



Как заработать больше денег в партнерской программе сайта «Курсы для бизнеса от практика рекламы» (mastertext.ru)

Партнер, дружище,

Мы с тобой заинтересованы в том, чтобы ты продавал больше моих информационных продуктов. Ты получаешь комиссию 30%, я — остаток и новых клиентов. Программа выгодна для двух сторон и в этом ее сила.

Целевая аудитория

Мои тренинги и электронные книги созданы для предпринимателей, владельцев малого и среднего бизнеса, копирайтеров, маркетологов, интернет-маркетологов. Если ядро аудитории твоего сайта составляют представители этих профессий, то партнерская программа принесет тебе выгоду.

Основная задача партнера

Пригласить (завлечь, заманить) потенциального покупателя на страницу сайта, продающую тот или иной инфопродукт. Обращаю внимание, на продающую страницу, расположенную на сайте mastertext.ru.

Я уделяю много времени и сил составлению описаний продуктов, тестирую варианты, оттачиваю тексты, делая все, чтобы они продавали больше.

Другими словами, твоя цель - заставить читателя кликнуть партнерской ссылке (код ссылки вы можете получить в партнерском кабинете в разделе «Рекламные материалы»), а мой текст доведет дело до успешного конца. Зависимость простая — чем больше потенциальных клиентов прочитают описание инфопродукта, тем больше будет продаж.

Переходы фиксируются в режиме реального времени, а статистика переходов доступна каждому партнеру (у нас же справедливая программа). Если твой читатель совершил покупку, то гонорар моментально начисляется на твой счет.

Как продавать больше?

Вариантов несколько. Воспользоваться моими советами или придумать свои рекламные ходы, учитывая мои советы. Тогда, партнер, мы с тобой будем в полном шоколаде.

Приступим.

СОВЕТ №1 БАННЕРЫ НЕ РАБОТАЮТ

Да, в партнерском кабинете есть коды баннеров. Да, их можно разместить на сайте, но работать они не будут.

Многие просто размещают баннер в боковой колонке сайта и ждут. Под висящий баннер трафик не течет. Эффективность такого хода низка. Хотя, что я вам говорю — просто посмотрите на свой партнерский счет.

Намного лучше работают ссылки из записей в блога или статей. Это могут быть интригующие вопросы, предложения узнать подробности. Рядом может стоять и баннер с изображением продукта, а может его не быть.

СОВЕТ № 2 ИСПОЛЬЗУЙ ПАРТНЕРСКИЕ ССЫЛКИ

В партнерском кабинете ты найдешь партнерские ссылки. Вот их можно и нужно вставлять в тексты (посты блога, в статьи на сайте, в подпись на форумах, в записи в Твиттере и т.д.).

СОВЕТ №3 НЕ ПРОДАВАЙ В ЛОБ

Партнер-дружище, твоя задача не продавать, а привлекать клиентов на продающую страницу. Вот этому и уделяй все силы. Призывы из серии «Купите «Рекламный пресс» прямо сейчас» не работают, потому что твои читатели просто не знают, что такое «Рекламный пресс» и зачем им его покупать. Все это я им объясняю в рекламном тексте (описании инфопродукта).

СОВЕТ №4 ПРЕДЛОЖИ СВОИМ ЧИТАТЕЛЯМ РЕШЕНИЕ ИХ ПРОБЛЕМ

С помощью тренинга «Рекламный пресс» люди смогут самостоятельно научиться писать продающие тексты

<http://www.mastertext.ru/2008/11/22/press/>

Книга «Продающий финал» рассказывает, как удержать человека на сайте или в рекламном тексте. Помогает превращать посетителей сайта в постоянных читателей, посетителей интернет-магазина в покупателей и постоянных клиентов.

<http://www.mastertext.ru/2009/01/11/fina/>

Каст «Формула продающего текста» дает готовый алгоритм по написанию продающих текстов. Его не надо учить — это «быстрорастворимый кофе», набор фишек. Послушал, применил, получил результат.

К слову, ее цена всего 400 рублей, поэтому продается она очень хорошо

<http://www.mastertext.ru/2009/07/21/formula/>

СОВЕТ №5 ХОЧЕШЬ РЕГУЛЯРНО ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ — НУЖНО РЕГУЛЯРНО ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ

Так уж устроен мир, чтобы денежка капала регулярно, нужно постоянно что-то делать. Это правило относится и к партнерской программе. Мало просто зарегистрироваться в программе. 500 рублей сами по себе в карман не прыгнут. В этом документе даны готовые шаблоны рекламных текстов. Их нужно регулярно использовать — ставить в посты и статьи, указывать в блогах и чатах. Под сидячую попу денег не течет. Факт!

