

**deriv** | 25 years

# КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА партнерском маркетинге с Deriv

---

10 профессиональных советов, которые помогут  
вам стать успешным партнерским маркетологом

**Винс Станционе**



## Содержание

6	Что такое партнерский маркетинг?
7	Причины продвигать финансовую торговую платформу
8	Почему стоит выбрать сотрудничество с Deriv
9	Сила постоянных комиссий — долговечная ценность
10	Вызовы партнерского маркетинга
12	Нужно ли быть финансовым экспертом, чтобы стать партнером Deriv?
13	Главное о партнерах: как зарегистрироваться, отслеживать продажи, получать комиссионные и платежи
13	Регистрация партнера
14	Отслеживание продаж и рефералов
14	Комиссии
15	Платежи и выплаты
15	Как продвигать свой бизнес
15	Изучение моделей других партнеров
15	Построение отношений
16	Создание контента на языках, отличных от английского
19	Как продвигать финансовую платформу
19	Создание блога или веб-сайта
20	Типы контента для блога
20	Источники для создания контента
21	Построение и поддержание отношений
22	SEO - оптимизация поисковых систем
22	Отзывы
24	Видео на Youtube
25	PDF-файлы
26	Электронные книги
28	Платная реклама
31	Офлайн-продвижение
31	Онлайн-классы по трейдингу
32	Продвинутые стратегии: API, плагины и разработка программного обеспечения
33	10 советов от профессионалов, которые помогут вам добиться успеха в партнерском маркетинге
34	Несколько моих любимых книг по копирайтингу и рекламе
35	Резюме
36	Глоссарий

## Отказ от ответственности

Информация, представленная в этой электронной книге, предназначена только для образовательных целей и не является юридической, финансовой или профессиональной консультацией. Несмотря на то что мы стремимся предоставить ценные рекомендации и стратегии, мы не гарантируем вашу способность зарабатывать на партнерском маркетинге. Успех в этой сфере требует времени, усилий и преданности делу. Индивидуальные результаты могут варьироваться.

Партнеры полностью несут ответственность за любые затраты, расходы или финансовые обязательства, возникающие в процессе их маркетинговых действий. Это включает, но не ограничивается, рекламными расходами, хостингом веб-сайта и рекламными материалами. Партнеры работают в качестве независимых подрядчиков и не являются сотрудниками, агентами или представителями компании. Партнеры несут ответственность за свою деятельность, включая соблюдение местных законов и регуляций, а также выполнение требований раскрытия информации.

Мы не несем ответственности за действия или упущения третьих сторон, включая партнерские программы, сети или другие организации, с которыми могут взаимодействовать партнеры. Мы не поддерживаем и не гарантируем качество, производительность или надежность любых сторонних продуктов или услуг, которые рекламируются партнерами. Кроме того, партнерам следует учитывать, что условия партнерских программ, включая ставки комиссий и предложения продуктов, могут изменяться без предварительного уведомления, и их обязанность быть в курсе таких изменений.

Для получения полной информации о компании посетите [deriv.com](https://deriv.com).





## О Винсе Станционе

Винс Станционе – трейдер со стажем более 37 лет и селф-мейд мультимиллионер. Он является автором бестселлера New York Times “The Millionaire Dropout” и автором курса “Делаем деньги на торговле финансовыми спредами”. Его цитируют и положительно отзываются о нем более 200 газет, СМИ и веб-сайтов, включая 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 и Shares Magazine.

Большую часть времени он живет на Майорке и торгует на финансовых рынках, включая валюты, акции и сырьевые товары.

Он также открывал, управлял и инвестировал в различные компании в сфере электронной коммерции, телекоммуникаций и СМИ. Он основал компанию TV Commerce plc, которая была размещена на Лондонской фондовой бирже AIM.



[vincestanzione](#)



[Vince\\_Stanzione](#)



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



## Что такое партнерский маркетинг?

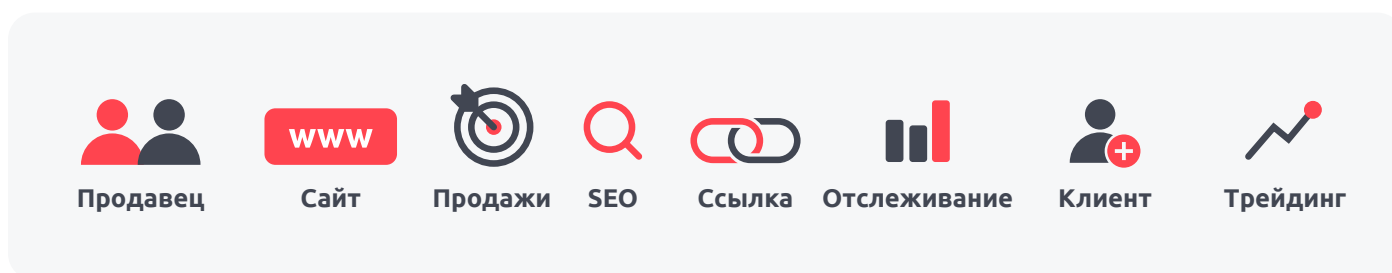
Партнерский маркетинг — это результативный подход, при котором люди или компании (партнеры) рекламируют товары или услуги других компаний и получают комиссионные за каждую продажу, заявку или действие, которые они помогли совершить.

Этот подход выгоден как продавцам товаров или услуг, так и маркетологам-партнерам. Одна сторона продает, а другая помогает продвигать. Когда партнеры привлекают клиентов, которые покупают продукты, обе стороны зарабатывают на этих продажах. Таким образом, все выигрывают и делят прибыль.

Партнеры могут предоставить дополнительную ценность, публикуя контент, отзывы и советы по использованию продуктов, создавая более искреннюю и неформальную коммуникацию, чем официальные корпоративные сообщения. Это также помогает клиентам найти новые товары или услуги, которые они могли бы не обнаружить сами.

В целом, суть партнерского маркетинга проста: рекламируйте продукты своей аудитории и получайте вознаграждение за успешные рекомендации, которые приводят к продажам.

Вот как это обычно работает:



Хотя я сосредоточусь в основном на партнерском маркетинге в Интернете, важно помнить, что эта модель работы существует уже несколько десятилетий. Задолго до появления Интернета отдельные люди могли выступать в качестве “представителей” компании, обычно получая вознаграждение только по комиссионной схеме.

Например, в конце 1980-х я заработал свое первое состояние, продавая автотелефоны и старые мобильные телефоны (да, те громоздкие модели), работая исключительно на комиссионной основе. Позже я основал свою собственную телекоммуникационную компанию и создал сеть агентов, которые продавали мои продукты только за комиссионные.

## Причины продвигать финансовую торговую платформу

Прежде чем погрузиться в специфику Deriv, давайте разберемся, почему индустрия финансовой торговли является отличным сектором для партнерского маркетинга.

**Отсутствие физического товара:** Онлайн-трейдинг — будь то торговля валютами, сырьевыми товарами, акциями или криптовалютами — не требует физической доставки. В отличие от продажи компьютера или одежды, где покупатель может потребовать возврат или обмен товара, партнеры по финансовому трейдингу с такой проблемой не сталкиваются.

**Устойчивый бизнес:** Финансовый трейдинг — это давно устоявшаяся индустрия. Несмотря на технологический прогресс, суть торговли на рынках остается прочной и устойчивой. В отличие от некоторых продуктов или услуг, которые могут быть популярны лишь короткое время, трейдинг продолжает вызывать интерес, а это значит, что ваши маркетинговые усилия всегда будут актуальны.

**Глобальная привлекательность:** Несмотря на региональные ограничения, финансовый трейдинг — это бизнес с мировым охватом. Например, акции компании Apple, зарегистрированной в США, можно торговать из Испании, Вьетнама или Австралии. Партнерская программа Deriv практически не имеет ограничений по юрисдикциям (за исключением некоторых стран, таких как США). Это дает вашему партнерскому аккаунту глобальный охват, в отличие от франшизы, ограниченной определенными регионами.

**Постоянная активность:** Финансовые рынки всегда в движении. С Deriv клиенты могут зарабатывать как на росте, так и на падении рынков, и даже на их стабильности. Deriv также регулярно разрабатывает и запускает новые продукты, удерживая интерес клиентов и создавая больше возможностей для продвижения и дохода. У вас никогда не закончатся источники контента.

**Нет начальных вложений:** Запуск собственной платформы для финансового трейдинга требует миллионов вложений, персонала IT, бухгалтеров, мер по соблюдению регуляторных требований, лицензий и офисного пространства. В качестве партнера вам достаточно небольшого маркетингового бюджета, чтобы начать продвижение платформы. Позже я расскажу, как продвигать с нулевыми затратами.

**Гибкость:** Как партнер, вы можете работать из любой точки мира в удобное для вас время, имея под рукой только телефон и ноутбук. Можно работать даже в пижаме!





## Почему стоит сотрудничать с Deriv?

Партнерство с Deriv предлагает множество преимуществ. Вот ключевые причины:

**Надежность и стабильность:** Deriv уже более 25 лет работает в индустрии финансового трейдинга. Многие компании приходят и уходят, но долговечность Deriv и ориентированность на клиентов с самого начала дают уверенность в том, что ваш доход связан с проверенным и стабильным партнером.

**Широкий выбор финансовых продуктов:** Deriv предлагает огромный ассортимент финансовых инструментов, что открывает множество возможностей для продвижения в разных аудиториях. Многоязычная платформа позволяет эффективно охватывать больше регионов.

**Качественные маркетинговые материалы:** Партнеры получают доступ к первоклассным маркетинговым материалам бесплатно. Это упрощает профессиональное продвижение продуктов и услуг Deriv.

**Постоянные комиссии:** Deriv предлагает постоянные комиссионные выплаты, что важно для построения устойчивого дохода. Я подробно расскажу об этом в дальнейшем.

**Уникальные продукты:** Deriv предоставляет доступ к финансовым рынкам, недоступным у других брокеров, что дает вам уникальное торговое предложение (УТП) для привлечения клиентов.

**Круглосуточная доступность:** В отличие от многих брокеров, Deriv работает круглосуточно и без выходных. Эта непрерывная доступность увеличивает ваш потенциал дохода.

**Глобальный охват:** Партнеры не ограничены своим регионом. Например, вы можете жить в Испании, но продвигать свои услуги в Латинской Америке или Таиланде, расширяя свой охват и возможности заработка.

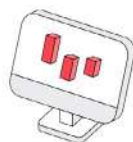
**Признание и доверие в индустрии:** Deriv пользуется высоким уважением в отрасли, завоевал множество наград и имеет финансовые лицензии в авторитетных юрисдикциях. Это укрепляет доверие клиентов, что упрощает продвижение их услуг.



