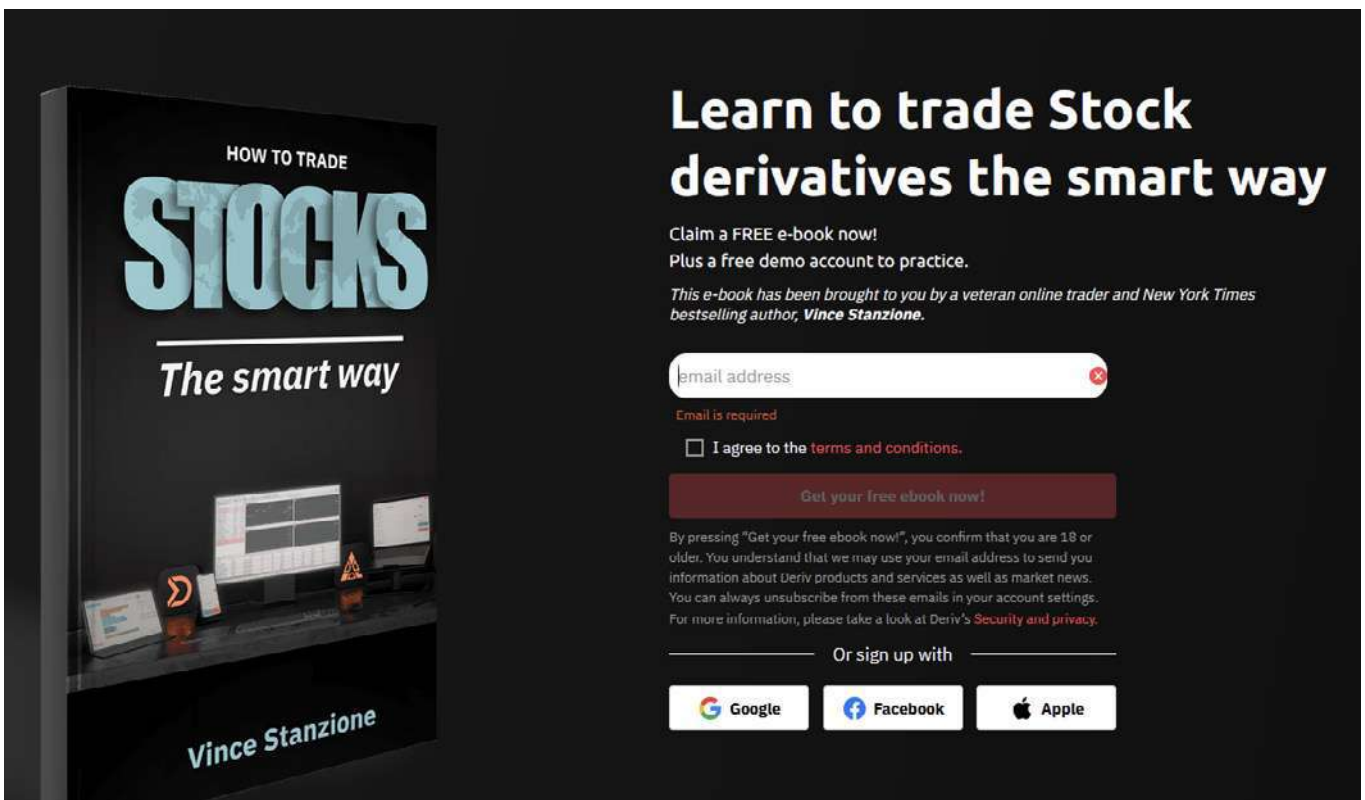
Makale değerli bir içerik sunuyor ve kayıt olma ile ilgili ayrıntılarla sona ererek içeriğin yeniden tasarlanmasına iyi bir örnek teşkil ediyor. Bu siteler ayrıca PowerPoint sunumlarını paylaşmanıza da olanak tanır. İpuçları veya içerik içeren bir PowerPoint oluşturabilir ve aynı şekilde yükleyebilirsiniz.

9. Ebooks

Kısa bir e-kitap oluşturmak, nitelikli müşteri adayları oluşturmak için mükemmel bir yoldur. “Profesyonel Yatırımcıların Kullandığı En İyi 10 Grafik Modeli” gibi konuyu alakalı tutarak, ticaretle gerçekten ilgilenen ve MT5 ve TradingView gibi platformlara aşina olan okuyucuları çekebilirsiniz. E-kitabı sunarken, teslimat için kullanıcının e-posta adresini veya cep telefonu numarasını isteyebilirsiniz. WhatsApp’ın e-postaya göre artan tercihi göz önüne alındığında, e-kitabı WhatsApp üzerinden göndermeyi ve ardından ek mesajlar göndermeyi düşünebilirsiniz.

Deriv, potansiyel müşterilere ve bağlı kuruluşlara çeşitli e-kitaplar sunarak, kendiniz bir e-kitap yazmanıza gerek kalmadan bir e-kitabı tanıtmanıza olanak tanır (ben birkaç tane yazdım). Açılış sayfası oluşturma konusunda da endişelenmenize gerek yok, çünkü Deriv bu işi zaten halletmiş durumda. Bu kurulum özellikle yeni başlayanlar için avantajlıdır. Oluşturulan müşteri adayları sizin affiliate kimliğinizle etiketleneyecektir, böylece bu müşteri adayları kaydolur ve işlem yaparsa komisyon kazanırsınız. Deriv ayrıca dönüşümleri en üst düzeye çıkarmak için bu potansiyel müşterileri takip edecek ve besleyecektir.

Örneğin, affiliate'ler, URL'nin affiliate kimliklerini içermesini sağlayarak bir Deriv açılış sayfasından yararlanabilir.



