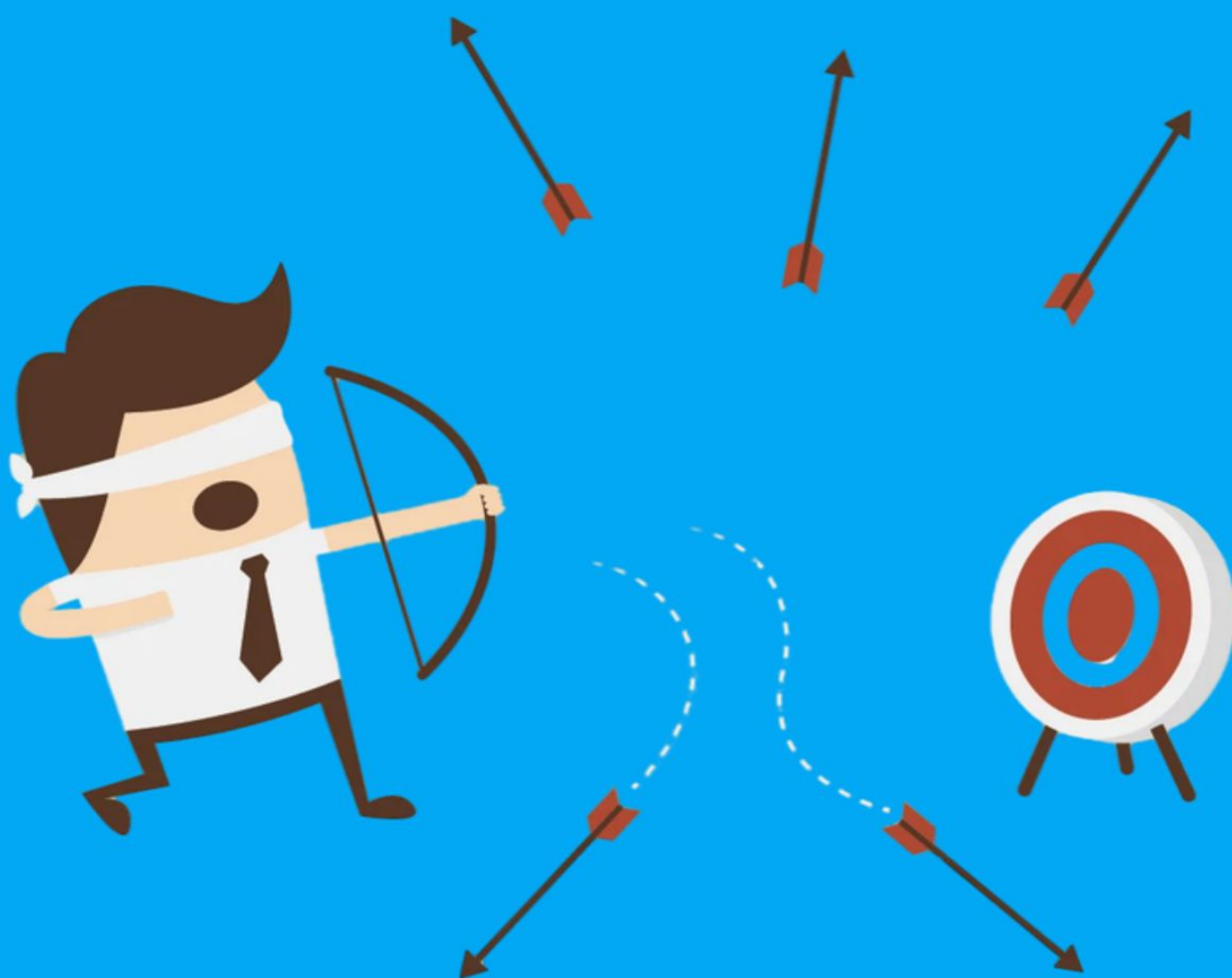


7 ПРИЧИН, ПОЧЕМУ НОВИЧКИ НЕ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ПАРТНЕРКАХ