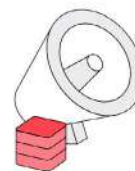
Выбор Deriv обеспечивает стабильность, обширную маркетинговую поддержку, уникальные продукты и глобальный охват, создавая прочную основу для ваших партнерских кампаний.

**Регулярные выплаты с мгновенным выводом**

Мы своевременно выплачиваем ваши комиссии. Пользуйтесь круглосуточно доступной кассой для удобного вывода заработанных средств.

**Отслеживание заработка**

Контролируйте свою эффективность и следите за ростом доходов с помощью инструментов отчетности.

**Доступ к маркетинговым материалам и инструментам**

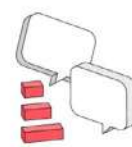
Получайте эксклюзивные инструменты и рекламные материалы для продвижения.

**Широкий выбор продуктов, платформ и типов контрактов**

Мы предлагаем Deriv GO, Deriv MT5, Deriv cTrader, Deriv X и партнерскую программу.

**25+ лет, 190+ стран**

Работаем более 25 лет в 190+ странах, с 300 000+ активных трейдеров ежемесячно.

**Экспертная поддержка**

Доступ к качественным обучающим материалам, рекламным инструментам и круглосуточной поддержке для вашего роста.

## Сила постоянных комиссий — долговечная ценность

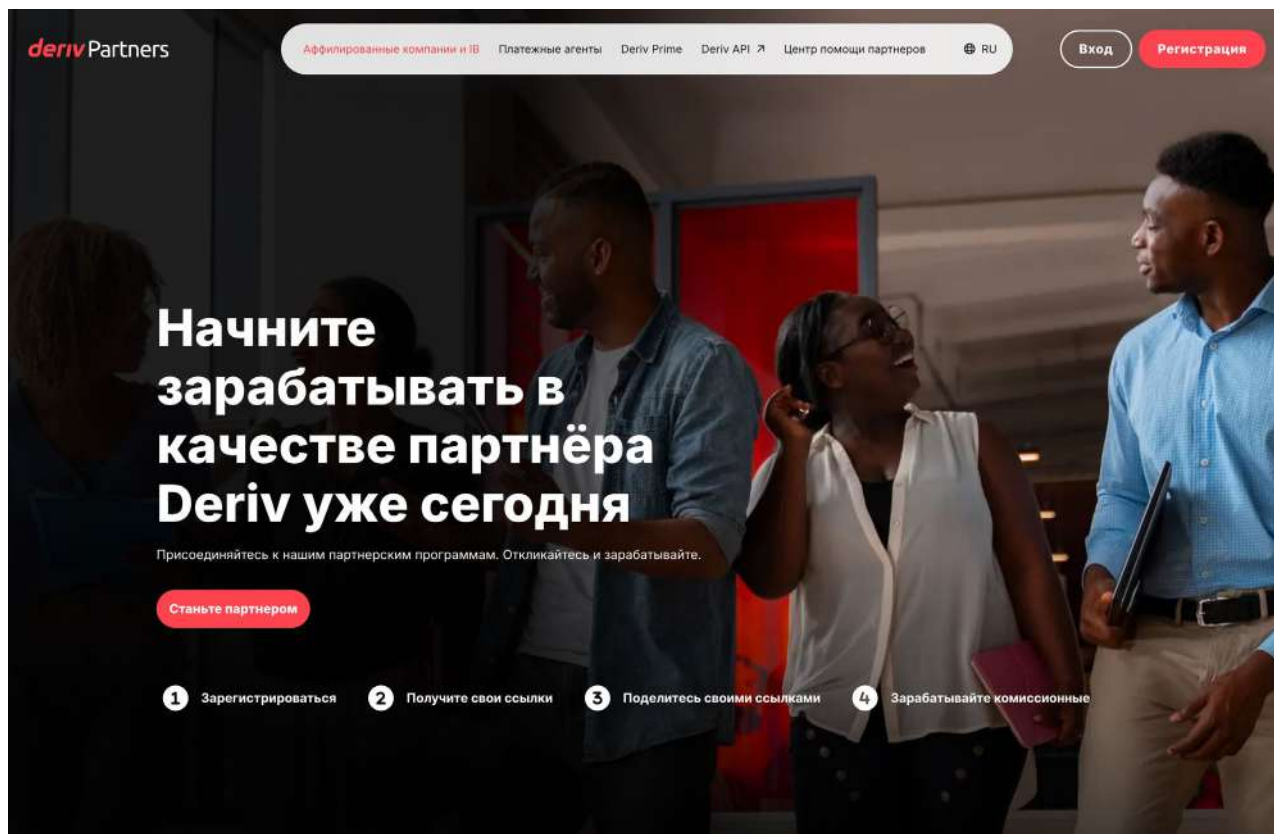
В большинстве случаев партнерского маркетинга вы зарабатываете разовую комиссию. Например, если вы продали пару солнечных очков за 300 долларов через свою реферальную ссылку, ваша комиссия может составить 30 долларов (10%). Хотя это приятное вознаграждение, оно представляет собой единовременный доход от этого клиента. Несмотря на возможность повторных покупок и дальнейших предложений, этот метод не гарантирует постоянный поток доходов.

С Deriv вы получаете процент от прибыли компании с вашего привлеченного клиента столько, сколько он продолжает торговать. Такое сотрудничество может длиться годами, позволяя вам наращивать стабильный и потенциально значительный пассивный доход.

Хотя вы можете заключить несколько партнерских соглашений с разными компаниями, важно не распыляться. Также следует быть осторожным с компаниями, обещающими чрезмерно высокие комиссии партнерам. Быстрые результаты могут показаться привлекательными, но в партнерском маркетинге выгоднее думать на перспективу и сосредоточиться на «пожизненной ценности» клиента.

Проще говоря: что вы выберете — 100 долларов сейчас или 20 долларов каждый месяц на протяжении многих лет? Долгосрочное сотрудничество явно предлагает более стабильные и привлекательные доходы.

Получить представление о своих потенциальных заработках с Deriv можно на их [странице для партнеров](#).



В заключение, модель постоянных комиссий от Deriv предоставляет дополнительный источник дохода, что делает ее надежным выбором для партнеров, стремящихся к стабильным долгосрочным заработкам.

## Вызовы партнерского маркетинга

Партнерский маркетинг — это не способ быстро разбогатеть. Я хочу дать вам сбалансированное представление, обозначив трудности и подводные камни в этой области:

**Высокая конкуренция:** Популярность партнерского маркетинга означает значительное количество конкурентов. Чтобы выделиться, вам понадобятся уникальный контент, нишевое таргетирование и постоянные усилия. Конкуренция с многочисленными другими партнерами требует креативности и упорства.

**Неопределенность дохода:** Доходы в партнерском маркетинге могут колебаться. Успех не гарантирован, а заработки могут варьироваться из-за изменений в алгоритмах, рыночных трендах, спросе на продукты или других факторов. Эта неопределенность требует гибкого и адаптивного подхода.

**Зависимость от партнерских программ:** Партнеры зависят от политик и решений партнерских программ, к которым они присоединились. Изменения условий, ставок комиссий или доступности продуктов могут повлиять на доходы. Например, в финансовой платформе, такой как Deriv, регуляторные изменения также могут повлиять на ваш доход.

**Необходимость времени и усилий:** Хотя партнерский маркетинг имеет потенциал для пассивного дохода, создание успешных каналов требует времени и внимания в создании качественного контента и маркетинговых стратегий. Начинать может быть сложно: задачи, такие как настройка социальных медиа-каналов и сайтов/блогов, требуют значительных усилий. Однако, как только эти каналы установлены, дальнейшее развитие становится легче.

**Этические соображения:** Сохранение доверия вашей аудитории имеет решающее значение. Чрезмерное продвижение или рекомендации товаров низкого качества только ради комиссий могут подорвать вашу репутацию и доверие аудитории. Важно продвигать продукты и услуги, в которые вы искренне верите и которые приносят реальную ценность вашей аудитории.

**Обязательство и последовательность:** Высокий уровень неудач в партнерском маркетинге частично связан с низким барьером для входа. Это приводит к тому, что многие начинают и затем быстро сдают или меняют программы. Партнерский маркетинг требует времени, усилий и постоянного взаимодействия с аудиторией. С таким количеством вариантов и короткой продолжительностью концентрации внимания вашей аудитории ваш контент должен выделяться и предоставлять ценность. Регулярные обновления более эффективны, чем редкие и длинные посты.

Несмотря на эти трудности, я считаю, что быть партнером Deriv — очень перспективная возможность с множеством преимуществ по сравнению с традиционными бизнесами и другими вариантами партнерского маркетинга. Продвижение финансовой торговой платформы с глобальным охватом позволяет вам работать в менее конкурентных регионах. Многие развивающиеся рынки недостаточно представлены в финансовых услугах.

Что касается ведения бизнеса, вам не нужно создавать компанию, но имейте в виду, что партнерские комиссии обычно выплачиваются брутто (без удержания налогов). Поэтому, если Deriv выплачивает вам 10 000 долларов в месяц, вам нужно учитывать возможные налоги. Обычно все законные бизнес-расходы, такие как онлайн-реклама, печать, интернет и телефонные счета, могут быть вычтены из вашего дохода. Обратитесь за местной консультацией к бухгалтеру или налоговому консультанту, но сначала сосредоточьтесь на получении своей первой комиссии.

Понимая и учитывая эти трудности, вы сможете построить успешный и устойчивый бизнес в партнерском маркетинге.





## Нужно ли быть финансовым экспертом, чтобы стать партнером Deriv?

Хотя знание продуктов и платформы Deriv, безусловно, полезно, не обязательно быть финансовым экспертом, чтобы стать партнером Deriv. Навыки в продвижении других продуктов или услуг, создании контента или ведении социальных медиа могут быть весьма ценными. Если у вас есть опыт в онлайн-продвижении, многие из ваших уже имеющихся навыков можно эффективно применить для продвижения Deriv.

Рекомендуется открыть **счет в Deriv**. Начните с бесплатного демо-счета и научитесь торговать, а реальный счет можно открыть позже с депозитом всего 5 долларов.

## Зарегистрируйтесь

Присоединяйтесь к более чем 2.5 миллионам трейдеров

Электронный адрес



Создавая учетную запись, вы подтверждаете, что вам более 18 лет, и понимаете, что мы можем отправлять вам обновления и маркетинговые материалы (см. [Политика безопасности и конфиденциальности](#)). Отмените подписку в настройках своей учетной записи в любое время.

