

Виктор Рогов

# Три способа увеличения партнерского заработка с помощью e-mail

1

2

3



## «Три способа увеличения партнерского заработка с помощью e-mail»



Виктор Рогов — автор электронных книг, подкастов, видеокурсов на темы «Заработок в интернет», «Технические моменты интернет — бизнеса».

Главный редактор медиаиздательства «Польза и Доход»

Данная электронная книга представляет собой транскрибацию (перевод аудиозаписи в текст) одноимённого подкаста, опубликованного на сайте «Польза и Доход».

**Книга предназначена только для бесплатного распространения.**

Вы не имеете право продавать её, прилагать к платным товарам или извлекать с её помощью доход любым иным способом, кроме участия в Партнёрской программе.

Вы не имеете права изменять книгу, распространять любые её фрагменты или нарушать авторские права любым иным способом.

Вы можете свободно распространять книгу на сайтах, в рассылках, на торрентах, в социальных сетях или иными способами, не изменяя её содержания, то есть «как есть».

Вы можете зарабатывать с помощью данной книги путём участия в Партнёрской программе издательства «Польза и Доход». См. [Как заработать, раздавая эту книгу бесплатно](#).

*Подкаст из серии «Беломорские беседы с Виктором Роговым».*

Если Вы участвуете в партнерской программе, основанной на использовании сервисе E-autoray.com, то, зайдя в партнерском аккаунте в раздел «Заказы», вы обнаружите, что в строке с каждым заказом есть емейл заказчика.

**Это очень важная информация, потому что она даёт вам связь с заказчиком.**

А обратная связь с заказчиком – это отличный способ увеличения продаж.

Сейчас речь пойдёт о трёх способах увеличения продаж с помощью емейла, которые, к сожалению, используются редко, потому что эти способы требуют дополнительных действий. Ну, а дополнительные действия – это дополнительные доходы.

## **Итак, способ первый. Назовём его «Партнёрская скидка»**

Он основан на том, что **часть своего партнерского вознаграждения вы можете предложить заказчикам в виде скидки**. Для того, чтобы стимулировать их сделать заказ именно по вашей партнерской ссылке, а не по ссылкам одного из тысяч других партнеров, продвигающих тот же самый товар.

Делается это так:

На странице с описанием товара вы делаете специальное предложение. Ну, прямо так и пишете:

***«Специальное предложение.** Если вы сделаете заказ по специальной партнерской ссылке (здесь идёт ваша партнерская ссылка), то я выплачу вам 15% от стоимости заказа. Таким образом, вы получите товар на столько-то процентов или столько-то рублей дешевле, чем даже на сайте продавца этого товара.*

*«Как это работает?»* И тут уже идёт подробное описание, как всё это будет делаться. Это чтобы у вашего покупателя не возникало лишних вопросов и не возникало даже никаких сомнений. Чтобы было всё ясно и понятно.

Дальше вы пишете: *«Как только вы кликните по этой ссылке (тут, естественно, ваша ссылка) и оплатите заказ, то после этого напишите мне на емейл (даёте свой емейл) с того самого емейла, с которого вы делали заказ. В теме письма укажите «Хочу скидку». В самом письме укажите, какой именно товар вы заказали и укажите один или несколько электронных кошельков в платёжных системах таких-то. На один из кошельков я и выплачу вам свой бонус. Таким образом, вы получите этот товар дешевле на столько-то процентов или столько-то рублей».*

Вот и всё. Прочитав такое предложение, довольно много людей сделают заказ именно по вашей ссылке.

Люди у нас скидки любят. Эту скидку вы можете давать независимо от самого продавца. Это будет ваш персональный бонус. Ну, а размер вы уже указываете сами.

Тут самое главное - не жадничать. На скидку в размере 1-2% вряд ли кто клюнет. Процентом 5 ещё туда-сюда, а вот 10% или тем более 20% очень хороший стимул.

Если вы участвуете в партнерской программе издательства «Польза и Доход», то партнерское вознаграждение составляет от 40% до 50%. Так что вы смело можете предлагать покупателям до 20% в качестве скидки.