Kişiselleştirilmiş bir e-kitaba sahip olmayı tercih ediyor ancak bunu kendiniz yazmak istemiyorsanız, birçok serbest finans yazarı sizin için e-kitap veya makale oluşturabilir. Çalışmaları biraz genel olsa da, e-kitabı özelleştirmek için Deriv hakkında belirli ayrıntılar ekleyebilirsiniz. **Fiverr** gibi çeşitli serbest çalışan web siteleri, “ticaret e-kitabı yaz” şeklinde arama yapabileceğiniz hizmetler sunar.

E-kitabınız varsa, Amazon gibi platformlarda 99 ABD senti gibi düşük bir fiyata satmayı düşünün. Birincil amaç, e-kitabın kendisinden kâr elde etmekten ziyade potansiyel müşteriler oluşturmaktır. E-kitabın blogunuza veya web sitenize ve affiliate bağlantılarınıza bağlantılar içerdiğinden emin olun.

10. Ücretli reklam

Trafiği hızlandırmanın bir yolu da bunun için ödeme yapmaktır. Tıklama Başına Ödeme (PPC), nispeten düşük bütçelerle bile trafik çekmek için uygun bir yöntem olmaya devam etmektedir. Google Ads'te yeniyseniz, 100 ABD doları değerinde kredi gibi özel teklifler bulabilirsiniz. Daha fazla bilgi için [Google Ads](#) adresini ziyaret edin.

PPC platformu seçme

İlk adım, affiliate kampanyalarınız için doğru PPC platformunu seçmektir. Başlıca opsiyonlar Google Ads ve Facebook Ads'dir.

- **Google Ads:** En büyük PPC ağı olan Google Ads, reklamlarınızı Google'ın kapsamlı arama motoru ve görüntülü reklam ağına bağlar. Demografik özelliklere, ilgi alanlarına ve arama sorgularına dayalı güçlü hedefleme seçenekleri sunar ve analitik ile entegrasyonu dönüşümleri izlemeyi kolaylaştırır.
- **Facebook Ads:** Facebook Ads, Facebook'un kapsamlı kullanıcı verileri sayesinde yüksek hedefli reklamcılığa olanak tanır. Belirli ilgi alanlarını, yaşları, konumları, davranışları ve daha fazlasını hedefleyebilirsiniz.

Reklamlarınızı doğrudan Deriv gibi ticaret platformuna veya kendi web sitenize/blogunuza bağlayabilirsiniz. Her iki yöntemi de test etmek, hangisinin daha iyi sonuçlar verdiğini belirlemenize yardımcı olacaktır.

Tanıtmayı planladığınız affiliate programlarıyla uyumlu bir alan seçin, örneğin Deriv için ticaret piyasaları gibi. Ticari niyet ve alıcı talebi olduğundan emin olun. Google'ın Anahtar Kelime Planlayıcısı gibi araştırma araçları, “en iyi Forex ticaret platformu”, “yeni başlayanlar için Forex ticareti rehberi” veya “düşük minimum para yatırma bakiyesine sahip Forex brokerleri” gibi karlı anahtar kelimelerin belirlenmesine yardımcı olabilir.

Araştırma anahtar kelimeleri

İnsanların nişinizdeki ürün veya hizmetleri ararken aradıkları anahtar kelimeleri ve ifadeleri belirleyin. Hacmi, rekabeti ve arama yapanların amacını göz önünde bulundurun. Daha fazla alaka düzeyi için daha uzun kuyruklu anahtar kelimeleri hedefleyin. Örneğin, “yeni başlayanlar için Forex ticareti rehberi”, “Forex ticareti” nden daha az trafiğe sahip olacaktır, ancak daha spesifiktir. Belirli bir ülkeyi hedefliyorsanız, anahtar kelimelerinize yerel dili de ekleyin, örneğin “que son las opciones” (İspanyolca “seçenekler nelerdir”).

Unutmayın, önemli olan sadece sitenize çektiğiniz trafiğin hacmi değil, bu trafiğin kalitesi ve amacıdır.

Etkili reklamlar oluşturma

Hedef kitlenizin tıklamalarını çekmek için optimize edilmiş ilgi çekici reklam metni oluşturun. İlgi çekici başlıklar, karşı konulmaz teklifler ve net eylem çağrıları ekleyin. Potansiyel yatırım getirinize göre günlük bir bütçe belirleyin, küçükten başlayın (örneğin günde 10 USD) ve kârlılığı test ettikçe ölçeği artırın.

Yapı kampanyaları

Kampanyalarınızı trafik, potansiyel müşteriler veya dönüşümler gibi hedeflerinizi destekleyecek şekilde yapılandırın. Daha iyi yönetim için reklamları belirli konular etrafında reklam grupları halinde düzenleyin. Alakasız arama yapanları filtrelemek ve boşa yapılan harcamaları azaltmak için negatif anahtar kelimeler kullanın. Finansal platformunuzun faaliyet gösteremediği bölgelerdeki trafik için ödeme yapmaktan kaçının (örneğin, Deriv ABD’de faaliyet göstermez) ve bölgelerin kullanılabilirliği değişebileceğinden platformunuzun affiliate programını güncel tutun.

YouTube reklamları

Blogunuza veya video içeriğinize trafik çekmenin bir başka etkili yolu da YouTube’daki “pre-roll” reklamlardır. Bu ücretli reklamlar, izleyiciyi bir e-kitaba veya ücretsiz bir demo hesabına kaydolmak gibi bir eylemde bulunmaya teşvik etmek için tasarlanmış kısa videolardır.