СОВЕТ №6 ИНТРИГУЙ, ВОЛНУЙ, ПРОВОЦИРУЙ

Чтобы человек кликнул по партнерской ссылке, его к этому нужно подтолкнуть. Отлично работают интриги, вопросы и провокации.

Используй эти готовые шаблоны интриги. Их можно размещать в конце постов или статей. Тогда никаких усилий прикладывать не стоит — пост в блог написал, а в конце партнерскую ссылку поставил. И все — процесс пошел.

Можно ставить ссылки в середине или в начале текста, тогда их нужно гармонично вплести в текст — построить пост вокруг ссылки. В таком случае, как ты понимаешь, эффект будет выше.

ТЕКСТОВЫЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ ПРОДАЖИ ТРЕНИНГА РЕКЛАМНЫЙ ПРЕСС**Шаблон №1**

Занятный анекдот. Миллиардер Дональд Трамп стоит в лифте. И вот, когда двери почти закрылись, в лифт проскальзывает молодая красивая женщина. Она говорит: «Я вас знаю. Вы Дональд Трамп, один из самых богатых людей в мире. В лифте мы одни. Я могу прямо сейчас раздеться, и мы займемся диким, страстным, животным сексом». [Узнай, что ответил Дональд Трамп на это непристойное предложение <партнерская ссылка >](#)

Шаблон №2

[Хотите узнать поучительную историю, как копирайтер сам у себя ворует деньги? <партнерская ссылка>](#)

Шаблон №3

[Угадайте, что делает копирайтер, когда нужно написать ударный рекламный текст <партнерская ссылка>](#)

Шаблон №4

Что делает копирайтер, когда нужно написать ударный рекламный текст?

www.mastertext.spb.ru, kot@mastertext.spb.ru, ICQ # 212 141 098

Три простых шага: собирает информацию об объекте продаж, анализирует ее и грамотно подает, превращая свойства в выгоды.

Никакой магии и волшебства в написании продающего текста нет. Не верьте уловкам про гипнотические техники и НЛП подход. Всего 3 шага: сбор информации, анализ и грамотная ее подача.

Самое удивительное, что 2 шага вы уже сделали. Если вы предприниматель, то знаете товар, как свой карман, видите насквозь рынок и конкурентов. Осталась самая малость - превратить свойства в выгоды и в разы увеличить прибыль. [Узнайте, как это сделать. <партнерская ссылка>](#)

Шаблон №5

[Вас тревожит, почему только один из ста посетителей вашего сайта становится покупателем?](#)

[<партнерская ссылка>](#)

Шаблон №6

[Вы знаете, как превратить скучные свойства в продающие выгоды? <партнерская ссылка>](#)

ТЕКСТОВЫЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ ПРОДАЖИ ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГИ ПРОДАЮЩИЙ ФИНАЛ

Шаблон №1

[Чему китайское безумие учит маркетолога? <партнерская ссылка>](#)

Шаблон №2

Чему китайское безумие может вас научить?

Почему клиенты не торопятся отдавать свои денежки? Звонить? Заказывать? Для начала глянцева новость. Пробегите ее глазами.

Как уверяют специалисты, с началом нового лунного года 14 февраля наступит период, который суеверные китайцы зовут "годом вдов" и верят, что в этот период женщинам будет тотально не везти в поиске спутника жизни. Приверженцы лунного календаря также предупреждают, что "вдовый год" грозит опасностями мужской половине семьи, несет угрозы расторжения браков и рождения несчастливых детей.

В этой связи в последние месяцы и вплоть до февраля будущего года в Китае продолжается настоящий "свадебный бум". Многие пары, ранее планировавшие заключение брака на 2010 год, узнав о неблагоприятном прогнозе астрологов, переносят свадьбы на более ранние сроки. Зачастую это делается под влиянием более суеверного старшего поколения.

Ваши клиенты, пребывают в очень интересном состоянии. Они не испытывают острой необходимости. Они "вроде хотят купить, но лень". И ваша цель - как маркетолога - создать острую необходимость. [Как? <партнерская ссылка>](#)

Шаблон №3

[Знаете, что общего у рыбалки с рекламным текстом? <партнерская ссылка>](#)

Удачи и больших успехов!

Твой партнер по бизнесу, Дмитрий Кот