Александр Михайлов



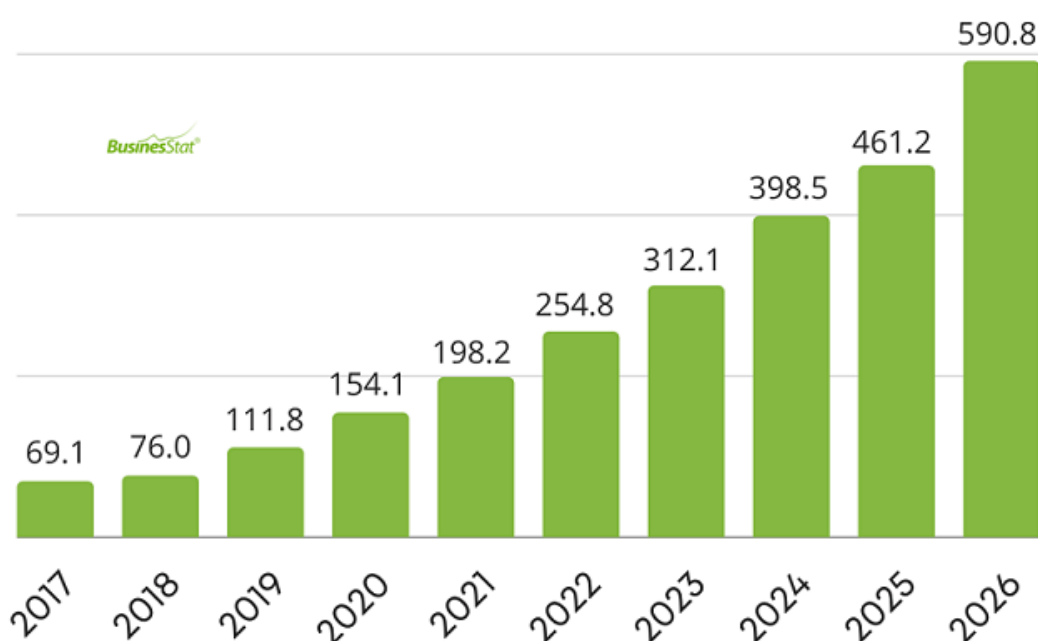
7 причин, почему новички не зарабатывают на партнерках

Заработок на партнерках - один из самых эффективных и мощных способов заработка в Интернете.

Партнерские программы дают прекрасную возможность каждому получать прибыль через Интернет.

Мировой рынок EdTech (млрд долл), 2017-2026

Среднегодовой темп роста. (CAGR): **15,5%** (2021-2026)



Поскольку в партнерских программах выплачиваются хорошие деньги, все больше и больше людей хотят заниматься этим видом заработка.

Однако, как и в любом другом бизнесе, в бизнесе партнерского маркетинга существует множество "подводных камней".

Совершение некоторых из наиболее распространенных ошибок будет стоить начинающему значительной части прибыли, которую он получает каждый день. Поэтому лучше их избежать, чем потом сожалеть.

Итак, рассмотрим эти причины...

Причина № 1: Не достаточно знаний в сфере заработка на партнерках

Раз вы решили заняться заработком на партнерках, то нужно владеть инструментами, чтобы преуспеть в этом виде заработка.

Нужно изучать все, что касается заработка на партнерках.

Подписываться на рассылки тех, кто уже занимается этим видом заработка. Изучать их материалы.

То есть постепенно становится экспертом в этой области. Но не нужно ждать, когда вы им станете. Может пройти достаточно много времени. Нужно сразу в процессе обучения делать все на практике.

Не торопитесь бежать за деньгами. Делайте все постепенно.

Кнопки «Бабла» в интернете НЕТ. А иначе вы легко нарветесь на мошенников или просто сольете свой бюджет, не грамотно настроив рекламу.

Другими словами, нужно постоянно инвестировать в свои знания. Только так можно будет зарабатывать. Это относится не только для заработка на партнерках, но и в любом другом деле.

Скажу наперед, помимо владения инструментами для заработка на партнерках, нужно разбираться в тех информационных продуктах, которые вы собираетесь рекламировать. А также знать авторов этих продуктов.

Иначе можно нарваться на недобросовестного автора (мошенника). А своя репутация стоит дороже.

Лучше рекламировать тех, кого вы уже знаете и у кого вы чему то уже научились.

Причина № 2: Нет собственной базы подписчиков

В заработке на партнерках «золотой актив» – это ваша собственная база подписчиков. Чем она больше, тем больше заработок в интернете.

С первых дней своей деятельности в сети **очень важно собирать свою базу подписчиков**. Без нее заработка в интернете будут нестабильными и низкими.

Причина № 3: Не правильное «общение» со своей базой подписчиков

Имея свою аудиторию нужно постоянно с ней взаимодействовать. Если слать своей аудитории только письма с партнерскими рекомендациями, то подписчики часто будут нажимать на СПАМ и редко читать письма.

Поэтому важно давать своей аудитории полезную информацию. Это может быть статья на вашем блоге или в соцсетях, ваше полезное видео на ютубе или просто письмо с полезным контентом.

Причина № 4: Отсутствие собственных продуктов

Занимаясь заработком на партнерках вы неизбежно будете набирать собственный опыт и собственные методы заработка.

И этими знаниями вы можете поделиться со своей аудиторией и еще зарабатывать к тому же на этом.

Не имея собственных продуктов, сложно набрать собственную базу подписчиков.

Можно брать за основу зарубежные бесплатные материалы и переводить их.

А также можно использовать нейросети для создания своих бесплатных материалов.