Diğer web sitelerinde yayınlama


İçeriğinizin diğer web sitelerinde görünmesi için ödeme yapabilirsiniz, bu “reklam” olarak bilinen bir uygulamadır. Reklam ile başyazı arasındaki çizgiyi bulanıklaştırıyor. Affiliate bağlantınıza veya blogunuza geri bağlantılar içeren ilgi çekici içerikler oluşturursunuz. Maliyet, içeriği barındıran web sitesine bağlı olarak değişir.

Örneğin, “Deriv’de gelişmiş ticaret stratejileri: İpuçları ve püf noktaları” başlıklı ücretli bir makale yazabilir ve ilgili bağlantıları ekleyebilirsiniz. Alternatif olarak, başlığı yeni başlayanlar için uyarlayabilirsiniz, örneğin “Deriv’de yeni başlayan ticaret stratejileri: İpuçları ve püf noktaları”.

ShareCast
Company search
UK Shares Market Data Sharecast News Cryptocurrencies Active Trader More
Recent Share tips: Technologies Holdings (LST) by Steve Moore in ShareProphets. Buy National Grid (NG.) by Paul Summers in The Motley Fool. Avoid Sol powered by stockrecommendation
24 Jul, 2024 / Home / Economic News

RELATED NEWS
Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks
UK private sector expands as new business growth accelerates

Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks



When it comes to trading in the financial markets, staying ahead of the curve and maximizing your profits is the ultimate goal. Deriv, a popular online trading platform, offers a wide range of financial instruments, including forex, commodities, and cryptocurrencies, for traders to explore and capitalize on.

To succeed in today's competitive trading environment, it's essential to go beyond the basics and employ advanced trading strategies. In this blog post, we will delve into some advanced trading strategies on Deriv, along with valuable tips and tricks to help you make informed decisions and enhance your experience.

Understanding Deriv: A Brief Overview

Before we dive into advanced strategies, let's take a moment to understand what Deriv is and how it works. Deriv is a versatile online platform that provides traders with the tools and resources they need to participate in various financial markets. It offers a wide range of trading options, including:

THE MOST READ
News Economic
German consumer sentiment hits two-year high
UK private sector expands as new business growth accelerates
Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July
China PBoC cuts interest rates
Global IT systems crash after CrowdStrike update hits Microsoft
see the full list

SMART BOX
16:00
Metro Bank Holdings
39.45p 3.14%
UK private sector expands as new business growth accelerates
Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July
German consumer

İçeriğinizi dönüşümler ve komisyonlar için optimize edin

PPC reklamcılığında uzmanlaşmak kapsamlı bir konu ve sürekli bir öğrenme sürecidir. Bu kılavuz kısa bir genel bakış sunmaktadır. PPC trafiğinizden elde ettiğiniz komisyonları en üst düzeye çıkarmak için dönüşümleri optimize etmeyi öğrenmek, kazancınızı ve reklam harcamalarınızın getirisini önemli ölçüde artırabilir.

11. Çevrimdışı tanıtım

Çevrimiçi tanıtım muhtemelen potansiyel müşteri yaratmada ana kaynağınız olsa da, basılı yayınlarda hala değerli fırsatlar bulunmaktadır. Birçok bölgede insanlar yüz yüze işlemleri tercih etmektedir. Bir fikir, yüz yüze buluşmaları teşvik etmek için çevrimiçi platformları kullanmaktır. Örneğin, küçük bir ücret karşılığında veya ücretsiz olarak ticaret dersleri sunabilir, ardından katılımcıları Deriv affiliate ortaklığınızla ticarete kaydolmaya teşvik edebilirsiniz. Bu dersler, kafeler veya kilise salonları gibi düşük maliyetli veya ücretsiz mekanlarda düzenlenebilir.

Ayrıca, bu etkinliklerde affiliate bilgilerinizi içeren küçük basılı broşürler dağıtmak da etkili bir tanıtım aracı olabilir.

12. Çevrimiçi ticaret dersleri

Zoom gibi platformları kullanarak web seminerleri aracılığıyla çevrimiçi ticaret dersleri de verebilirsiniz. Değerli içerik sağlayın ve ticaret platformunu ve ürünlerini tanıttın. Oturumun bilgilendirici olduğundan ve sadece bir satış konuşması olmadığından, pratik “nasıl yapılır” ticaret içeriği sunduğundan emin olun.



Örnek ilan



İleri stratejiler: API, eklentiler, yazılım geliştirme

Bu bölümü kısa tutacağım, ancak Deriv ile ilgili önemli bir fırsatı vurgulamak önemlidir: kendi platformunuzu ve araçlarınızı geliştirmek için API'lerini kullanmak. Deriv API ile olasılıkları keşfedin.

Kendi uygulamanızı veya sitenizi geliştirerek, Deriv tüm back-end işlemlerini gerçekleştirirken siz de front-end özelleştirebilirsiniz. Bu kurulum, Deriv'in sağlam altyapısından yararlanırken kullanıcı deneyimine odaklanmanıza olanak tanır.

Uygulamayı veya yazılımı satarak kazanabilirsiniz; ancak en yaygın model, ücretsiz olarak sunmak ve affiliate komisyonlarından veya fiyatlandırmaya küçük bir kar marjı ekleyerek gelir elde etmektir.

Bu fırsat ilginizi çekiyorsa, hesap yöneticinizle iletişime geçmenizi tavsiye ederim. Örneğin, back-end broker olarak Deriv kullanılarak oluşturulan bu sofistike ticaret araçları setiyle **Deriv API**'i çalışırken görün.