## Способ номер два. Назовём его «Партнёрский бонус»

В первом способе речь шла о скидке, здесь - о бонусе. Суть в том, что вы можете предложить покупателю какой-то бонус, т.е. **дополнительный информационный товар** (может быть даже не один), который должен очень хорошо дополнять собой тот самый товар, который вы продвигаете. Это должна быть связка двух товаров.

Ну, невозможно сделать такой информационный товар, который бы освещал все необходимые моменты. Такого быть просто не может.

Это значит, что автор того товара, который вы продвигаете, обязательно что-то там упустил, что-то там упомянул вскользь. Поэтому, изучив внимательно этот товар, вы можете найти то, что автор опустил, забыл или просто не обратил внимания. И вот на эту тему сделать свой бонус.

Скажем, вы продаете электронную книгу по видеоблогам. И там автор говорит, что размещать свои видео можно на всевозможных видеохостингах youtube.com, rutube.ru и т.д.

Сам он не даёт подробных видеоуроков, как что делается. Это значит, что вы можете записать такие видеоуроки и предложить их покупателям в качестве бонуса.

Естественно, на сайте с описанием товара, который вы продвигаете, вы так и напишите, что, *если вы сделаете заказ по моей партнерской ссылке, то кроме самого товара вы получите такие-то бонусы, которые хорошо дополняют сам товар и являются его продолжением.*

И дальше должно идти профессиональное описание этих бонусов, т.е., что они из себя представляют, каково их содержание, что покупатель узнает, чему он научится, изучив эти бонусы. Разумеется, должны быть профессиональные обложки, чтобы это било по глазам, вызывало желание получить.

Ну а дальше всё точно так же - подробно пишете, каким образом покупатель получит эти бонусы, сделав заказ по вашей партнерской ссылке. Так же объясняете, что когда он сделает заказ и оплатит его, он должен будет написать вам письмо на емейл-адрес, как и в первом примере.

И вы после этого зайдёте в свой партнерский аккаунт, и, если заказ был сделан действительно по вашей ссылке, то на тот емейл, который пришлет заказчик, вы отправляете ему ссылки для скачивания этих самых бонусов. Через несколько минут заказчик сможет получить дополнительный товар.

Таким образом, получается, что за одни и те же деньги человек получит уже не один товар, а и ещё один, два, три (или сколько вы там запишите) бонусных

товаров. Хороший стимул, чтобы люди делали заказ именно по вашей партнерской ссылке.

Но самое главное, что вы при этом не несете никаких материальных затрат. Не нужно отдавать часть партнерского вознаграждения, потому что изготовление бонусов – оно само по себе ничего не стоит.

Нужно только вовремя разместить ваши файлы на сервере. Проверить, что они скачиваются без ошибок. И уже после этого предлагать своим посетителям, вашим подписчикам, перейти на страницу с описанием партнерского товара, где они смогут заказать и получить не только сам товар, но и ваши бонусы.

### Способ номер 3. Назовём его «Повторная продажа»

Как-то так сложилось, что большинство партнеров не думают о том, что если люди уже что-то купили, то они горазды покупать ещё подобные товары на ту же самую тему. Многие этот момент, к сожалению, упускают.

Так вот, способ номер три основан на том, что вы предлагаете тем людям, которые уже что-то купили по вашим партнерским ссылкам, **приобрести ещё другие партнерские товары на ту же самую тему**.

Если, скажем, кто-то купил книгу или курс по видеоблогам, то ему вы можете предложить курс о том, как самому записать и отредактировать видео. Или ещё какой-нибудь курс, который именно связан с видео, с видеоблогами.

Человек, которого эта тема интересует, который уже купил что-то на эту тему, уже с гораздо большей охотой купит что-нибудь дополняющее этот товар, который на ту же самую тему.

Как это делается? Делается это довольно таки просто, только придётся заниматься кропотливой работой по учёту.

Для этого нужно будет завести какую-нибудь таблицу, например, в том же Excel. И затем из вашего партнерского аккаунта, из раздела «Заказы» переписать туда всех заказчиков, которые купили какой-то определенный товар.

