



## Marketing partnerski za darmo!

Obietnica dużych zarobków bez dawania zbyt wiele od siebie jest wyjątkowo kusząca i wiele osób na tej właśnie podstawie podejmuje współpracę z firmami działającymi poprzez marketing partnerski. To jednak nie działa w ten sposób.

Wszystko, co wymaga się od partnera, to umieścić reklamę na swojej stronie internetowej. Następnie wystarczy poczekać, aż ktoś skorzysta z oferty i w ten sposób czerpać zyski. Proste, prawda? No cóż... nie prawda. Wiele osób nie zarabia prawie nic na swoich programach partnerskich, właśnie, dlatego że nic nie robią.

Pamiętaj, że **marketing partnerski** jest tylko inną formą marketingu i na pewno będziesz musiał coś sprzedać, aby coś zarobić. Receptą na sukces w każdym programie partnerskim jest działanie, a nie siedzenie w miejscu i czekanie aż wpadną ci na konto obiecane pieniądze. Dlaczego? Czy twój szef płaci tobie za siedzenie? Założę się, że nie.

Jeśli chcesz odnieść sukces w marketingu partnerskim musisz rozwijać swoje umiejętności, kontakty, myśleć o sposobach promowania firmy i jej produktów, prowadzeniu odpowiedniej, dochodowej i etycznej kampanii reklamowej, oraz wszelkich sposobach podniesienia sprzedaży. Jednym słowem DZIAŁAJ!



Jeśli dopiero zaczynasz swoją działalność w marketingu partnerskim, to staraj się nie powielać błędnych strategii na łatwe pieniądze, bo pójdziesz kompletnie w złym kierunku. Podejmij pewne kroki, aby działać lepiej i zdobyć więcej klientów. W jaki sposób? Oto kilka wskazówek, które mogą ci pomóc w rozwijaniu kontaktów partnerskich:

## **ZOSTAŃ EKSPERTEM W DZIEDZINIE PRODUKTU, KTÓRY STARASZ SIĘ SPRZEDAĆ.**

Nie możesz dobrze promować swojego produktu, czy usługi, jeżeli niewiele o nim wiesz. Aby skutecznie sprzedawać powinieneś stać się wiarygodnym. Najlepsze, co możesz zrobić, to zakupić promowany przez siebie produkt na własny użytek. Używając go samemu będziesz mógł opowiedzieć swoim klientom o wrażeniach z pierwszej ręki. Może pokusisz się nawet o napisanie recenzji lub szczerą rekomendacji. Jeśli z jakiś powodów nie możesz nabyć produktu, to przynajmniej postaraj się dowiedzieć na jego temat jak najwięcej i pozyskać rekomendację od innych jego użytkowników.

## **PROMOCJA NA WŁASNEJ STRONIE.**

Postaraj się, aby twoja domena była krótka i łatwa do zapamiętania. Nie licz na to, że ktoś będzie pamiętał długie i skomplikowane adresy URL. Z reguły ten tylko detal decyduje o ruchu na twojej stronie, a tym samym o szansach na to, że ktoś kliknie w link partnerski. Jeżeli zaangażowałeś się w poważniejszy program partnerski możesz pokusić się o założenie oddzielnej strony, dedykowanej tylko twojej ofercie.

## **NAPISZ WŁASNE TEKSTY REKLAMOWE.**

Wielu firm nie będzie miało nic przeciwko temu, jeżeli twoje własne teksty będą prawdziwe i nie będą kolidowały z polityką firmy. Być może będzie musiał poprosić firmę o pozwolenie na umieszczenie reklamy własnej produkcji, ale da ci to większą przewagę nad konkurencją.

## **BĄDŹ AKTYWNY W SIECI.**

Udzielaj się na czatach, forach dyskusyjnych i stronach związanych z Twoim produktem. Jeśli nie robiłeś tego wcześniej, to czas byś skoncentrował na tym swoją uwagę. Zarejestruj się na 3-5 grupach dyskusyjnych lub forach i udzielaj się. Nigdy nie spamuj wklejając tylko linki do twoich stron, czy programów partnerskich. Staraj się zaistnieć tam poprzez pomoc innym i stań się rozpoznawalny. Możesz utworzyć własny wątek na forum, lub wziąć udział w już istniejącej dyskusji. Link do swojej strony promocyjnej umieść w stopce, która dodawana jest automatycznie pod wpisem.

## **STWÓRZ DARMOWY MAGAZYN LUB BIULETYN.**

Eziny i biuletyny okresowe są publikacjami, których celem jest informowanie ludzi o nowościach i wydarzeniach na twojej stronie lub w branży, w której działasz. W tego typu publikacjach nie reklamuj bezpośrednio swojego produktu, by nie irytować swoich odbiorców i nie prowokować, do wypisania z listy mailingowej. Znajdź sposób na bardziej subtelne umieszczenie reklamy w liście. Nie bądź natrętny. Ponadto nie zapomnij reklamować swojego ezynu na swojej stronie internetowej.

To tylko kilka wskazówek, w jaki sposób możesz zwiększyć sprzedaż. Na pewno istnieje jeszcze wiele innych ciekawych propozycji, które świetnie mogą zadziałać i przyciągać ruch do twojej witryny. Jeśli tylko potrafisz nakłonić ludzi do kliknięcia w twoją reklamę, to nie ma problemu abyś promował się również poza granicami swojego serwisu. Opracowując własne metody patrz na to, jakbyś sam chciał być potraktowany.

# Licencja użytkownika

Możesz dowolnie kopiować i rozpowszechniać niniejszą publikację w każdej formie. Jedynym warunkiem jest to, by treść nie uległa zmianie.

Niniejszą publikację można cytować pod warunkiem, że poda się źródło cytatu, lub adres strony: [pozaetatem.pl](http://pozaetatem.pl)

Przeznacz ten raport swoim znajomym, którzy mogliby docenić Cię za zawartą w nim wiedzę. (Zastrzegam sobie jedynie: Zakaz modyfikowania treści)

© 2014 PozaEtatem.pl