The screenshot displays the Deriv API web interface. The top navigation bar includes links for Updates, News, Portfolio, Profit Table, Configurations, Daily Bonus, Copy Trading, and Affiliate Program. The main content area is divided into several sections: Strategy Configuration, General Settings, Risk Management, Virtual Trade Settings, and Money Management. The Strategy Configuration section shows a 'Match/Orders' table with columns for Market, Volatility, Duration, and Trade On. The Risk Management section includes a 'Stop Loss' table with columns for Stop Loss, Take Profit, and Stop Loss. The Virtual Trade Settings section shows a 'Trade' button. The Money Management section shows a 'Martingale' table with columns for Factor, Max Steps, and Stop Loss. On the right side, there is a 'Synthetic Markets' table with columns for Market, Volatility, and SMA 20. The table lists various markets and their corresponding volatility levels and SMA 20 values.

Market	Volatility	SMA 20
Volatility 75	75	75
Volatility 50	50	50
Volatility 25	25	25
Volatility 10	10	10
Volatility 5	5	5
Volatility 2	2	2
Volatility 1	1	1
Volatility 0.5	0.5	0.5
Volatility 0.25	0.25	0.25
Volatility 0.1	0.1	0.1
Volatility 0.05	0.05	0.05
Volatility 0.025	0.025	0.025
Volatility 0.01	0.01	0.01
Volatility 0.005	0.005	0.005
Volatility 0.0025	0.0025	0.0025
Volatility 0.001	0.001	0.001
Volatility 0.0005	0.0005	0.0005
Volatility 0.00025	0.00025	0.00025
Volatility 0.0001	0.0001	0.0001
Volatility 0.00005	0.00005	0.00005
Volatility 0.000025	0.000025	0.000025
Volatility 0.00001	0.00001	0.00001

Kaynak Deriv API web sitesi

Affiliate başarınızı artıracak 10 profesyonel ipucu

İşte başarılı bir affiliate pazarlamacısı olmanıza yardımcı olacak on uzman ipucu:

- 1. Ortak programınızı seçin:** İlgi alanlarınız, bilgi birikiminiz ve izleyici tercihlerinizle uyumlu bir alana odaklanın. Tutkulu olduğunuz bir alan, içerik oluşturmayı ve kitle etkileşimini daha doğal ve özgün hale getirir. Örneğin, dikiş dikmek ya da örgü örmekle hiç ilgilenmiyorum, dolayısıyla bu benim için faaliyet göstermesi zor bir alan olacaktır. Ancak, hisse senetleri, para birimleri ve finansal piyasalarda işlem yapmakla ilgileniyorum, bu nedenle Deriv gibi bir ticaret platformunu tanıtmak bir zevk.
- 2. İnandığınız ürün veya hizmetleri tanıtın:** Yalnızca gerçekten inandığınız ve hedef kitlenize değer sunan ürün veya hizmetleri tanıtın. Hedef kitlenizde güven oluşturmak uzun vadeli başarı için çok önemlidir. Deriv'i tanıtıyorsanız, aynı zamanda bir müşteri olmanız (henüz değilseniz) ve platformu kullanmanız mantıklı olacaktır. Özellikleri ve ürünleri göstermek için video kaydederken bir demo hesabı kullanabilirsiniz.
- 3. Hedef kitlenizi anlayın:** Hedef kitlenizin ihtiyaçlarını, tercihlerini ve sorunlu noktalarını anlamak için kapsamlı bir araştırma yapın. İçeriğinizi ve promosyonlarınızı onların özel ilgi alanlarına ve sorunlarına hitap edecek şekilde uyarlayın. Deriv, daha iyi pazarlama sonuçları üretme olasılığı daha yüksek olan demografileri ve bölgeleri hedeflemenize yardımcı olabilir. Örneğin, ticaret platformu müşterileri 18 ila 35 yaşlarında erkek olma eğilimindedir. Ayrıca, "alım satım" ile "yatırım"ın aynı şey olmadığını unutmayın; genellikle birlikte kullanılırlar da, alım satım daha kısa vadeli ve spekülatif olma eğilimindeyken, yatırım daha uzun vadeli ve daha yavaştır. Tanıtım yapmak için en iyi bölgeleri bulmanıza yardımcı olacak araçları kullanın.
- 4. Değerli içerik sağlayın:** Kitlenizi çekmek ve elde tutmak için yüksek kaliteli, bilgilendirici ve ilgi çekici içerikler sunun. İster blog yazıları, ister videolar veya sosyal medya içeriği olsun, ürünleri tanıtmadan önce değer sağlamaya odaklanın. Unutmayın, dikkat süreleri kısadır. İçeriğiniz satış malzemesi gibi görünüyorsa, hedef kitleniz etkileşimde kalmayacaktır.
- 5. Affiliate ilişkilerini açıklayın:** Affiliate ilişkileriniz hakkında hedef kitlenize karşı şeffaf olun. Güveni korumak için affiliate bağlantılarını veya sponsorlukları kullandığınızı açık ve dürüst bir şekilde açıklayın. Özgün olun - insanlar insanlardan alışveriş yapar. En iyi affiliate'ler, kanallarının veya bloglarının bir "yüzü" olma eğilimindedir.
- 6. Tanıtım kanallarınızı çeşitlendirin:** Bloglar, sosyal medya, e-posta pazarlaması veya videolar gibi çeşitli pazarlama kanallarını keşfedin. Çeşitlendirme, daha geniş bir kitleye ulaşmaya yardımcı olur ve tek bir platforma (sizi yasaklayabilecek) bağımlılığı en aza indirir. Ayrıca, zaman içinde, biri İngilizce diğeri İspanyolca olmak üzere birden fazla YouTube kanalına sahip olmayı düşünün. Haber bülteninizi ve e-posta listenizi oluşturmayı hedefleyin. Unutmayın, sosyal medya kanallarınızın sahibi siz değilsiniz; bunlar her an askıya alınabilir, oysa e-posta veya telefon numarası listeniz sizindir.
- 7. Performansı izleyin ve analiz edin:** Kampanyalarınızın performansını izlemek için analiz araçlarını kullanın. Tıklama oranları, dönüşümler ve kitle etkileşimi gibi metrikleri analiz ederek neyin işe yarayıp neyin yaramadığını anlayın. En çok hangi makalelerin görüntülendiğini görün ve ardından aynı veya benzer içerikten daha fazla üretmeye bakın.