Затем нужно написать письмо, мол дорогой товарищ, такого-то числа вы купили такой-то товар, который предназначен для этого-то. Предлагаю вам познакомиться с таким-то товаром, который дополняет приобретенный вами товар. С помощью этого курса вы узнаете то-то и то-то (идёт перечисление). Вы научитесь тому-то.

Это обычное коммерческое предложение, сделанное в виде емейла, которое вы потом будете рассылать всем тем людям, которые купили какой-то определенный товар.

Рассылать можно с помощью обычного почтового клиента. Только рассылать нужно каждому индивидуально. Т.е нельзя рассылать вот такой пачкой, вставляя перечень адресов в адресную строку. Это воспринимается как СПАМ. И, кроме того, почтовые сервера могут ваш адрес заблокировать за такие массовые рассылки.

А так, потихоньку, по несколько писем в час (никуда торопиться не надо)

рассылаете. К сожалению, вы не знаете имен заказчиков, но тут уж придется как-то обойтись.

И, естественно, в вашем письме должна быть ваша партнерская ссылка на уже другой партнерский товар. Либо должна быть ссылка на другую страницу с описанием товара на вашем сервере, где человек может подробнее узнать об этом товаре. А уже потом по партнерской ссылке перейти на страницу оформления заказа.

И вот таким способом вы можете сделать дополнительно десятки, а может быть и сотни заказов, потому что конверсия в данном случае будет гораздо выше.

Вы пишете тем людям, которых точно интересует эта тема. Причем тем людям, которые уже сделали покупку. А если человек сделал один заказ, то он уже с большей вероятностью сделает второй, третий заказ и так далее.

А таблица нужна для того, чтобы точно вести учет - кому вы послали письмо, и когда вы послали письмо.

Ну, во-первых, чтобы не послать одно и то же письмо дважды. Во-вторых, в этой таблице вы должны делать отметку - какое именно письмо (о каком товаре) вы отсылали и в какую дату.

Потому что, когда вы найдете еще какой-нибудь партнерский товар на ту же тему, который дополняет эту, то вы сможете написать еще одно письмо и снова сделать рассылку вот по этой базе ваших клиентов, потом еще, и так далее.

По каждому товару нужно будет вести такую таблицу, и находить партнерские товары, которые его дополняют.

А теперь протестируйте все эти способы и выберите тот или те, которые приносят вам наибольший доход. И никогда не бойтесь экспериментировать, искать все новые и новые подходы. Т.е. относитесь к продажам партнерских товаров так, **как будто эти товары ваши собственные**.

С вами был Виктор Рогов.

*Записано на острове Илейки в Белом море специально для издательства «Польза и Доход».*



Транскрибацию подкаста выполнил Александр Курносых, автор курса **«Прибавка к зарплате»**

<http://zarplataplus.vashshop.com>

## Посмотрите новинки издательства



### Блогинг для «чайников»

Руководство для начинающих блогеров «Блогинг для чайников» поможет Вам ответить на вопросы:

Для кого я создал блог? Что с ним делать дальше? Что в блог писать? Как в блог писать? Как сделать, чтобы блог читали, комментировали, чтобы он был интересным для читателей и доходным для автора? [Читать дальше »](#)



### Сенсационный видеоблог

Эта книга и видеобонус показывают, как превратить скучный блог в интересный видеоблог, каждый день привлекающий всё новых читателей - зрителей и как зарабатывать на видеоблоге, даже не имея собственных видео. Создайте свой видеоблог и получайте удовольствие и доход с помощью этого руководства! [Читать дальше »](#)



### Как зарабатывать на блоге про диеты

Этот подкаст на тему заработка на контекстной рекламе приоткрывает тайны одного из действующих блогов на тему «Диеты и похудение», рассказывает, в чём особенности заработка в этой теме, какова примерная доходность блога и каким образом Вы сможете создать подобный блог. [Читать дальше »](#)



### Как зарабатывать на блоге до 2690 рублей за клик

В этом подкасте рассказан простой способ поиска «денежных» тем для заработка на блоге на контекстной рекламе и реальная история о том, как была найдена тема с невероятной ценой за клик и почему проект не состоялся. Узнайте об ошибках, которые не стоит повторять. [Читать дальше »](#)



### Активные кнопки для сайта и блога

Миникурс показывает, как делать активные кнопки любого вида и размера в Фотошопе любой версии. Вы сможете делать кнопки, баннеры, аватарки и любую другую активную графику для сайта и блога. Активная графика реагирует на наведение мышки.