☐ Я принимаю [правила и условия](#)

Создать демо-счет

Или



Зарегистрируйтесь в Google



Зарегистрируйтесь через Facebook



Зарегистрируйтесь в Apple

У вас уже есть учетная запись? [Войдите в систему](#)

У вас будет доступ к отличным электронным книгам, которые объясняют, как торговать на рынках. Кроме того, **Deriv Academy** предлагает видео и обучающие материалы по торговле.

Следите за глобальными финансовыми событиями, новыми интересными акциями, ценами на нефть, золото и основные валюты — это может дать вам ценные идеи для маркетинга. Например, если золото достигнет нового исторического максимума, вы можете использовать эту новость в своих промо-акциях.

Хорошие рабочие привычки и способность учиться и адаптироваться важнее предыдущего опыта. Последовательность также имеет ключевое значение. Навыки, которых вам не хватает, можно освоить онлайн, и многие инструменты доступны бесплатно или по низкой цене. Почти любую проблему можно решить, а некоторые задачи можно делегировать, о чем я расскажу позже. Поэтому не обязательно все делать или знать самостоятельно.

## Главное о партнерах: как зарегистрироваться, отслеживать продажи, получать комиссионные и платежи

### Регистрация партнера

Компании, предлагающие партнерские программы, предоставляют уникальные трекинг-ссылки или коды. После регистрации в этих программах партнеры получают доступ к этим ресурсам для начала продвижения продуктов или услуг. Они также получают соответствующие маркетинговые материалы и рекомендации. В случае с Deriv вы можете зарегистрироваться на их [странице для партнеров](#).

Deriv имеет специальную платформу для своих партнеров, где вы можете создавать такие коды и получать доступ к маркетинговым материалам.



Партнеры используют различные маркетинговые каналы для продвижения продуктов или услуг, которые они рекламируют. Это могут быть сайты, блоги, социальные медиа-платформы, email-маркетинг, видео на YouTube, TikTok или другие формы онлайн и офлайн рекламы. Эти материалы также могут быть на разных языках для максимального охвата рынка. В разделе маркетинга я подробно расскажу о каждом из этих каналов, так как это основная часть вашей роли как партнера.

Вот пример баннера Deriv, который можно разместить на вашем блоге или сайте. Если читатель кликнет на него, он будет перенаправлен на сайт Deriv с вашими партнерскими данными. Если он зарегистрируется и начнет торговать, вы будете получать комиссию.



## Отслеживание продаж и рефералов

Каждому партнеру предоставляется уникальный трекинг ID или ссылка, которые отслеживают их маркетинговые успехи. Когда потенциальный клиент нажимает на эту ссылку и совершает покупку или выполняет определенное действие (например, регистрируется на сервисе или оставляет контактные данные), система отслеживает это действие и зачисляет продажу или лид соответствующему партнеру.

В случае с Deriv действием будет регистрация вашими лидами бесплатного демо-счета. Это дает потенциальным клиентам возможность торговать без риска и протестировать платформу. Хотя это не приносит дохода Deriv и, соответственно, не приводит к комиссии для партнера, это следует рассматривать как начало “воронки”.

Хороший процент таких демо-счетов со временем станет реальными счетами, которые начнут генерировать доход. Deriv также предлагает бесплатные электронные книги, которые, хотя и не являются прямым источником дохода, помогают привлекать лидов, часть которых будет конвертирована в реальные торговые счета.

Каждый потенциальный лид уникален. Некоторые откроют счет, внесут средства и начнут торговать в течение нескольких дней; другие могут быть медленнее и потребовать несколько недель для начала, что потребует дополнительного маркетинга.

## Комиссии

Партнеры получают комиссионные в соответствии с заранее определенными условиями программы. Эти комиссионные могут составлять процент от суммы продажи, фиксированную плату за продажу или лид или гибридную структуру. Размер комиссионных варьируется в разных партнерских программах и продуктах.

После регистрации в партнерской программе Deriv вы сможете ознакомиться с различными планами и ставками комиссий. Для получения дополнительной информации посетите [страницу партнеров Deriv](#).



## Платежи и выплаты

В зависимости от политики программы партнеры получают свои доходы по заранее установленному графику. Выплаты могут производиться ежемесячно, дважды в месяц или по достижении определенных порогов. Большинство партнерских программ оплачиваются в различных валютах, а некоторые теперь также предлагают возможность получения выплат в криптовалютах, таких как Bitcoin. Партнеры Deriv обычно получают выплаты ежемесячно.

## Как продвигать свой бизнес

Обсудив механику партнерских программ, мы теперь сосредоточимся на маркетинге. Ведь это партнерский «маркетинг», и ваша основная цель — продвигать продукты и услуги, привлекая «квалифицированный» трафик на ваш сайт.

Партнерский маркетинг не ограничивается лишь получением просмотров и лайков; речь идет о привлечении «квалифицированного» трафика — посетителей, которые с высокой вероятностью откроют реальный торговый счет.

Многие онлайн-маркетологи прибегают к таким методам, как «кликбейт», от чего я настоятельно советую воздержаться. Использование вводящих в заблуждение описаний или заголовков для привлечения аудитории не гарантирует регистрации и может оставить зрителей с чувством обмана. Такой подход не способствует построению долгосрочного и устойчивого бизнеса.

## Изучение моделей других партнеров

Хотя не рекомендуется полностью копировать других партнеров, вы можете почерпнуть ценные идеи у них, будь то партнеры Deriv или других компаний. Такой подход часто проще, чем начинать с нуля.

Вы можете рассмотреть возможность взять статью, написанную на английском языке, и переписать ее на другой язык. Кроме того, количество просмотров видео или статьи может указывать на популярность темы.

**Блог Deriv** регулярно публикует статьи, которые могут дать отличные идеи для контента.

Сегодня ИИ и инструменты перевода, такие как **Deepl.com**, могут помочь в создании качественных переводов. Позже я предоставлю ссылку на список ресурсов ИИ.

## Построение отношений

Будь то блог, сайт, канал YouTube или другая социальная платформа, вы развиваете «отношения» с вашими читателями или зрителями и завоевываете их доверие.

Избегайте обещаний о «легких деньгах» от торговли, так как такая реклама может привести к расторжению вашего партнерского соглашения. Такие заявления излишни, и современные потребители настороженно относятся к преувеличенным обещаниям.

Торговля — это регулируемый бизнес, что означает, что вы должны придерживаться указанных рекомендаций при создании контента и рекламных материалов. Эти правила постоянно меняются. Deriv предоставит вам рекомендации, которые могут различаться в разных регионах; например, регулирование и регистрация в Европейском Союзе (ЕС) отличаются от таковых в Африке.

Также помните, что, будучи партнером компании, вы не являетесь ее сотрудником, поэтому не заявляйте, что работаете на компанию напрямую. Это может быть преимуществом, так как многие потенциальные клиенты предпочитают «независимый» взгляд. Более того, ничто не мешает вам работать с несколькими компаниями (если ваше партнерское соглашение не говорит об обратном). Вы можете иметь соглашения по партнерскому маркетингу с различными взаимодополняющими продуктами или услугами. Например:

Если у вас есть блог о финансовой торговле, вы можете продвигать Deriv как торговую платформу. Кроме того, рассмотрите возможность обзора книг и продуктов на Amazon или другом ритейлере для получения комиссий с этих продаж. Вы также можете продвигать различное торговое программное обеспечение или торговые системы, которые дополняют ваш контент.

### Создание контента на языках, отличных от английского

Языки мира:

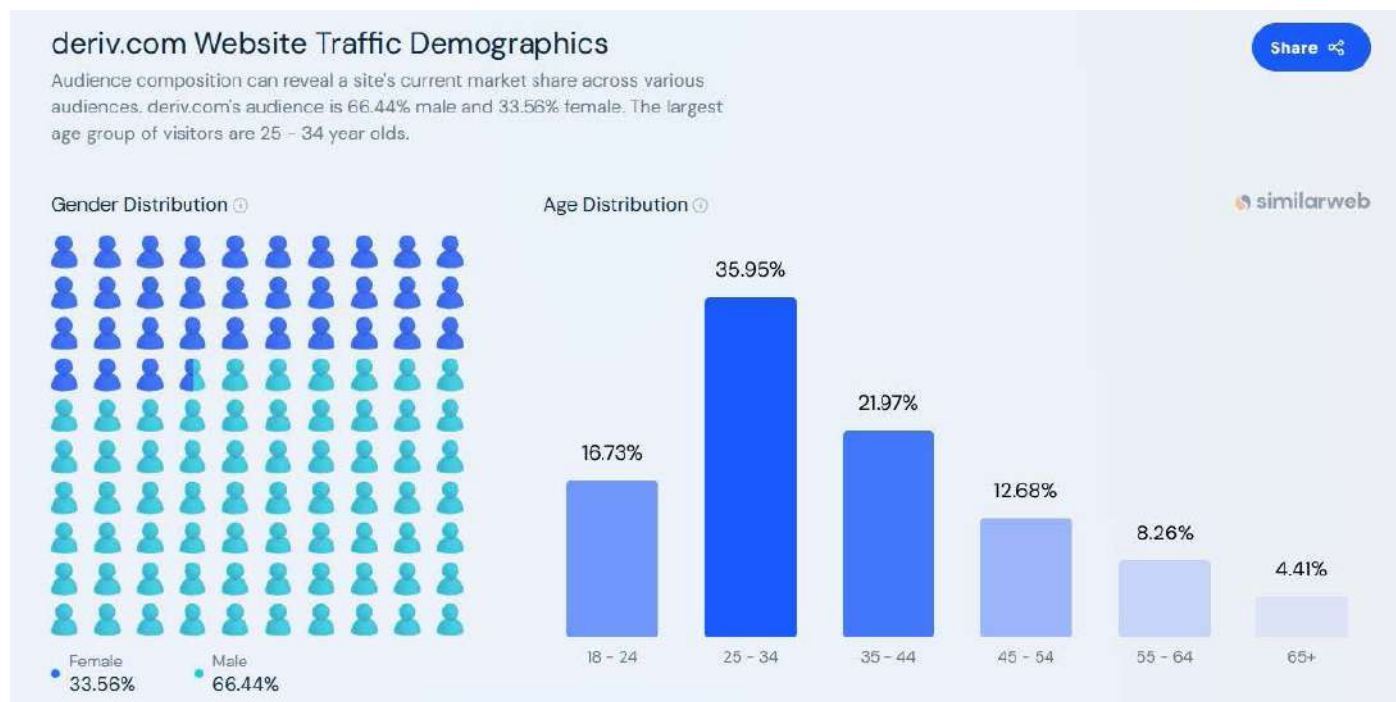
- Английский язык (1 452 миллиона носителей)
- Мандарин (1 118 миллионов носителей)
- Хинди (602+ миллиона носителей)
- Испанский язык (548+ миллионов носителей)
- Французский язык (280 миллионов носителей)
- Современный стандартный арабский язык (274 миллиона носителей)
- Бенгальский язык (272+ млн. носителей)
- Русский язык (258+ миллионов носителей)

Источник: [berlitz.com](https://www.berlitz.com)

Хотя английский язык, вероятно, является основным для большинства партнеров и остается глобальным бизнес-языком, существуют значительные возможности для создания контента на других языках. Например, испанский охватывает не только Испанию, но и Латинскую Америку, а французский выходит за пределы Франции во многие регионы Африки. Создание контента на этих языках может помочь вам выйти на менее конкурентные рынки.