8. **Bir e-posta listesi oluşturun:** Erkenden bir e-posta listesi oluşturmaya başlayın. Kitlenizle sürekli iletişim kurmak ve bağlı abonelere doğrudan affiliate tekliflerini tanıtmak için değerli bir varlıktır. Bu, bir güncelleme yayınladığınızda listenizin bir e-posta bildirimi alacağı anlamına gelir. WhatsApp artık pazarlama mesajları için güçlü bir araçtır, bu nedenle cep telefonu numaralarının toplanması tavsiye edilir.
9. **Güncel kalın ve uyum sağlayın:** Affiliate marketing trendleri ve stratejileri gelişiyor. Sektördeki değişiklikler, algoritma güncellemeleri ve yeni pazarlama teknikleri hakkında bilgi sahibi olun. Rekabetçi kalmak için stratejilerinizi buna göre uyarlayın. Neyse ki internette ücretsiz olarak sunulan harika bilgiler var ve aynı veya benzer alandaki diğer pazarlamacılar ve içerik oluşturuculardan bir şeyler öğrenebilirsiniz.
10. **Sabır ve sebat:** Affiliate pazarlamasında başarı zaman alır. Çabalarınızda sabırlı ve tutarlı olun. İlerledikçe öğrenmeye, test etmeye ve stratejilerinizi geliştirmeye devam edin. Birçok kişi affiliate marketing’de başarısız oluyor çünkü “deniyor” ama asla kendini adamıyor ya da istikrarlı olamıyor.

Benim için başarılı bir iş kurmanın en önemli faktörlerinden biri, izleyici ve müşterilerle bir “ilişki” kurmak olmuştur. Sorulara, yorumlara veya e-postalara yanıt verin. Ayrıca, birçok kişinin yaptığı büyük bir hata, bir müşteri kaydolduktan veya bir satın alma işlemi gerçekleştirdikten sonra onu unutmaktır. “Back-end” satışları olarak da bilinen ek satışlar yapmak büyük bir fark yaratabilir.

Metin yazarlığı ve reklamcılık üzerine en sevdiğim kitaplardan birkaçı

Kopya yazmayı ve başarılı reklamlar ve promosyonlar üretmeyi öğrenmek son derece değerli bir beceridir. İşte bazıları on yıllar önce (internetten çok önce) yazılmış ancak bugün hala geçerli olan birkaç kitap:

- Claude Hopkins tarafından Bilimsel Reklamcılık
- John Caples tarafından Test Edilmiş Reklam Yöntemleri
- Joseph Sugarman’dan Adweek Metin Yazarlığı El Kitabı
- Metin Yazarının El Kitabı Robert Bly
- Tıklama Sanatı: Doğrudan Yanıt Metin Yazarlığının Gücünden Nasıl Yararlanılır ve Daha Fazla Satış Nasıl Yapılır Glenn Fisher - Glenn geçmişte benim için metin yazdı.

Özet

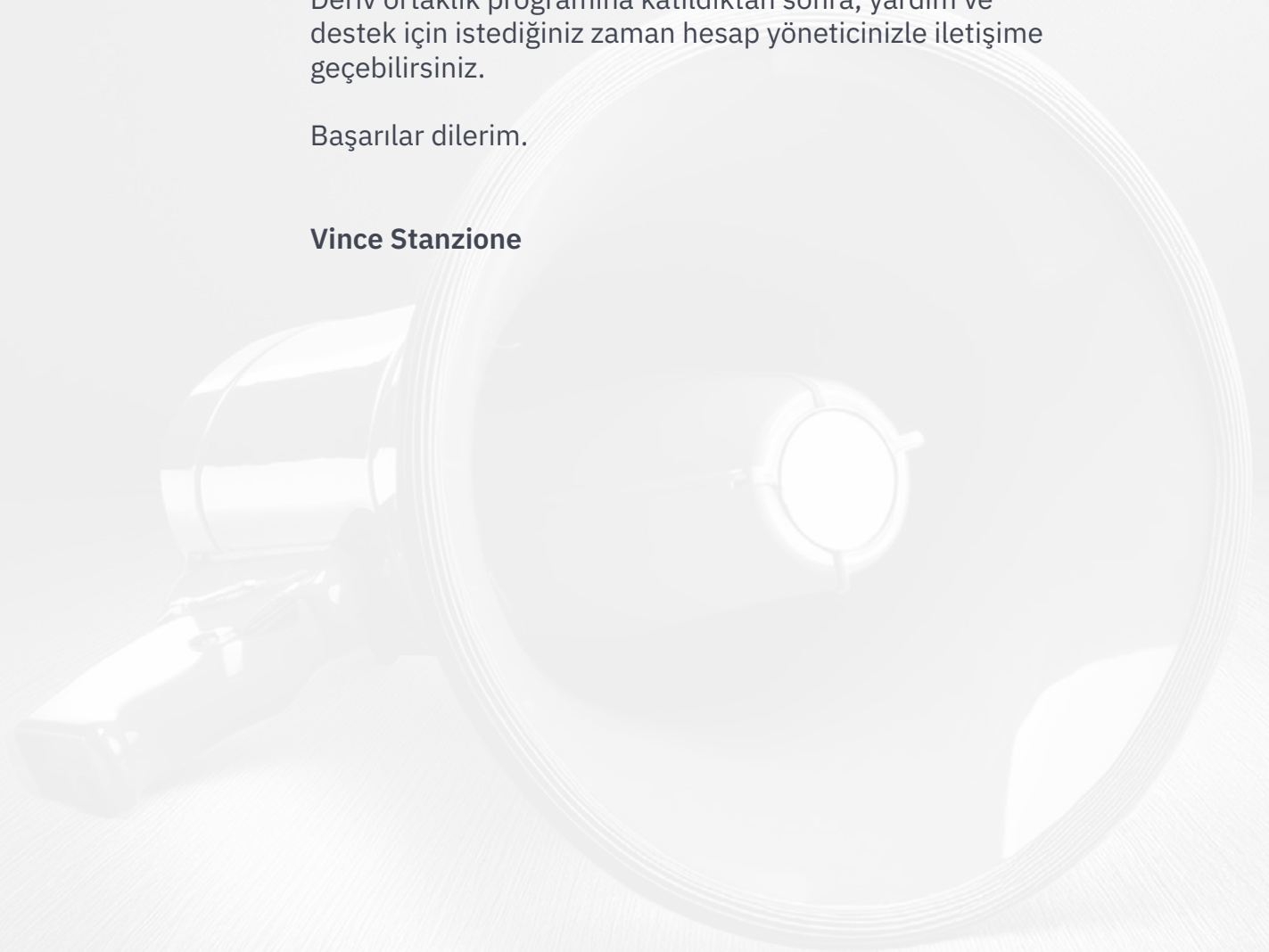
Kısa bir e-kitapta her şeyi ele almak imkansızdır, ancak umarım bu size sağlam bir başlangıç noktası sağlar. Bir ticaret platformunu tanıtmayı planlıyorsanız, Deriv ortak olmak için mükemmel bir şirkettir.

