

Как выбрать партнерскую программу?

Существует некий критерий выбора действительно успешной партнерской программы, которая, при умелом подходе, может принести Вам немалую прибыль. Рассмотрим их подробнее:

1) Автор и качество

Автор, который создал информационный продукт и запустил партнерскую программу, должен быть настоящим экспертом. Чтобы выяснить, насколько автор инфопродукта известен, наберите в поиске его имя, фамилию и название курса. Посмотрите, что о нем пишут, какие отзывы имеют его курсы. В целом, какой авторитет он имеет в кругах Инфобизнеса. Если автор действительно является профессионалом с хорошей репутацией и это его не первый опыт в инфобизнесе, то можно с большой долей уверенности сказать, что информационный курс будет отличного качества.

2) Востребованность

Инфопродукт, который Вы рекламируете должен быть востребован, коммерчески привлекателен. Его тема должна отражать главный критерий любого информационного курса: «Помоги сэкономить или заработать деньги». Есть разные прибыльные ниши: здоровье, красота, деньги, туризм,

недвижимость, карьера, хобби и ряд других, которые могут гарантировать внимание к курсу со стороны потенциальных клиентов.

3) Конкуренция

Партнерские программы продвигает разве что ленивый. Их много, очень много. Кто-то зарабатывает на них тысячи долларов в месяц, а кто-то не довольствуется жалкими грошами. И конкуренция здесь играет огромную роль, поэтому при выборе партнерской программы, обратите внимание на то, насколько партнерская программа популярна, как много людей их продвигают. Если курс довольно популярен, то без хорошей подписной базы в несколько десятков тысяч подписчиков и сайта с отличной посещаемостью, заработать на нем буде практически нереально. Идеальный вариант, если релиз курса состоялся на днях, и Вы будете в числе первых его продвиженцев.

4) Пиратство

Пираты – люди неблагодарные. Они губят тот тяжелый труд, который приложил автор для создания продукта. Автор нашел интересную, проблемную тему, не один месяц потратил на то, чтобы пошагово, используя аудио и видео-обучение, на примере рассказать другим, как решить её, упаковал товар, создал обложку, подписную страницу, продающий сайт, рекламные материалы, запустил партнерскую программу, рекламную компанию... А какой-то прыщавый подросток взломал его продукт и выставил для свободного бесплатного скачивания на сотнях сайтах-варезниках. Несправедливо, согласитесь. Поэтому при выборе партнерской программы обратите внимание на то, нет ли у курса пиратских копий, которые можно

бесплатно скачать с вarezных сайтов. Если есть, то участвовать в такой партнерской программе будет крайне проблематично.

5) Рекламные материалы

Продвигать партнерскую программу очень легко, если автор снабдил каждого партнера всем необходимым арсеналом рекламных материалов. Это могут быть готовые статьи, баннеры, изображения товара, небольшие тексты для кросспостинга в социальные сети, видео-презентация инфопродукта, которые можно легко скопировать и использовать для рекламы своей реферальной ссылки. Некоторые авторы курсов записывают специальные видео-курсы для партнеров, которые подробно объясняют, как следует работать с админкой партнера и какие способы применять для рекламы партнерской программы. Если партнерская программа, в которой Вы участвуете, имеет все эти составляющие, будьте уверены, проблем с материалами для рекламы у Вас не будет.

6) Комиссионные

Чаще авторы платят партнерам от 30% до 50% за каждую проданную по их реферальной ссылке товара. Старайтесь выбрать партнерскую программу, которая платит не меньший процент комиссионных. Есть партнерские программы, которые платят больше, чем 50%.