**Совет:** Ваш аккаунт-менеджер может направить вас на регионы, где наблюдается рост, где ваш маркетинговый бюджет и усилия могут принести лучшие результаты. Также важно быть в курсе регионов и территорий, где компания не принимает клиентов, чтобы избежать бесполезных усилий.

Для дополнительной информации обратитесь к сайту: [SimilarWeb - Deriv](#).



По нашим наблюдениям, Deriv интересует больше клиентов-мужчин, причем наибольший процент посетителей приходится на возрастную группу от 25 до 34 лет. Эта ценная информация поможет вам более эффективно таргетировать рекламные кампании.

Сайт также может помочь вам выявить другие финансовые платформы с аналогичными профилями, как у Deriv, от которых вы можете почерпнуть идеи для маркетинга.





## Как продвигать финансовую платформу

Продвижением такой платформы, как Deriv, можно эффективно управлять с помощью различных бесплатных или недорогих инструментов.

### 1. Создание блога или веб-сайта

#### Платформы

Завести блог - отличный первый шаг. Я рекомендую использовать [WordPress](#), хотя есть и другие альтернативы. Вы можете управлять несколькими блогами, и хотя существуют платные тарифные планы с дополнительными возможностями, разумнее всего начать с бесплатной версии. Другие платформы, которые стоит рассмотреть [Medium](#) и [Substack](#). Вот пример партнерского контента Deriv на Medium: [Deriv on Medium](#).

#### Советы по брендингу

Включение вашей фотографии в блог крайне важно; вам не нужны идеальные черты лица! Фото показывает, что вы реальный человек, и помогает установить доверие. В начале этого электронного руководства я включил свою фотографию вместе с некоторой информацией о себе, чтобы создать доверие. На фото я в галстуке с изображением Биткойна, который привлек много комментариев.

Также рассмотрите возможность добавления уникального элемента, который выделит вас. Том Соснофф, основатель Tastytrade, который был продан IG Group за миллионы, — отличный пример. На своем канале на YouTube он всегда носит характерную шляпу, умело брендированную с названием его компании. Том может и не обладает идеальной внешностью, но его характер и сильный брендинг помогли построить успешный бизнес. Без этого сильного брендинга, сомневаюсь, что канал был бы таким успешным.





## 2. Типы контента для блога

### Вечнозеленый контент

Контент, который остается актуальным на протяжении длительного времени, часто несколько лет, называется вечнозеленым. Он обычно решает общие проблемы или отвечает на вопросы, которые интересуют многих людей, и не требует частого обновления, чтобы оставаться релевантным.

Например, статья в блоге о «Как связать MT5 с вашим счетом Deriv» является вечнозеленым контентом. Информация в ней не меняется, и это тема, которая продолжает интересовать людей в течение длительного времени. Другие примеры вечнозеленого контента могут включать обсуждение торговых стратегий или технических индикаторов, таких как использование скользящих средних или популярных моделей графиков.

Вечнозеленый контент — мой предпочтительный тип контента из-за его длительного срока актуальности.

### Сезонный и трендовый контент

Сезонный и трендовый контент имеют более короткий срок актуальности, но могут привлекать значительный трафик. Например, акция, попадающая в новости, будь то по позитивным или негативным причинам, является примером трендового контента. Сезонный контент может включать такие темы, как ралли Санта-Клауса — торговая система, основанная на владении американским фондовым индексом в последние торговые дни года и первые дни Нового года. Такой пост будет получать почти весь трафик в этот период.

В этом нет ничего плохого — публиковать оба типа контента.

## 3. Источники для создания контента

### Источники контента без роялти или по низкой цене

Существуют различные источники контента, свободного от роялти или по низкой цене. Такие веб-сайты, как [Pixabay](#) предлагают фотографии, видео и аудио, которые можно использовать для создания видео или графики для маркетинга. Также рассмотрите возможность использования [Unsplash](#).

### Аутсорсинг

Аутсорсинг задач, таких как создание видео или написание статей, может быть очень эффективным. Веб-сайты, такие как [Fiverr](#) являются отличным местом для начала и могут быть экономически выгодными.

### Использование искусственного интеллекта

Искусственный интеллект также становится все более популярным для создания контента. Хотя ИИ может помочь в написании статей, он все еще находится на начальной стадии развития. Поэтому избегайте простого копирования и вставки из контента, созданного ИИ; вам нужно будет просмотреть и добавить человеческий элемент в текст.



Вот хороший список инструментов ИИ, ориентированных на создателей контента и блогеров. В него также включены некоторые инструменты для помощи в поисковой оптимизации (SEO). Не все из них бесплатные; некоторые имеют ограниченные бесплатные версии или бесплатные пробные периоды. Регулярно обновляемый список можно найти на [Semrush](#).

### Редактирование видео

Если вы хотите редактировать видеоматериалы, воспользуйтесь бесплатной программой [OpenShot](#). Еще один полезный инструмент для создания контента, который использует ИИ, — это [Visme](#).

### Записи экрана

Я лично использую Camtasia, платный инструмент, но если поискать в интернете, можно найти бесплатные альтернативы. Возможность записывать экран с аудио крайне важна для создания видео с инструкциями или учебных видео. Например, в этом видео я показываю, как торговать продуктом под названием Accumulator, доступным на Deriv. Мне гораздо проще показать это на видео, чем писать длинное объяснение. Вы можете посмотреть видео об Accumulator на [YouTube](#).

Этот тип контента может быть очень эффективным, и вы можете включить свою партнерскую ссылку в описание или использовать его для привлечения трафика на ваш сайт или блог.

## 4. Построение и поддержание отношений

### Взаимодействие в социальных сетях

После того как ваш веб-сайт или блог настроены, следующим шагом является привлечение трафика на них. Используйте социальные медиа-платформы для продвижения контента и взаимодействия с аудиторией. Делитесь вашими статьями, видео или инфографикой через различные социальные каналы. Взаимодействуйте с подписчиками, отвечая на комментарии, участвуя в обсуждениях и поддерживая чувство сообщества вокруг компании, которую вы представляете как партнер. Если вы владеете несколькими языками, создание контента на местных языках может значительно расширить ваш охват.

Создайте новые аккаунты на X (ранее Twitter), Threads, Instagram, Facebook, TikTok, Pinterest и YouTube, посвященные исключительно вашим финансовым продвижениям. Также рассмотрите возможность создания аккаунта на LinkedIn.

### Гостевой блоггинг и нетворкинг

Написание гостевых постов для авторитетных сайтов в вашей отрасли не только демонстрирует вашу экспертность, но и открывает ваш контент новой аудитории. Налаживайте связи с инфлюенсерами, блогерами и лидерами отрасли для сотрудничества по созданию контента или получения упоминаний, что способствует расширению вашего охвата. Эта стратегия особенно эффективна после того, как вы накопите некоторое количество контента за несколько месяцев.

## 5. SEO - оптимизация поисковых систем

Важно, чтобы написанные вами статьи или посты легко находились через поисковые системы, такие как Google или Bing. SEO, или поисковая оптимизация, — это метод, который помогает улучшить позиции вашего контента на этих платформах.

Я считаю, что SEO уже не так эффективно, как раньше, потому что многие пытались манипулировать системой, и поисковые системы стали более разборчивы в ранжировании контента. Теперь главное — создавать хорошо написанный контент с включением ключевых слов, по которым вас должны находить. SEO можно применять и к изображениям: например, переименование файла с «xyzlaptop» на «Derivtradinglaptop» улучшит ваши позиции в поиске по изображениям.

### Переименование изображений

Использование изображений с именами файлов по умолчанию, созданными вашей камерой или программным обеспечением, неэффективно для SEO, так как Google не может «читать» фотографии. Вместо этого он опирается на имя файла для индексации и ранжирования как изображения, так и страницы, на которой оно размещено. Согласно рекомендациям Google по публикации изображений, имя файла, состоящее из набора цифр или нерелевантной информации, не имеет смысла для поисковика. Однако хорошо названное фото может занимать высокие позиции в поиске по изображениям и дополнительно улучшать ранжирование всей страницы. Проще говоря, изображения для статей и автоматических публикаций могут не только украшать страницу, но и приносить пользу SEO, если они правильно названы.

### Поиск видео

Поиск видео теперь меньше зависит от «ключевых слов», однако текст описания и содержание самого видео все еще могут помочь. Хотя это направление еще на ранней стадии, поиск с помощью ИИ, вероятно, станет более важным, поэтому стоит следить за новыми техниками.

## 6. Отзывы

Когда потенциальные клиенты оценивают платформу, они часто ищут запросы вроде «Стоит ли использовать XYZ?» или «Отзывы о XYZ». Им важны отзывы и информация из источников, не связанных с самим брокером.

### Написание рецензий

Как партнер, вы, естественно, склонны писать положительные отзывы. Однако, если вы выбрали Deriv, вероятно, это потому, что вы искренне верите в продукт и компанию. Иначе зачем его продвигать?

Читатели отзывов не хотят видеть только положительные комментарии — это может показаться неискренним. Поэтому важно упомянуть несколько аспектов, которые компания могла бы улучшить. Обратите внимание, что в этой книге я также упоминаю некоторые проблемы партнерского маркетинга, а не только его преимущества.

## Сравнительные обзоры

Публикация отзывов — отличный способ привлечь трафик. Особенно эффективны сравнительные обзоры, такие как «Какой брокер лучше: Deriv или Quotex?». Если вы поищите такой запрос, найдете множество примеров. Создание страниц или даже блога для обзоров компаний может значительно увеличить приток трафика.