Affiliate marketing’de başarı bir gecede gelmez. Özveri, sürekli öğrenme ve hedef kitlenize değer sunmaya odaklanmayı gerektirir. Bu uzman ipuçlarını uygulamak, zaman içinde başarılı bir gelir ortaklığı pazarlama işi kurma şansınızı önemli ölçüde artırabilir.

Deriv ortaklık programına katıldıktan sonra, yardım ve destek için istediğiniz zaman hesap yöneticinizle iletişime geçebilirsiniz.

Başarılar dilerim.

Vince Stanzione



Sözlük

A/B testi

A/B testi, hangisinin daha iyi sonuç verdiğini görmek için iki seçeneği karşılaştırmanın bir yoludur. Bu, iki e-posta konu satırını test etmek gibi dijital pazarlamada özellikle yararlı olabilir.

Affiliate marketing

Affiliate marketing, üçüncü bir tarafın ziyaretçileri bir blog veya sosyal medya platformu gibi dijital bir platformdaki bir ürün veya hizmete yönlendirmesini içerir. Bu yönlendirme bir satışla sonuçlanırsa komisyon kazanırlar.

Hemen çıkma oranı

Hemen çıkma oranı, bir web sayfasını herhangi bir işlem yapmadan terk eden ziyaretçilerin yüzdesidir.

Alıcı kişiliği

Alıcı kişiliği, pazarlama stratejisini yönlendirmeye ve belirlemeye yardımcı olmak için bir markanın hedef kitlesinin kurgusal bir temsilidir. Genellikle araştırmaya dayalı belirli demografik ayrıntıları ve davranışsal özellikleri içerir.

Churn oranı

Müşteri kaybı oranı, belirli bir süre içinde kaybettiğiniz müşterilerin yüzdesini gösteren önemli bir pazarlama ölçütüdür.

Rakip analizi

Rakip analizi - bazen rekabet analizi olarak da adlandırılır - bir markanın ana rakiplerini araştırarak markalarını, pazarlamalarını ve ürünlerini analiz etmeyi içeren bir süreçtir. Bu unsurların anlaşılması, bir markanın daha spesifik ve ayırt edici pazarlama stratejileri geliştirmesine yol açabilir.

İçerik pazarlaması

İçerik pazarlaması, hedef kitlenin ilgisini çekmek ve ilgisini çekmek için bloglar, podcast'ler, videolar ve diğer medya türleri aracılığıyla alakalı, yetkili içerik geliştirmeyi amaçlayan pazarlamanın bir yönüdür.

İçerik stratejisi

İçerik stratejisi; bloglar, podcast'ler ve videolar gibi içeriklerin geliştirilmesi, yayınlanması ve sürdürülmesine yönelik bir plandır. Bir strateji geliştirmek genellikle diğer şeylerin yanı sıra hedef kitlenizi araştırmayı, hangi içerik türlerini uygulayacağınıza karar vermeyi, içerik oluşturmak için bir süreç geliştirmeyi ve her içerik türünün başarısını ölçmeyi içerir.

Dönüşüm oranı

Dönüşüm oranı, bir bültene kaydolmak veya bir satın alma işlemini tamamlamak gibi belirlenmiş bir hedefi tamamlayan kişilerin yüzdesini izleyen önemli bir pazarlama metriğidir. Bu durumlarda, potansiyel müşteriler ödeme yapan müşteriler olmaya yaklaşıyor ve dolayısıyla "dönüşür". Yüksek bir dönüşüm oranı, etkili bir pazarlama stratejisi veya reklam kampanyası anlamına gelir.

TO (tıklama oranı)

TO (tıklama oranı), bir reklamı veya web sayfasını gördükten sonra insanların yüzde kaçının bir eylem gerçekleştirdiğini söyleyen bir pazarlama ölçütüdür. Genellikle, bir reklamı gören toplam kişi sayısını ifade eden gösterimlerle ilişkili olarak ölçülür.