Но еще раз повторяюсь... Вы должны разбираться в своей теме обязательно. Люди должны чувствовать в вас эксперта.

Причина № 5. Неправильный выбор партнерского продукта

Многие новички хотят заработать в партнерском маркетинге как можно быстро. В этом ничего плохого нет конечно. И в погоне за деньгами, выбирают те продукты, которые в прошлом месяце были в «лидерах» продаж.

Они выбирают те продукты, которые пользуются спросом, не задумываясь, подходят ли они им.

Нужно выбирать те продукты, которые интересны вам. В идеале лучше вам самим попробовать данный продукт и изучить его.

Чтобы любое начинание увенчалось успехом, необходимо потратить некоторое время на планирование и продумывание своих действий. А зная партнерский продукт, вы с легкостью сможете это сделать.

Итак, выбирайте продукт, который вас привлекает. Затем проведите исследование этого продукта, чтобы выяснить, пользуется ли он спросом. Продвигать продукт, которым вы увлечены, легче, чем продвигать его только ради заработка.

Может быть и другая ситуация, когда продукт вам нравится и пользуется большим спросом, но у вас его не покупают. Это скорее всего может быть из-за того, что продукт уже «выгорел» на рынке. То есть его очень много рекламировали другие партнеры, и благодаря чему продукт уже все увидели и он стал «заезженным».

В таком случае нужно искать новые продукты у других авторов и тестировать их.

Причина № 6: Участие в слишком большом количестве партнерских программ одновременно.

На самом деле, те кто зарабатывает на партнерских программах на постоянной основе, участвуют не в одном десятке партнерок.

Но в самом начале, когда вы только начинаете делать первые шаги в партнерском маркетинге, лучше выбирать 3-7 партнерских программ. Это необходимо для того, чтобы лучше сконцентрироваться на продуктах, и эффективно вести рекламную кампанию.

А когда, вы участвуете в большем количестве партнерских программ, вы распыляетесь. И как итог, рекламная кампания становится не эффективной, а объем комиссионных не очень большим.

Лучший способ добиться отличного результата - присоединиться к 3-7 партнерским программам, выплачивающим не менее 20% комиссионных. Затем приложить максимум усилий, с энтузиазмом продвигая партнерские продукты.

Как только вы увидите, что они уже приносят разумную прибыль, тогда, можно присоединяться еще к 3-7 другим партнерским программам. И так далее масштабироваться.

Причина № 7: Не приобретать продукт или не пользоваться услугой.

Как ни крути, а приобретать информационные продукты по тому или иному виду инструмента все равно приходится.

Нужно расценивать приобретение информационных продуктов, как инвестирование в образование по заработку на партнерках. Образование является самым ценным активом, которое вы можете иметь.

А иначе можно потратить кучу времени в поиске необходимой информации. Как известно: «Деньги – это время, время – это деньги».

К тому же в настоящее время инструменты постоянно обновляются и совершенствуются. Нужно быть постоянно в тренде. А на трендах можно не мало заработать.

Основная задача партнера - эффективно и убедительно продвигать товар или услугу и находить клиентов. Вам будет трудно это сделать, если вы сами не пробовали эти товары.

Таким образом, вы не сможете убедительно продвигать и рекомендовать их. Кроме того, вы не сможете вызвать у своих клиентов желание воспользоваться тем, что вы предлагаете.

Прежде чем начать продвигать платные партнерские продукты, попробуйте бесплатный продукт или услугу лично, чтобы

убедиться в том, что они действительно соответствуют вашим ожиданиям.

Если вы это сделали, значит, вы являетесь одним из надежных и живых свидетелей, знающих о достоинствах и недостатках данного продукта. Ваши клиенты почувствуют в вас искренность и правдивость, и это побудит их приобрести этот продукт или услугу.

Многие новички совершают эти ошибки и дорого расплачиваются за свои действия. Чтобы не попасть в ту же ситуацию, в которую попали они, постарайтесь сделать все возможное, чтобы не повторять этих ошибок.

Если все будет сделано правильно, вы сможете максимально эффективно использовать свои партнерские программы и получать более высокую прибыль.

Заключение

Многие новички ожидают быстрых результатов и быстрого заработка на партнерских программах. Это часто ведёт к разочарованию и бросанию дела.

Помните, что успех в заработке на партнерках требует времени, усилий и терпения.

Будьте готовы к тому, что результаты могут прийти не сразу. Продолжайте улучшать свои навыки, несмотря на возможные неудачи на начальном этапе.

Избегайте этих распространённых ошибок, следуйте
практическим советам и постоянно развивайтесь в своей
деятельности.

Искренне желаю вам хороших заработков на партнерских
программах!



С верой в Ваш успех, Александр Михайлов.

[Добавляйтесь ко мне в друзья в ВК](#)