## Обзоры книг по трейдингу

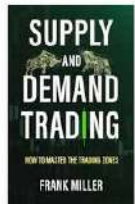
Написание отзыва или обзора на популярную книгу по трейдингу может быть очень эффективным. Популярные книги по трейдингу можно найти, например, в списке **бестселлеров Amazon в разделе “Онлайн-трейдинг”**.

Если кто-то читает отзыв на книгу о трейдинге, скорее всего, он интересуется этим направлением. Поэтому можно разместить маркетинговые материалы Deriv рядом с обзором или добавить небольшой абзац, продвигающий Deriv, непосредственно в самом тексте.

Например, бестселлеры на Amazon могут стать источником идей для статей, заголовков или видео. Из текущих бестселлеров можно выделить две потенциальные темы для статей: «Перестаньте проверять цену» — интересная идея для статьи, и «Торговля по трендам ценового действия» — обе темы популярны среди трейдеров.

**Best Sellers in Online Trading**

Top 100 Paid   Top 100 Free

<p>#1</p>  <p>How to Day Trade: The Plain Truth » Ross Cameron ★★★★★ 319 Kindle Edition \$8.99</p>	<p>#2</p>  <p>SECRETS ON FIBONACCI TRADING: Masterin... » Frank Miller ★★★★★ 1,217 Kindle Edition \$2.99</p>	<p>#3</p>  <p>Secrets On Reversal Trading: Master Reversal... » Frank Miller ★★★★★ 512 Kindle Edition \$2.99</p>	<p>#4</p>  <p>The Basics of Bitcoins and Blockchains: An... » Antony Lewis ★★★★★ 2,459 Kindle Edition \$11.17</p>
<p>#5</p>  <p>SUPPLY AND DEMAND TRADING: How To... » Frank Miller ★★★★★ 457 Kindle Edition \$4.99</p>	<p>#6</p>  <p>Trading Price Action Trends: Technical Analys... » Al Brooks ★★★★★ 551 Kindle Edition \$46.00</p>	<p>#7</p>  <p>Stop Checking The Price: Lose money every... » J. F. Dodaro ★★★★★ 398 Kindle Edition \$7.99</p>	<p>#8</p>  <p>Crypto and Bitcoin: A Millionaire Mindset for... » Michael A. Dunleavy ★★★★★ 64 Kindle Edition \$9.99</p>
<p>#9</p>	<p>#10</p>	<p>#11</p>	<p>#12</p>

## Комментарии

Комментирование статей может быть полезным, но важно делать это аккуратно, чтобы не выглядеть как спам. Убедитесь, что ваши комментарии содержательные и приносят пользу, а не просто «Хорошая статья». Вдумчивые комментарии могут привлечь к вам трафик или повысить узнаваемость вашего имени.

## 7. Видеоролики на YouTube

### Название

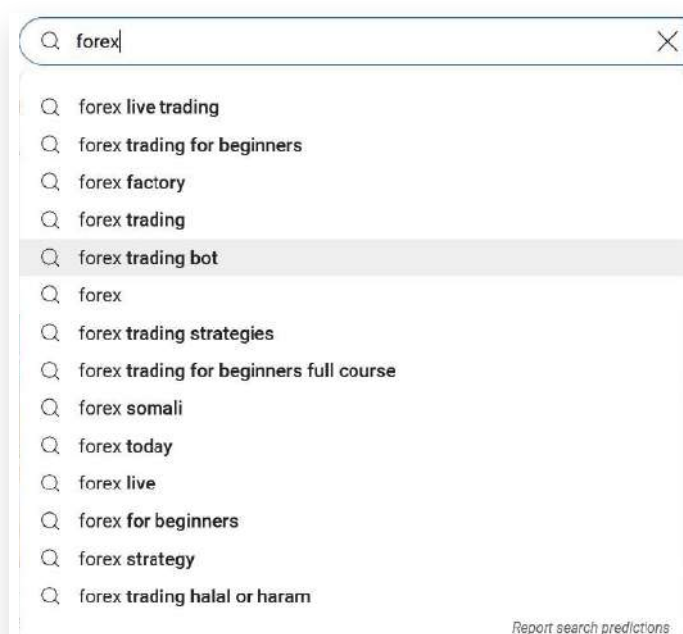
- Внимательно подойдите к выбору названия. Сделайте его привлекательным, но при этом релевантным. Используйте разговорный стиль и старайтесь уложиться в 50–60 символов — более короткие названия обычно лучше ранжируются в поиске.
- Если возможно, включите в название ключевую фразу. YouTube придает больше значения названиям с ключевыми словами. Однако избегайте «набивания» ключевиков — название должно читаться естественно.

### Описание

- Создавайте убедительные описания до 5000 символов. Включите краткое содержание контента, а также релевантные ключевые слова и ссылки. Также может потребоваться добавить дисклеймер или предупреждение о рисках при продвижении финансовых торговых платформ.
- Размещайте важные ключевые слова и фразы ближе к началу названия и описания.
- Включайте связанные ключевые слова и длинные фразы позже в метаданных, чтобы расширить охват.

### Исследование ключевых слов

На YouTube наберите “Deriv” или “Forex”, и посмотрите, что появится в поисковой строке. Предложения, которые вы видите, основаны на том, что ищут другие, и могут дать хорошие идеи для видео или тем для статей.





## Миниатюра

Создание привлекательной миниатюры очень важно, так как она может повлиять на то, будет ли ваше видео просмотрено или проигнорировано. Миниатюры — это искусство, и ютуберы тратят много времени и усилий на их создание. Хороший инструмент для создания профессиональных миниатюр — [Visme](#).

Пример партнера Deriv на Youtube



## Использование ключевых слов в видео

Убедитесь, что упоминаете нужные вам ключевые слова. Например, если у меня видео об использовании опционов Accumulator на Deriv, я должен использовать эти слова в видео. YouTube автоматически транскрибирует ваше видео, поэтому убедитесь, что название соответствует содержанию, особенно в первые 60 секунд. Это поможет вашему видео лучше ранжироваться и продемонстрирует, что оно не просто «кликбейт».

## YouTube Shorts и TikTok видео

- YouTube Shorts, быстрые видео в стиле TikTok, — это реакция на рост популярности мобильного контента. YouTube представил Shorts, чтобы конкурировать с TikTok, хотя я лично предпочитаю контент длинного формата. Некоторые ютуберы даже создают отдельные каналы для своих видео Shorts. Shorts могут быть отличным способом протестировать идеи контента; если короткое видео показывает хорошие результаты, его можно расширить в более длинную версию.
- На TikTok лучше всего начать с просмотра существующего контента. Например, можно поискать #Deriv на TikTok.

## 8. PDF-файлы

После написания статьи подумайте о том, чтобы преобразовать ее в PDF с хорошим оформлением, похожим на статью в журнале. Затем вы можете разместить этот PDF на различных сайтах обмена, большинство из которых позволяют бесплатную загрузку. Это может помочь привлечь трафик на ваш сайт/блог или непосредственно на Deriv с использованием вашей партнерской ссылки.

Вот четыре сайта, которые я использую в основном, хотя есть и многие другие:

- [SlideShare](#)
- [Issuu](#)
- [Scribd](#)
- [Calameo](#)

Кроме того, подумайте о том, чтобы разместить версии на различных языках, чтобы расширить аудиторию. Эти статьи будут подхвачены поисковыми системами.

Вот пример:

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

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 bank 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 Stanzone

### 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 with apps available for Android and iPhone/iPad.



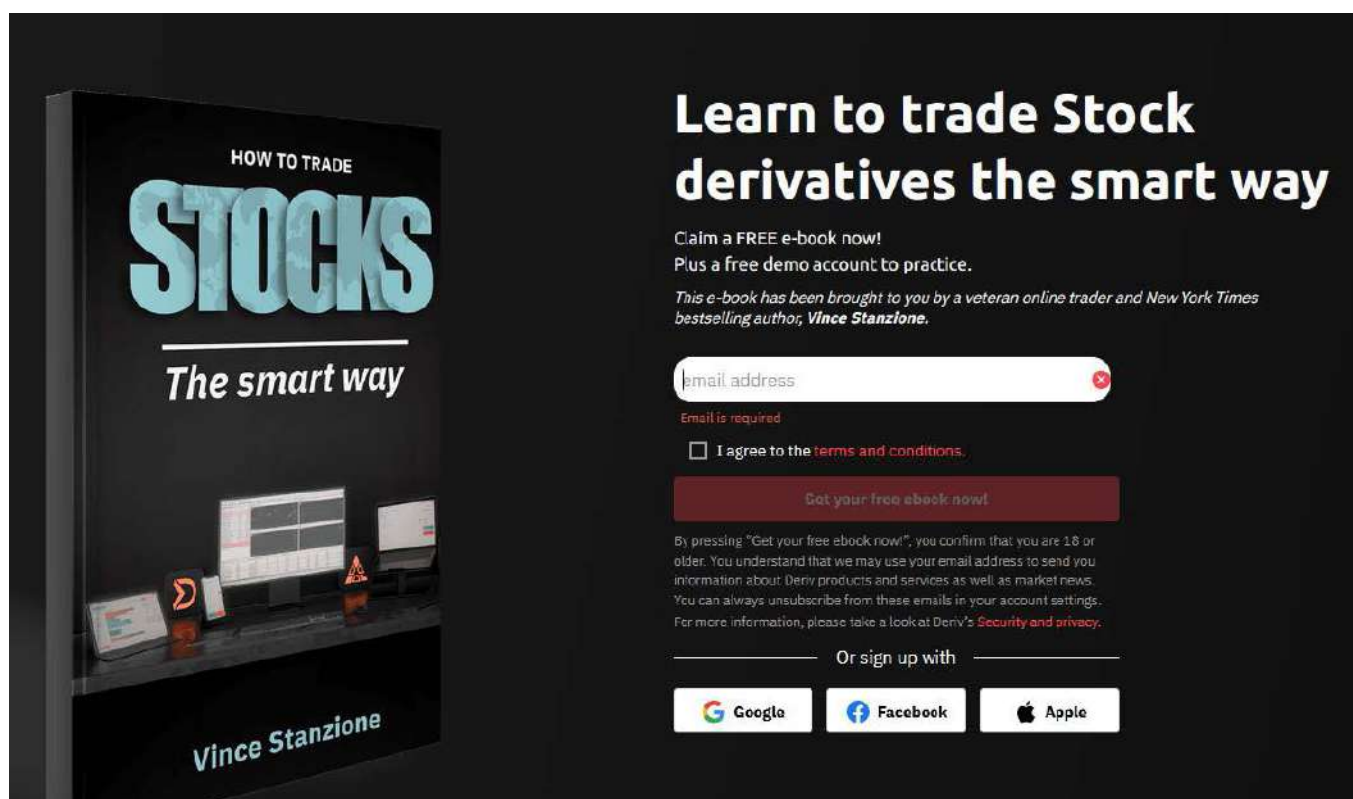
Статья предоставляет ценный контент и завершается деталями о регистрации, что является хорошим примером повторного использования контента. Эти сайты также позволяют делиться презентациями PowerPoint. Вы можете создать презентацию с советами или контентом и загрузить ее таким же образом.