Müşteri kazanımı

Müşteri kazanımı, müşterilerinizi ürünlerinizi satın almaya çekme sürecidir. Sadece dikkatlerini çekmekten öte, tipik olarak potansiyel müşterileri (müşteri adaylarını) zaman içinde beslemeyi gerektirir.

Müşteri yaşam boyu değeri

Müşteri yaşam boyu değeri (CLV), bir işletmenin ilişkileri boyunca her bir müşteriden ne kadar gelir elde edebileceğini belirleyen önemli bir metriktir. Yüksek bir CLV'ye sahip olmak, müşteri edinme maliyetlerini düşürmenize yardımcı olabilir, çünkü düzenli olarak satın alma yapmak için geri dönen sadık müşterileriniz olduğunda yeni müşterileri çekmek için çok fazla harcama yapmanız gerekmez.

Müşteri segmentasyonu

Müşteri segmentasyonu, müşterileri ayırt edici özelliklerine göre gruplandırma sürecidir, böylece onlara ulaşmak ve onlarla etkileşim kurmak için daha spesifik pazarlama stratejileri geliştirebilirsiniz.

Dijital pazarlama

Dijital pazarlama, müşterilerle bağlantı kurmak ve etkileşim kurmak için SEO ve sosyal medya gibi dijital kanalları kullanan bir reklamcılık biçimidir. Ayrıca bkz: online pazarlama.

Doğrudan pazarlama

Doğrudan pazarlama, müşterilere posta, e-posta veya kısa mesaj gibi kanallar aracılığıyla doğrudan mesaj göndererek ulaşmanın bir yoludur. Doğrudan pazarlama, geniş bir müşteri kitlesine ulaşmak için diğer dolaylı medya türlerini kullanmak yerine, satın alma gibi daha acil bir eylem oluşturmak amacıyla tek tek müşterilerle iletişim kurar.

Görüntülü reklamcılık

Görüntülü reklamcılık bir dijital reklamcılık yöntemidir. Web sitelerinde genellikle yanlarda veya üst ya da alt kısımda görünen reklamlar içerir.

Kazanılmış medya

Kazanılmış medya, tanıtım hakkında düşünmenin başka bir yoludur. Esasen, işletmenize atıfta bulunan ve dolayısıyla bir şekilde reklamını veya tanıtımını yapan, ancak parasını ödemediğiniz medyadır.

E-posta pazarlama

E-posta pazarlaması, müşterilere ulaşmak ve mevcut ürünleri tanıtmak için e-postayı kullanan, genellikle dijital pazarlama altında yer alan bir pazarlama kanalıdır.

Facebook pazarlama

Facebook pazarlaması, aylık yaklaşık 3 milyar aktif kullanıcısıyla popüler bir sosyal medya platformu olan Facebook'ta işletmenizi pazarlama eylemini ifade eder. Sitede, potansiyel ve mevcut müşterilere ulaşmak için organik ve ücretli reklam dengesini kullanabilirsiniz.

Dört Ps

Başarılı pazarlama, ürün, fiyat, yer ve promosyondan oluşan dört P'ye dayanır. Dört Ps, bir "pazarlama karması" veya bir pazarlama stratejisi ve planı geliştirmek için temel bir çerçeve olarak kabul edilir.

Gerilla pazarlama

Gerilla pazarlama, markanın dikkatini çekmek veya bir ürünü tanıtmak için sürpriz unsurunu kullanmayı içeren uygun maliyetli bir stratejidir.

Influencer pazarlama

Influencer pazarlama, işletmelerin ürünlerini veya hizmetlerini tanıtmak ya da markalarına daha fazla görünürlük kazandırmak için güçlü bir çevrimiçi varlığa sahip tanınmış kişilerle (genellikle “influencer” olarak adlandırılır) işbirliği yaptığı bir stratejidir.

Yerel SEO

Yerel SEO, belirli bir coğrafi alanda daha hedefli pazarlara ulaşması gereken yerel işletmeler için görünürlüğü artırma sürecidir. Örneğin, bölgenizde bir ticaret sınıfı düzenliyorsanız, yalnızca yerel bölgede etkinliği tanıtan reklamlar istersiniz.

Pazar araştırması

Pazar araştırması, işletmelerin anketler ve görüşmeler yaparak ve diğer nitel ve nicel verileri izleyerek tüketicilerin davranışları ve ihtiyaçları hakkında ayrıntılı bir anlayış elde ettiği bir süreçtir.

Pazar segmentasyonu

Pazar segmentasyonu, potansiyel müşterileri, benzersiz ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve onlara pazarlamak için gruplara ayırma sürecidir.

Pazarlama analisti

Terimlerdeki benzerlik göz önüne alındığında, genellikle bir pazar araştırması analisti ile karıştırılan bir pazarlama analisti, bir pazarlama ekibinin genel çabalarını iyileştirmek için temel bilgileri keşfetmek üzere verileri kullanan kişidir.

Pazarlama analitiği

Pazarlama ekipleri neyin işe yarayıp neyin yaramadığını anlamak için verileri kullanır. Pazarlama analitiği, ekiplerin etkileşim, hemen çıkma oranı ve dönüşüm oranı dahil olmak üzere bir dizi çabayı açıklamak için izleyebilecekleri pazarlamaya özgü verileri ifade eder.

Meta

Meta Platforms, diğer ürün ve hizmetlerin yanı sıra Facebook, Instagram, Threads ve WhatsApp’ın sahibi olan ve bunları işleten şirkettir. Bunlar, affiliate’lerin tanıtım yapmasının yanı sıra ücretli reklamlar ve gönderiler için kullanabilecekleri popüler platformlardır. Daha fazla bilgiyi Meta for Business içinde bulabilirsiniz.