Уроки предназначены для тех, кто уже немного знаком с Фотошопом. [Читать дальше »](#)



### Как делать 3D обложки

Миникурс показывает, как делать качественные виртуальные обложки самых популярных видов **быстро и бесплатно**, даже не владея Фотошопом. В уроке демонстрируются бесплатные возможности нескольких сайтов, предлагающих услуги по изготовлению 3D обложек, а также простого графического редактора, так называемого "Онлайн Фотошопа". [Читать дальше »](#)



### Эффективные формы подписки

Видеокурс и 25 страниц - конструкторов для быстрого создания форм подписки разной формы и размера - более 2160 вариантов. Каждая страница включает шаблон формы, изображения подложек форм и кнопок отправки. Подбирая подложки и кнопки по своему вкусу и по стилю блога, Вы сможете собрать **на каждой странице от 80 до 140 вариантов** форм подписки с графикой. [Читать дальше »](#)



### Как делать попапы и уголки

Миникурс показывает, как делать всплывающие окна для резкого увеличения количества подписок и дразнящие уголки, которые в некоторых случаях могут заменить попапы. К миникурсу прилагаются 3 русифицированных плагина для Wordpress, позволяющие использовать два вида дразнящих уголков и универсальный настраиваемый всплывающий попап. [Читать дальше »](#)



### Коммерческая графика

Миникурс показывает, как выбрать и установить на сайт т.н. стикеры, листики и баннеры, которые привлекают внимание посетителей и позволяют эффективнее донести до них наиболее важную информацию, тем самым увеличивая отклик и величину дохода. Из видеоуроков вы узнаете, как вставлять элементы коммерческой графики в разные типы блогов. [Читать дальше »](#)



### 1001 денежная тема для заработка на блоге

Методика выбора высокоприбыльных тем для блога, создаваемого для заработка с помощью партнёрской программы системы контекстной рекламы Google AdSense. Курс показывает, как выбирать темы с высокой ценой кликов, как оценить величину заработка, как повысить эффективность блога. 1001 денежная тема прилагается. [Читать дальше »](#)



### Тотальная монетизация Wordpressa

Сборник видеоуроков и технических средств для быстрого создания основы больших заработков в интернете с помощью блога. Этот сборник поможет Вам установить и настроить блог на движке WordPress, снабдить его боевым комплектом бизнес-плагинов и подготовить для выполнения главной задачи блога - быстрого наполнения подписной базы - основы больших и быстрых заработков в интернете. [Читать дальше »](#)



### Как зарабатывать быстро и много на чужих информационных товарах

Электронная книга «План получения дохода с помощью информационных товаров, приобретаемых на правах частной торговой марки (PLR)» рассказывает о пяти основных способах заработка в интернете с помощью контента с правами перепродажи. [Читать дальше »](#)

[\*\*Самые свежие новинки смотрите на сайте издательства\*\*](#)



## Как заработать, раздавая эту книгу бесплатно

Если у Вас есть сайт, рассылка, аккаунт в социальной сети — Вы можете зарабатывать в партнёрской программе издательства «Польза и Доход», раздавая эту и другие бесплатные книги.

Для этого Вам достаточно зарегистрироваться в партнёрской программе

### [Партнёрская программа](#)

Затем войти в свой партнёрский аккаунт, перейти по ссылке «Рекламные материалы» в раздел «Партнёрские книги» и получить подробные инструкции.



## Бесплатные миникурсы

Посетите каталог миникурсов и получите бесплатные электронные книги, подкасты, видеокурсы, которые помогут Вам научиться получать от интернета Пользу и Доход!

### [Бесплатные миникурсы](#)



## Как издавать свои книги, подкасты, видеокурсы

Вы можете издавать свои информационные товары как для свободного распространения, так и для заработка в издательстве «Польза и Доход».

Это должны быть качественные оригинальные работы, соответствующие тематике издательства.

Подробности и условия смотрите в «[FAQ для авторов](#)» на сайте издательства.