## 9. Электронные книги

Короткая электронная книга — отличный способ привлечь квалифицированных лидов. Сохранив тему актуальной, например, «10 лучших графических паттернов, которые используют профессиональные трейдеры», вы можете привлечь читателей, действительно заинтересованных в трейдинге и знакомых с платформами, такими как MT5 и TradingView. При предложении электронной книги вы можете запросить у пользователя адрес электронной почты или номер мобильного телефона для доставки. Учитывая растущую популярность WhatsApp по сравнению с электронной почтой, можно рассмотреть вариант отправки книги через WhatsApp с последующими сообщениями.

Deriv предлагает ряд электронных книг для потенциальных клиентов и партнеров, что позволяет вам продвигать книгу, не создавая ее самостоятельно (я написал несколько книг). Вам не придется создавать целевую страницу, так как Deriv уже позаботился об этом. Это особенно выгодно для новичков. Сгенерированные лиды будут привязаны к вашему партнерскому ID, поэтому, если эти лиды зарегистрируются и начнут торговать, вы получите комиссию. Deriv также будет следить за этими лидами и работать с ними, чтобы максимизировать конверсии.

Например, партнеры могут воспользоваться целевой страницей Deriv, убедившись, что URL включает их партнерский ID.



Если вы предпочитаете персонализированную электронную книгу, но не хотите писать ее сами, многие фрилансеры, специализирующиеся на финансовом контенте, могут создать книги или статьи для вас. Хотя их работа может быть немного общей, вы можете добавить специфические детали о Deriv, чтобы адаптировать книгу под свои нужды. На различных фриланс-сайтах, таких как Fiverr, можно найти услуги по запросу «написание электронной книги по трейдингу».

Если у вас есть электронная книга, подумайте о продаже ее на платформах вроде Amazon по низкой цене, например, 99 центов. Основная цель — привлечение лидов, а не получение прибыли от самой книги. Убедитесь, что в книге есть ссылки на ваш блог или сайт и ваши партнерские ссылки.

## 10. Платная реклама

Один из способов быстро увеличить трафик — это заплатить за него. Метод Pay Per Click (PPC) по-прежнему эффективен для привлечения трафика, даже с относительно небольшими бюджетами. Если вы новичок в Google Ads, то можете найти специальные предложения, такие как приветственный бонус на сумму 100 долларов США. Для получения дополнительной информации посетите сайт Google Ads.

### Выбор платформы PPC

Первый шаг — это выбор правильной PPC-платформы для ваших партнерских кампаний. Основными вариантами являются Google Ads и Facebook Ads.

- **Google Ads:** крупнейшая сеть PPC, Google Ads связывает ваши объявления с обширной поисковой и рекламной сетью Google. Она предлагает мощные инструменты таргетинга по демографическим данным, интересам и поисковым запросам, а ее интеграция с аналитикой упрощает отслеживание конверсий.
- **Facebook Ads:** Facebook Ads позволяет проводить высокотаргетированную рекламу благодаря обширным данным о пользователях. Вы можете настраивать таргетинг по интересам, возрасту, местоположению, поведению и другим параметрам.

УМожно привязать рекламные объявления непосредственно к торговой платформе, например, Deriv, или к своему собственному сайту/блогу. Тестирование обоих методов поможет вам определить, какой из них дает лучшие результаты.

Выберите нишу, которая соответствует вашим партнерским программам, например, торговые рынки для Deriv. Убедитесь, что есть коммерческое намерение и спрос покупателей. Инструменты для исследования, такие как Планировщик ключевых слов Google, могут помочь найти прибыльные ключевые слова, такие как «лучшая платформа для форекс-трейдинга», «руководство для начинающих по форекс-трейдингу» или «форекс-брокеры с низким минимальным депозитом».

### Исследование ключевых слов

Определите ключевые слова и фразы, которые люди используют, когда ищут продукты или услуги в вашей нише. Учитывайте объем поиска, конкуренцию и намерения поисковиков. Ориентируйтесь на более длинные ключевые слова для большей релевантности. Например, «руководство для начинающих по форекс-трейдингу» будет иметь меньший трафик, чем «форекс-трейдинг», но оно более конкретное. Если вы нацелены на конкретную страну, включите в ключевые слова местный язык, например, «que son las opciones» («что такое опционы» на испанском языке).

Помните, что важен не только объем трафика, но и его качество и намерение.

### Создание эффективных объявлений

Создайте привлекательный рекламный текст, оптимизированный для привлечения кликов от вашей целевой аудитории. Включите захватывающие заголовки, неотразимые предложения и ясные призывы к действию. Установите дневной бюджет, основываясь на потенциальной прибыли, начиная с небольшой суммы (например, 10 долларов в день).



## Структура кампаний

Структурируйте свои кампании в соответствии с целями, будь то трафик, лиды или конверсии. Организуйте объявления в группы по конкретным темам для лучшего управления. Используйте отрицательные ключевые слова, чтобы исключить нерелевантные запросы и сократить ненужные расходы. Избегайте оплаты за трафик из регионов, где ваша финансовая платформа не работает (например, Deriv не работает в США), и следите за обновлениями в партнерской программе вашей платформы, так как доступность регионов может изменяться.

## Рекламные ролики на YouTube

Другой эффективный способ привлечь трафик на ваш блог или видео-контент — это реклама перед началом видео на YouTube. Эти платные объявления представляют собой короткие видео, которые побуждают зрителя предпринять действие, например, зарегистрироваться для получения электронной книги или бесплатного демо-счета.

## Публикация на других сайтах

Вы можете заплатить за размещение вашего контента на других веб-сайтах, что называется «рекламной статьей» (advertorial). Это размывает границу между рекламой и редакционной статьей. Вы создаете интересный контент с ссылками на вашу партнерскую ссылку или блог. Стоимость варьируется в зависимости от сайта, на котором размещается контент.

Например, вы можете написать платную статью под названием «Продвинутые стратегии торговли на Deriv: советы и рекомендации» и включить соответствующие ссылки. Или адаптировать заголовок для начинающих, например, «Стратегии торговли для начинающих на Deriv: советы и рекомендации».

The screenshot shows the ShareCast website interface. At the top, there's a navigation bar with 'ShareCast' logo, a search bar, and social media icons. Below it, a secondary navigation bar lists categories like 'UK Shares', 'Market Data', 'Sharecast News', 'Cryptocurrencies', and 'Active Trader'. A banner below the navigation bar features 'Recent Share tips' with links to articles like 'Technologies Holdings (LST) by Steve Moore' and 'Buy National Grid (NG) by Paul Summers'. The main content area is titled '24 Jul, 2024 / Home / Economic News'. On the left, there's a 'RELATED NEWS' sidebar with a thumbnail for the main article and a link to 'UK private sector expands as new business growth accelerates'. The main article is titled 'Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks' and features a large image of a person holding a smartphone displaying a trading chart. The article text discusses the importance of staying ahead of the curve and maximizing profits, mentioning Deriv as a popular online trading platform. It also includes a section titled 'Understanding Deriv: A Brief Overview' which explains what Deriv is and how it works. On the right, there's a 'THE MOST READ' section with a list of trending articles, including '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', and 'Global IT systems crash after CrowdStrike update hits Microsoft'. At the bottom right, there's a 'SMART BOX' widget showing the current time (16:00) and a stock price for 'Metro Bank Holdings' at 39.45p, up 3.14%.

## Оптимизация контента для конверсий и комиссий

Освоение PPC-рекламы — это комплексная тема и постоянный процесс обучения. Этот гайд предоставляет краткий обзор. Изучение оптимизации для повышения конверсий и максимизации комиссий от вашего PPC-трафика может значительно увеличить ваши доходы и возврат с рекламных расходов.

## 11. Офлайн-продвижение

Хотя онлайн-продвижение, вероятно, является вашим основным источником генерации лидов, не стоит забывать о возможностях печатной рекламы. Во многих регионах люди предпочитают взаимодействие лицом к лицу. Один из вариантов — использовать онлайн-платформы для организации встреч в реальном времени. Например, вы можете провести торговые занятия за небольшую плату или бесплатно, а затем побудить участников зарегистрироваться для торговли через ваше партнерство с Deriv. Эти занятия можно проводить в недорогих или бесплатных местах, таких как кафе или муниципальные конференц-залы.

Кроме того, распространение небольших печатных брошюр с вашими партнерскими данными на этих мероприятиях может быть эффективным рекламным инструментом.

## 12. Онлайн-классы по трейдингу

Вы также можете проводить онлайн-занятия по трейдингу в формате вебинаров, используя такие платформы, как Zoom. Предоставляйте ценный контент и продвигайте торговую платформу и продукты. Убедитесь, что сессия информативна и не сводится только к продажам, предлагая практическое обучение «как торговать».



Образец объявления:





## Продвинутые стратегии: API, плагины и разработка программного обеспечения

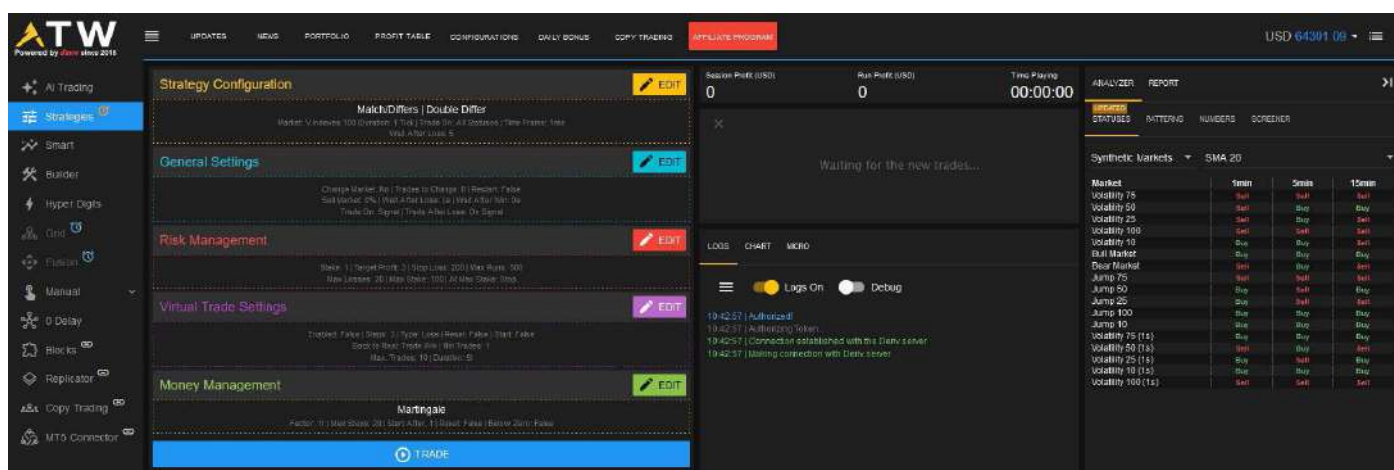
Я кратко упомяну важную возможность Deriv: использование их API для разработки собственной платформы и инструментов. Изучите возможности Deriv API.