Pazarlama kanalı

Pazarlama kanalları, bir işletmenin ürün ve hizmetlerinin reklamını yaptığınız yollardır. E-posta, içerik, doğrudan ve sosyal medya dahil olmak üzere birkaç farklı pazarlama kanalı türü vardır.

Pazarlama hunisi

Pazarlama hunisi, bir müşterinin tipik olarak gerçekleştirdiği yolculuğu tanımlar. Bir işletmenin ürünlerinden haberdar olmayı ve bir eylemi tamamlamayı içeren aşamalara ayrılmıştır. Genellikle pazarlamacıların her aşamada müşterilerle nasıl etkileşim kurmaları ve onları nasıl desteklemeleri gerektiğini anlamalarına yardımcı olmak için kullanılır.

Pazarlama planı

Pazarlama planı, bir pazarlama ekibinin daha büyük pazarlama stratejisini uygulamak için atacağı somut adımları ortaya koyarak çeşitli çabalarını düzenleyen bir yol haritasıdır.

Pazarlama stratejisi

Pazarlama stratejisi, bir işletmenin müşterilere sunduğu değer önerilerini özetleyen uzun vadeli pazarlama vizyonunun geniş bir genel görünümüdür.

Medya planlama

Medya planlama, bir pazarlama ekibinin yeni bir kampanya başlatmadan önce reklam çabalarını nereye odaklaması gerektiğini belirleme sürecidir. Buna kanalların, platformların ve kitlelerin analiz edilmesi de dahildir.

Niş pazar

Niş pazarlar, genellikle daha büyük bir müşteri segmenti içinde yer alan ve belirli nitelikleri, davranışları veya ihtiyaçları paylaşan oldukça spesifik tüketici gruplarını ifade eder. Niş pazarlar kitlesel pazarlardan farklıdır çünkü daha dar ve daha odaklı olma eğilimindedirler, ancak genellikle satın alma olasılığı daha yüksek olan müşterileri kapsarlar.

Çok kanallı pazarlama

Bir müşterinin web, e-posta, sosyal medya ve yüz yüze gibi çeşitli kanallarda bir markayla etkileşime girerken deneyimleyebileceği birçok temas noktası vardır. Çok kanallı pazarlama, bu temas noktalarında sorunsuz bir deneyim yaratmanın bir yoludur.

Sahip olunan medya

Sahip olunan medya, bir işletmenin e-posta, haber bültenleri ve bloglar gibi üzerinde doğrudan kontrol sahibi olduğu tüm medya kanallarını ifade eder. Kazanılmış medyanın -ya da kamunun- aksine, sahip olunan medya bir işletmenin denetlediği ve yatırım yapması gereken bir şeydir.

Ücretli medya

Ücretli medya, ücretli bir reklam içeren herhangi bir dijital pazarlama çabasıdır. Buna video reklamlar, banner reklamlar ve arama reklamları dahil olabilir.

Ücretli arama

Ücretli arama, işletmelerin reklamlarını daha görünür konumlara yerleştirmek için arama motorlarına ödeme yaptığı bir dijital pazarlama stratejisidir. Bunu yapmak, bir işletmenin web sitesine ek trafik çekebilir.

Tıklama başına ödeme

Tıklama başına ödeme (PPC) en yaygın ücretli arama türüdür. Reklamınızın bir arama motoru sonuç sayfasının (SERP) en üstünde görünmesi için ödeme yapmayı içerir. Genellikle, ödediğiniz ücret reklamınıza kaç kişinin tıkladığına bağlıdır.

Promosyonel pazarlama

Promosyonel pazarlama, pazarlamanın dört temel unsurundan biridir. Farkındalığı artırmak için bir marka, ürün veya hizmet hakkındaki bilginin çeşitli pazarlama kanalları aracılığıyla paylaşılmasını gerektiren bir süreçtir.

Yeniden Pazarlama

Çoğu zaman pazarlama, yeni potansiyel müşterilerle etkileşim kurmakla ilgilidir. Ancak yeniden pazarlama, işletmenizle daha önce bir şekilde etkileşime girmiş olan müşterilerin ilgisini çekmeyi ve onları bir eylemi tamamlamaya teşvik etmeyi içerir.

ROAS

Reklam harcamalarının getirisi (ROAS), bir reklam kampanyasının başarısını belirleyen önemli bir pazarlama metriğidir. Bir işletmenin reklamlar için ne kadar harcadığını ve bu reklamların satışlarda ne kadar artış sağladığını ölçerek bir kampanyanın başarısını belirleyebilirler.

ROI

Bir pazarlama kampanyasının yatırım getirisi (ROI), kampanyanın maliyeti ile ne kadar gelir elde ettiğini karşılaştırır.

SEO pazarlama

SEO pazarlaması veya arama motoru optimizasyonu pazarlaması, web sitenizi ve içeriğini Google, Bing ve Yahoo gibi arama motorlarında daha fazla görünürlük için optimize etmeyi gerektiren dijital pazarlamanın bir yönüdür.

SERP

Arama Motoru Sonuç Sayfaları veya SERP'ler, Google, Bing veya Yahoo gibi bir arama motorunun, bir kullanıcı çevrimiçi bir sorgu yaptıktan sonra gösterdiği sonuçlardır. Bunlar genellikle alaka sırasına göre görüntülenir.

Sosyal medya platformları

Sosyal medya platformları, işletmelerin ürünlerini tanıtmak ve müşterilerle etkileşim kurmak için kullanabilecekleri Facebook, Twitter, Instagram ve LinkedIn gibi farklı çevrimiçi ağ siteleridir.

Hedef pazar

Hedef pazar, bir işletmenin ürün veya hizmetini satın alma olasılığı en yüksek olan bir grup potansiyel müşteridir. Deriv söz konusu olduğunda, 18 ila 35 yaş arası erkekler.

deriv | **25** years