**О доходности партнёрских программ**

Несколько лет назад, когда партнерские программы только начинали прокладывать себе дорогу в Internet, я уже имел собственную "прописку" on-line. По сути, я вхожу в число первых маркетологов, которые обратили внимание на это сетевое "новшество". И, откровенно говоря, результаты первых моих подсчетов не привели меня в восторг. Однако, благодаря терпению и проявленной смекалке, мне удалось-таки добиться того, что теперь мои партнерские программы приносят доход, который многие эксперты в свое время даже на брались прогнозировать. Если вы стремитесь к тому же, читайте дальше...

Первая программа, попавшая в поле моего зрения, давала в среднем 10% комиссионных от каждой проданной с моего сайта товарной единицы. Товар (главным образом книги) оценивался в среднем по 15 долларов за единицу, следовательно, моя доля составляла около полутора долларов с каждой продажи. Я подсчитал, что если каждый 35 посетитель моего сайта будет покупать по книге, то оборот будет довольно-таки приличным (во всяком случае, выше среднего). Немного позанимавшись арифметикой, я подсчитал, что каждая 1000 покупателей будет приносить мне по 45 долларов.

Направить 1000 покупателей на сайт моих партнеров, значит привлечь на свой собственный сайт около 10000 посетителей. Если я буду в силах решать эту задачу еженедельно, то это будет просто замечательно для моего маленького электронного коммерческого предприятия, бюджет которого приближается к нулю. Но в то время я уже знал, что привлечь 10000 посетителей в неделю стоит денег и времени. Что ж, давайте посмотрим... все мои усилия по организации трафика дадут мне аж целых 180 долларов в месяц? Не нужно быть гением, чтобы подсчитать, что овчинка не стоит выделки. И я отказался от этой затеи.

Но не отказался от игры в партнерские программы вообще. Я чувствовал, что в этой идее заложен значительный потенциал для извлечения высоких доходов, и я, не пожалев своего времени, постарался увеличить трафик моего web-сайта и количество подписчиков моего электронного журнала.

Одновременно, я внимательно следил за развитием событий в области партнерских программ. В конце 1997 года я присоединился к первой моей серьезной программе. Через полтора года - к еще одной. Короче говоря, эти две партнерские программы на сегодняшний день приносят мне более 80000 долларов прибыли ежегодно (и это не предел). Так кто говорит, что на партнерских программах много не заработаешь?

Хотя за это время я перепробовал еще несколько программ, основными для меня остаются только две, о которых я уже говорил. Судя по общепринятому направлению в маркетинге партнерских программ, очень немногие бизнесмены так же разборчивы, как я. Но именно разборчивость дает результат. Присоединись я к той, самой первой партнерской программе, о которой я говорил в начале, то в прошлом году я сумел бы заработать где-то 5000 долларов. Неплохо, но по сравнению с 80000 тысячами, ничто.

Так какие же программы позволяют мне заработать столько денег? Так я вам и сказал!

Я написал эту статью не для того, чтобы привлечь побольше клиентов на сайты своих партнеров. Моя цель - продемонстрировать вам реальный потенциал, заключенный в правильной организации маркетинга партнерских программ и поделиться тем, как при помощи этих программ увеличить свои доходы.

Итак, в чем же кроются секреты извлечения ощутимой прибыли из партнерских программ? Предлагаю вашему вниманию самую горячую пятерку...

1. Выбирайте ПРАВИЛЬНУЮ партнерскую программу!

Вся глубина этого постулата прекрасно просматривается на моем собственном примере. Несоблюдение этого правила может означать потерю ни много, ни мало 75000 ежегодно. ВАШИ партнеры, это те...

a) кто работает в той же области, что и вы (например, не связывайтесь со службой знакомств, если вы занимаетесь коммерцией);

b) в ком вы уверены на 100% и кого с чистой совестью можете рекомендовать посетителям вашего web-сайта, подписчикам и всем, кто так или иначе связан с вашим бизнесом;

c) кто предлагает хорошие комиссионные с продаж - от 25% и выше - и, еще лучше, если при этом ваш заработок имеет постоянный характер (например, услуги web-хостинга оплачиваются ежемесячно, соответственно вы, как партнер, ежемесячно получаете свои комиссионные!).

2. Поддерживайте своих лучших партнеров ЛИЧНЫМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ

Несмотря на то, что большинство инициаторов партнерских программ предлагают вам маркетинговую поддержку, вам самим следует разработать собственный план маркетинга и свои рекламные материалы. Тем самым вы выделяете сайт своих партнеров из тысяч других сайтов. Помните, чтобы ваши рекомендации звучали искренне, вы сами должны быть КЛИЕНТОМ своих партнеров. Я знаю много бизнесменов, раздающих налево и направо личные рекомендации, не потратив при этом ни цента на рекламируемый товар. Этим вы не только теряете доверие клиентов, но и урезаете свой маркетинговый потенциал, не обладая должной информацией о товаре.

3. Не теряйте головы и не стремитесь объять необъятное.

Участвуйте в ограниченном числе партнерских программ. Пять-шесть программ - это нормально, но более десятка уже слишком. Если уж ситуация складывается таким образом, что вы вынуждены рекламировать большое количество товаров и услуг, советую вам ЛИЧНО РЕКОМЕНДОВАТЬ только небольшое их количество. Выберите одну или две самых лучших ваших программы и делайте на них основной акцент в своих рекомендациях. Для этого идеально подходит какая-нибудь первоклассная услуга стоимостью чуть выше средней и приносящая вам хорошие комиссионные. Но прежде убедитесь, что она того стоит!

Сейчас есть и другие, довольно эффективные способы зарабатывания денег при помощи партнеров. Подумайте о том, чтобы зарегистрироваться на одном из новых "партнерских сетевых сайтов", где есть возможность выбора из большого количества программ с "вознаграждением за посетителя". Одним из примеров является http://www.bizweb2000.com/bounty - сеть сайтов, которые платят только за то, что вы переадресовали к ним посетителя, а не за продажи. Выберите нескольких из них, имеющих отношение к вашему бизнесу, и разместите их баннеры на самых посещаемых ваших страничках. Как только выяснится, кто из них пользуется наибольшей популярностью, займитесь его рекламой!

4. Не ждите высокой прибыли от партнерской программы, если у вас нет собственного сайта.

Очень многие новички допускают эту ошибку. Они полагают, что смогут избежать ВСЕХ издержек по созданию своего on-line бизнеса, просто присоединившись в партнерской программе и работая с простой странички бесплатного сервера. Это ошибка. Самые удачливые участники ЛЮБОЙ партнерской программы имеют свой собственный сайт, на котором они создают свой трафик. Именно на этой базе вы вольны делать любые рекомендации, продвигать разного рода программы и зарабатывать любыми другими способами, например, рекламой или продажей собственного товара или услуги. Разработка собственного сайта - непременное условие для создания основы для извлечения долговременного дохода от партнерской программы.

5. Ищите помощи!

Не пытайтесь сделать все в одиночку. Спросите удачливых участников партнерских программ, как им удалось добиться успеха - большинство с радостью поделятся с вами советом.