Создавая собственное приложение или сайт, вы можете настроить внешний интерфейс, в то время как Deriv будет отвечать за все операции на стороне сервера. Это позволяет вам сосредоточиться на пользовательском опыте, используя мощную инфраструктуру Deriv.

Вы можете зарабатывать, продавая приложение или программное обеспечение, однако наиболее распространенная модель — предлагать его бесплатно и получать доход от партнерских комиссий или включив небольшую наценку в стоимость.

Если вас заинтересовала эта возможность, рекомендую связаться с вашим аккаунт-менеджером.

Например, посмотрите на возможности [Deriv API](#) в действии с этим продвинутым набором торговых инструментов, созданным с использованием Deriv в качестве бэкэнд-брокера.



Источник: Сайт Deriv API



## 10 советов от профессионалов, которые помогут вам добиться успеха в партнерском маркетинге

Вот десять экспертных советов, которые помогут вам стать успешным партнерским маркетологом:

- 1. Выбор партнерской программы:** Сосредоточьтесь на сфере, которая совпадает с вашими интересами, знаниями и предпочтениями аудитории. Это упростит создание контента и взаимодействие с аудиторией. Например, мне неинтересно шитье или вязание, поэтому эта ниша была бы для меня сложной. Зато я интересуюсь акциями, валютами и финансовыми рынками, поэтому продвигать платформу вроде Deriv — одно удовольствие.
- 2. Продвигайте продукты, в которые верите:** Рекомендуйте только те продукты, которые вам действительно нравятся и которые принесут пользу вашей аудитории. Доверие аудитории — залог долгосрочного успеха. Если вы продвигаете Deriv, имеет смысл самому быть клиентом (даже на демо-счете), чтобы продемонстрировать функционал платформы в своих видео.
- 3. Знайте аудиторию:** Проведите тщательное исследование, чтобы лучше понять потребности, предпочтения и проблемы своей аудитории. Адаптируйте контент и предложения, чтобы они точно отвечали этим запросам. Например, клиенты трейдинговых платформ чаще всего — мужчины 18-35 лет. Также важно понимать, что «трейдинг» и «инвестирование» — это разные понятия.
- 4. Предоставляйте ценный контент:** Делайте акцент на качественном, информативном и вовлекающем контенте. Чем больше пользы вы даете, тем дольше аудитория остается с вами. Если ваш контент выглядит как чисто рекламный материал, зрители быстро потеряют интерес.
- 5. Открытость в партнерских отношениях:** Будьте прозрачны в вопросе партнерских отношений. Честно раскрывайте использование партнерских ссылок или спонсорств, чтобы сохранить доверие аудитории.
- 6. Диверсифицируйте каналы продвижения:** Используйте разные маркетинговые каналы: блоги, социальные сети, email-рассылки или видео. Это поможет вам охватить более широкую аудиторию и снизить зависимость от одного канала.
- 7. Отслеживайте и анализируйте результаты:** Используйте аналитические инструменты, чтобы отслеживать эффективность своих кампаний. Понимание того, что работает, а что нет, поможет вам улучшать результаты.
- 8. Создавайте email-список:** Начинайте собирать список email-адресов как можно раньше. Это ваш ценный актив для долгосрочного общения с аудиторией и прямого продвижения партнерских предложений.
- 9. Следите за тенденциями:** Тренды и стратегии в партнерском маркетинге меняются. Оставайтесь в курсе изменений, чтобы быть конкурентоспособным.
- 10. Терпение и настойчивость:** Успех в партнерском маркетинге требует времени. Будьте терпеливы, учитесь на практике и постоянно совершенствуйте свои стратегии. Многие сдаются, не дождавшись результатов.

Для меня одним из ключевых факторов в построении успешного бизнеса стало налаживание «отношений» с аудиторией и клиентами. Важно отвечать на вопросы, комментарии и письма. Одна из распространенных ошибок — забыть о клиенте после его регистрации или покупки. Дополнительные продажи, известные как «back-end» продажи, могут значительно увеличить доход.

## Несколько моих любимых книг по копирайтингу и рекламе

Научиться писать тексты и создавать успешные рекламные кампании — это крайне полезный навык. Вот несколько книг, некоторые были написаны десятилетия назад (еще до появления интернета), но остаются актуальными и сегодня:

- “Научная реклама” Клода Хопкинса
- “Проверенные методы рекламы” Джона Кейплза
- “Руководство по копирайтингу Adweek” Джозефа Шугармана
- “Руководство копирайтера” Роберта Блая
- “Искусство клика: Как использовать силу прямого копирайтинга и увеличить продажи” Гленна Фишера — кстати, Гленн писал тексты для меня раньше.

## Резюме

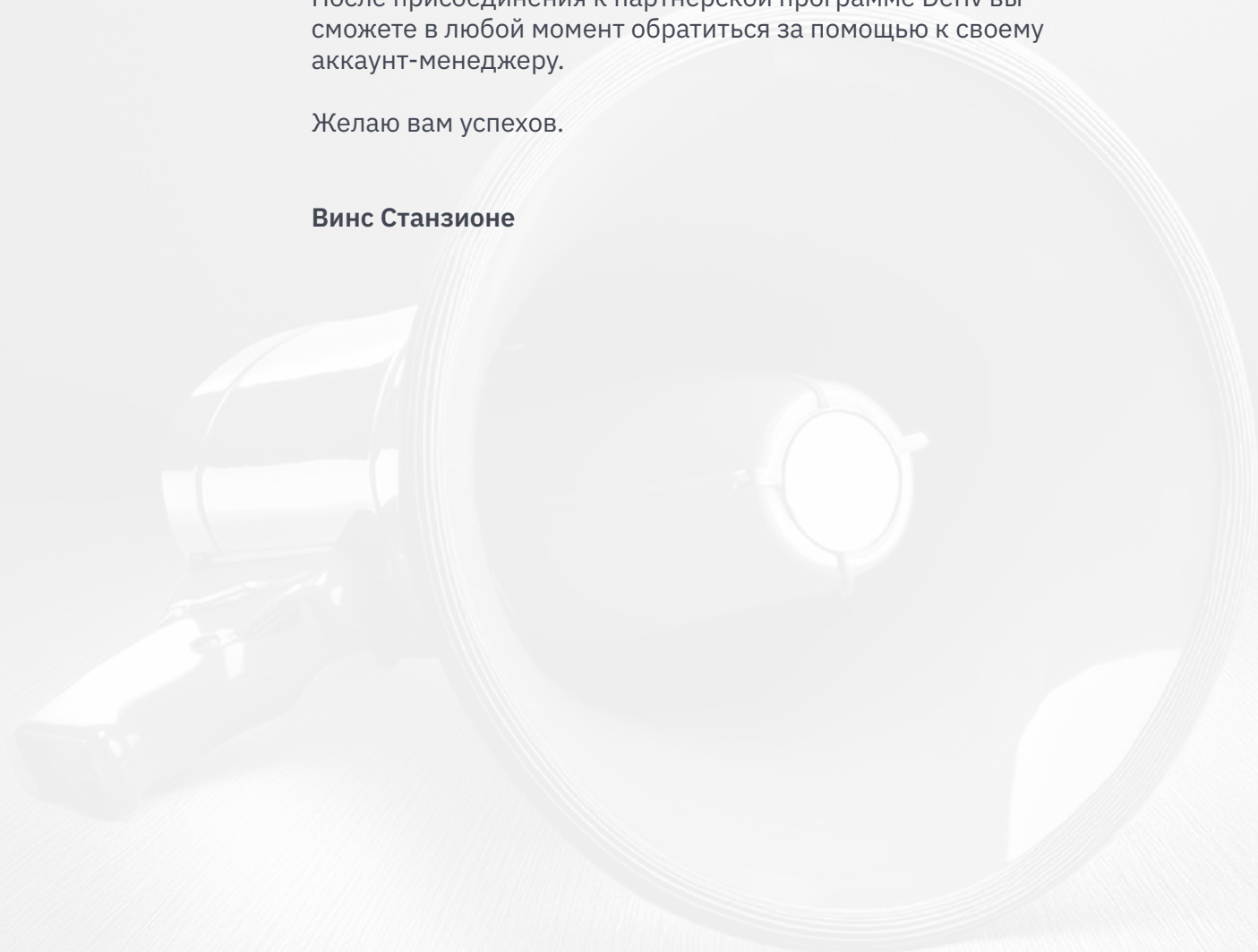
Невозможно охватить все в короткой электронной книге, но я надеюсь, что она станет для вас хорошим стартом. Если вы планируете продвигать торговую платформу, Deriv — отличная компания для партнерства.

Успех в партнерском маркетинге не приходит мгновенно. Он требует усердия, постоянного обучения и ориентации на предоставление ценности своей аудитории. Применяя эти экспертные советы, вы значительно повысите свои шансы на построение успешного бизнеса в партнерском маркетинге со временем.

После присоединения к партнерской программе Deriv вы сможете в любой момент обратиться за помощью к своему аккаунт-менеджеру.

Желаю вам успехов.

**Винс Станзионе**



# Глоссарий

## А/В тест

Способ сравнить два варианта, чтобы увидеть, какой из них работает лучше. Это может быть особенно полезно в цифровом маркетинге, например, при тестировании двух строк темы письма.

## Партнерский маркетинг

Партнерский маркетинг подразумевает, что третья сторона направляет посетителей на продукт или услугу на цифровой платформе, например, в блоге или социальных сетях. Они получают комиссионные, если реферал приведет к продаже.

## Показатель отказов

Процент посетителей, которые покидают веб-страницу, не выполнив никакого действия.

## Портрет покупателя

Вымышленное описание целевой аудитории бренда, которое помогает в разработке маркетинговой стратегии. Он обычно включает конкретные демографические данные и поведенческие черты, основанные на исследованиях.

## Показатель оттока

Важная маркетинговая метрика, которая показывает процент клиентов, потерянных за определенный период времени.

## Анализ конкурентов

Иногда его называют конкурентным анализ. Это процесс исследования основных конкурентов бренда для изучения их брендинга, маркетинга и продуктов. Понимание этих аспектов помогает разработать более точные и уникальные маркетинговые стратегии.

## Контент-маркетинг

Контент-маркетинг - это направление маркетинга, целью которого является создание релевантного, авторитетного контента в блогах, подкастах, видео и других видах медиа, чтобы привлечь и заинтересовать целевую аудиторию.

## Контент-стратегия

План по созданию, публикации и поддержанию контента, такого как блоги, подкасты и видео. Разработка стратегии обычно включает исследование целевой аудитории, выбор форматов контента, создание процесса его производства и оценку эффективности каждого типа контента.

## Показатель конверсии

Важная маркетинговая метрика, которая отслеживает процент людей, выполнивших установленную цель, такую как подписка на рассылку или завершение покупки. В таких случаях потенциальные клиенты становятся ближе к тому, чтобы стать платящими клиентами, и, таким образом, “конвертируются”. Высокий показатель конверсии свидетельствует об эффективной маркетинговой стратегии или рекламной кампании.

## CTR (clickthrough rate)

Показатель кликабельности — это маркетинговая метрика, которая показывает, какой процент людей выполняет действие после просмотра рекламы или веб-страницы. Обычно он измеряется относительно показов, которые означают общее количество людей, увидевших рекламу.



## Приобретение клиентов

Процесс привлечения клиентов для покупки ваших продуктов. Это не только привлечение их внимания, но и, как правило, требует постепенного взаимодействия с потенциальными клиентами (лидами) в течение времени.

## Пожизненная ценность клиента (CLV)

Ключевая метрика, определяющая, сколько дохода бизнес может заработать от каждого клиента за весь период их взаимодействия. Высокий CLV помогает снизить затраты на привлечение клиентов, поскольку не нужно тратить столько денег на привлечение новых клиентов, когда у вас есть лояльные активные клиенты.

## Сегментация клиентов

Процесс группировки клиентов по различным признакам для разработки более таргетированных и эффективных маркетинговых стратегий.

## Цифровой маркетинг

Форма рекламы, которая использует цифровые каналы, такие как SEO и социальные сети, для связи и взаимодействия с клиентами. См. также: онлайн-маркетинг.

## Прямой маркетинг

Способ взаимодействия с клиентами через почту, email или SMS. Вместо использования не прямых медиа, прямой маркетинг общается с отдельными клиентами, чтобы вызвать немедленные действия, такие как покупка.

## Дисплейная реклама

Метод цифровой рекламы, при котором объявления размещаются на веб-сайтах и обычно появляются по бокам страницы или вверху и внизу.

## Заработанные медиа

Форма публичности, при которой ваше бизнес-упоминание или реклама происходят без оплаты с вашей стороны..

## Email-маркетинг

Маркетинговый канал, обычно относящийся к цифровому маркетингу, который использует электронную почту для связи с клиентами и продвижения продуктов.

## Маркетинг на Facebook

Продвижение вашего бизнеса на Facebook, который остается популярной социальной платформой с почти 3 миллиардами активных пользователей в месяц. На сайте вы можете использовать как органическую, так и платную рекламу, чтобы охватить потенциальных и текущих клиентов.

## Четыре «Р»

Четыре Р (product, price, place, promotion) — это основа успешного маркетинга: продукт, цена, место и продвижение. Эти четыре элемента считаются «маркетинговым миксом» или ключевой структурой для разработки маркетинговой стратегии и плана.

## Партизанский маркетинг

Экономически эффективная стратегия, которая предполагает использование элемента неожиданности для привлечения внимания к бренду или продвижения товара.

## **Инфлюенсер-маркетинг**

Стратегия, при которой компании сотрудничают с известными личностями, обладающими значительным онлайн-влиянием (так называемыми «инфлюенсерами»), чтобы продвигать свои продукты или услуги, или повысить видимость своего бренда.

## **Локальное SEO**

Процесс улучшения видимости для локальных бизнесов, которые стремятся привлечь внимание целевой аудитории в конкретной географической области. Например, если вы проводите занятие по трейдингу в вашем районе, вы бы хотели, чтобы реклама события была направлена только на местных жителей.

## **Исследование рынка**

Процесс, в ходе которого компании собирают подробное представление о поведении и потребностях потребителей, проводя опросы и интервью, а также отслеживая другие качественные и количественные данные.

## **Сегментация рынка**

Процесс разделения потенциальных клиентов на группы, чтобы лучше понять их уникальные потребности и удовлетворить их на рынке.

## **Маркетинговый аналитик**

Маркетинговый аналитик, часто путаемый с аналитиком рыночных исследований из-за схожести терминов, — это специалист, который использует данные для выявления ключевых инсайтов и улучшения общих усилий маркетинговой команды.

## **Маркетинговая аналитика**

Использование данных для понимания того, что работает, а что нет. Она включает в себя анализ маркетинговых данных, таких как вовлеченность, показатель отказов и конверсия, чтобы объяснить результаты различных маркетинговых усилий.

## **Мета**

Meta Platforms — это компания, которая владеет и управляет Facebook, Instagram, Threads и WhatsApp, а также другими продуктами и услугами. Это популярные платформы, на которых партнеры могут продвигаться и использовать их для платной рекламы и размещения постов. Вы можете узнать больше на сайте Meta for Business.

## **Маркетинговые каналы**

Пути, через которые вы рекламируете продукты и услуги бизнеса. Существует несколько типов маркетинговых каналов, включая электронную почту, контент, прямую рекламу и социальные сети.

## **Маркетинговая воронка**

Маркетинговая воронка описывает путь, который обычно проходит клиент. Она делится на этапы, включая осведомленность о продуктах компании и совершение действия. Воронка помогает маркетологам понять, как взаимодействовать с клиентами и поддерживать их на каждом этапе.

## **Маркетинговый план**

Дорожная карта, которая организует усилия команды маркетологов, описывая конкретные действия для реализации их стратегии.

## Маркетинговая стратегия

Общее видение долгосрочного маркетинга бизнеса, которое определяет его ценностные предложения для клиентов.

## Медиапланирование

Процесс определения того, на чем маркетинговая команда должна сосредоточить свои рекламные усилия перед запуском новой кампании. Включает в себя анализ каналов, платформ и аудиторий.

## Нишевый рынок

Нишевые рынки относятся к очень специфическим группам потребителей, часто внутри более крупного сегмента, которые имеют общие качества, поведения или потребности. Нишевые рынки отличаются от массовых тем, что они обычно уже и более целенаправленны, но часто включают клиентов, которые более склонны совершить покупку.

## Оmnikanальный маркетинг

Оmnikanальный маркетинг предполагает создание бесшовного опыта взаимодействия клиента с брендом через различные каналы, такие как веб-сайт, электронная почта, социальные сети и офлайн-взаимодействия. Цель оmnikanального маркетинга — обеспечить согласованность и непрерывность взаимодействия на всех точках контакта.

## Собственные медиа

Собственные медиа относятся ко всем медийным каналам, которыми бизнес управляет непосредственно, таким как собственный сайт, электронные рассылки и блоги. В отличие от заработанных медиа, которые получаются через публичность и внешние одобрения, собственные медиа управляются и поддерживаются самим бизнесом и требуют вложения времени и ресурсов.

## Платные медиа

Любые цифровые маркетинговые мероприятия, в которых присутствует платная реклама. Это может включать видео-рекламу, баннерную рекламу и поисковую рекламу.

## Платный поиск

Стратегия цифрового маркетинга, при которой компании платят поисковым системам за размещение своих объявлений на более видимых позициях. Это может привести к увеличению трафика на сайт компании.

## Плата за клик.

Плата за клик (PPC) — наиболее распространенный вид оплаченного поиска. Это включает оплату за размещение вашего объявления в верхней части страницы результатов поисковой системы (SERP). Как правило, плата зависит от количества кликов на ваше объявление.

## Продвижение

Продвижение — это один из четырех элементов маркетинга. Это процесс, который включает в себя распространение информации о бренде, продукте или услуге через различные маркетинговые каналы для повышения осведомленности.

## Ремаркетинг

Часто маркетинг направлен на привлечение новых потенциальных клиентов. Однако ремаркетинг фокусируется на взаимодействии с клиентами, которые уже каким-либо образом взаимодействовали с вашим бизнесом, и побуждает их завершить действие.

## ROAS

Возврат на затраты на рекламу (ROAS) — важная маркетинговая метрика, которая определяет успешность рекламной кампании. Измеряя, сколько компания тратит на рекламу по сравнению с увеличением продаж, которое эта реклама принесла, можно оценить эффективность кампании.

## ROI

Окупаемость инвестиций (ROI) маркетинговой кампании сравнивает стоимость кампании с тем, какой доход она принесла.

## SEO-маркетинг

Маркетинг, направленный на оптимизацию поисковых систем — один из аспектов цифрового маркетинга, который подразумевает оптимизацию сайта и его содержимого для большей видимости в поисковых системах, таких как Google, Bing и Yahoo.

## SERP

Страницы результатов поисковых систем (SERP) — это результаты, которые поисковая система, такая как Google, Bing или Yahoo, отображает после того, как пользователь выполняет онлайн-запрос. Обычно результаты отображаются в порядке их релевантности.

## Платформы социальных медиа

Различные онлайн-сетевые сайты, такие как Facebook, Twitter, Instagram и LinkedIn, которые компании могут использовать для продвижения товаров и взаимодействия с клиентами.

## Целевая аудитория

Группа потенциальных клиентов, которые с наибольшей вероятностью купят продукт или услугу компании. Например, для Deriv это мужчины в возрасте от 18 до 35 лет.





Deriv предлагает широкий выбор продуктов для клиентов по всему миру, предоставляя возможность торговать на форекс, акциях, фондовых и синтетических индексах, криптовалютах и сырьевых товарах.

Миссия Deriv на протяжении 25 лет работы компании — сделать онлайн-торговлю доступной для всех и везде с помощью простых, гибких и надежных платформ, адаптированных к любому стилю торговли.

Сегодня в 22 офисах Deriv по всему миру более 1 400 сотрудников из более чем 70 стран вместе работают над созданием удобной онлайн-торговли и разнообразных лидирующих на рынке продуктов.