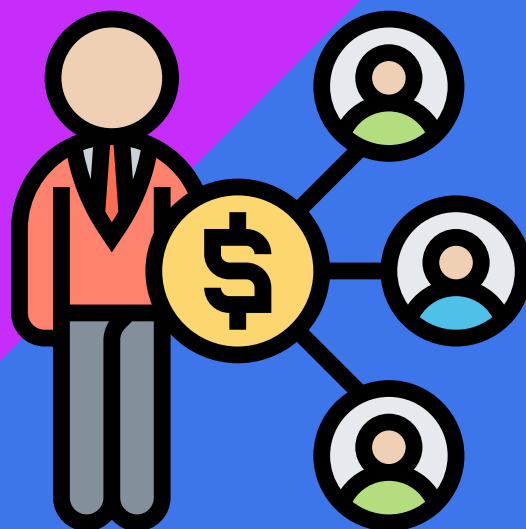


ОЛЬГА ФИЛИППОВА

# 6 ШАГОВ

ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ  
ПРОДАЖ В ПАРТНЕРКАХ



# КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПАРТНЕРКАХ СЕЙЧАС И В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН-ВЫЖИМКА:  
только необходимые действия, ничего лишнего



Приветствую, дорогой друг!

Меня зовут Ольга Филиппова,  
и в этом кратком руководстве я собрала  
для вас 6 необходимых действий,  
которые имеют накопительный эффект  
и выстраивают ваш заработок  
на партнерках: как в ближайшее время,  
так и в долгосрочной перспективе.

Итак приступим.

### ШАГ 1.

## Определяем тему и нишу

По классике, тема – это сфера интересов, а ниша – это круг людей, которые интересуются выбранной темой.

**Пример:** Тема – похудение

#### Возможные ниши:

- ✓ Женщины после родов, которые хотят быстро и безопасно вернуть себе стройное тело;
- ✓ Мужчины и женщины, которых интересуют тренировки в тренажерном зале для получения красивых “кубиков” на животе;
- ✓ Женщины и мужчины старше 50, которых интересуют, возможно, не столько “кубики”, сколько здоровье и отличное самочувствие.

Как видим, ниши очень разные и интересы у людей в этих нишах могут сильно отличаться.

Для экспертов рекомендуют выбирать узкие темы и ниши, а для заработка на партнерках я рекомендую, наоборот, выбрать широкую тему и широкую нишу.

В этом случае вам будет легко подобрать линейку партнерских продуктов и собрать себе большую базу подписчиков.

Например, тема: Похудение.

#### Широкая тема для партнерок:

Как похудеть здоровыми и безопасными методами через спорт и правильное питание.

#### Широкая ниша для партнерок:

Люди, которые хотят привести себя в форму с помощью здоровых и безопасных методов.

Поскольку тема и ниша широкие, вы легко найдете множество интересных проектов с востребованными продуктами для рекомендации подписчикам.

ШАГ 2.

## Создайте группу ВКонтакте под выбранную тему

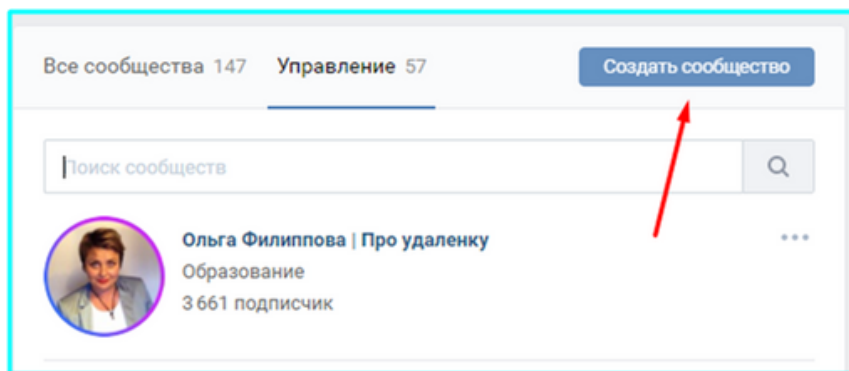
**Почему я рекомендую создать свою первую площадку под партнерки именно ВКонтакте?**

Потому что это просто и бесплатно. С такой задачей справится даже новичок.

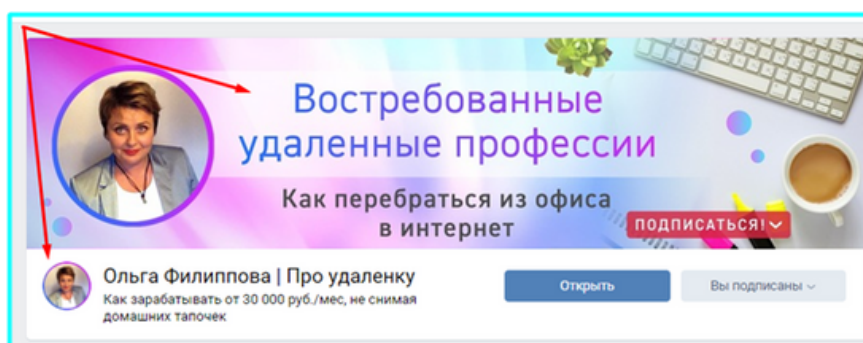
Только, друзья, давайте договоримся: «создайте группу» – это не значит, «раскрутите группу до 10 тысяч подписчиков». Я этого не говорила.

**Давайте конкретно. Какие действия скрываются за словами “создайте группу”:**

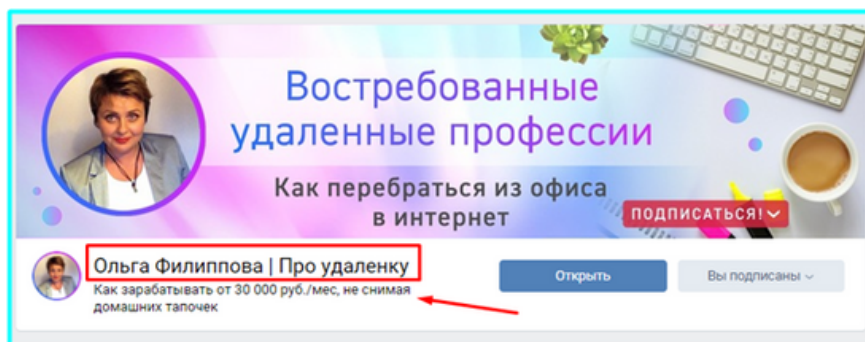
1. Непосредственно создать группу из интерфейса ВКонтакте. Для этого у вас есть кнопка «Создать сообщество».



2. Сделать несложную обложку и аватарку с помощью бесплатных инструментов сервиса Canva.com



3. Прописать название и статус.



4. Добавить 3-5 постов. Чтобы в группе не было пусто. Картинки к постам можно сделать там же в сервисе канва.

На этом пока давайте остановимся. Можно переходить к следующему шагу.

### ФИШКА:

Не знаете, как назвать группу?  
Есть проверенный способ, работающий на 100 %:

### ВАШЕ ИМЯ И ФАМИЛИЯ + ТЕМА

Например: Ольга Филиппова | Про удаленку

Группа будет стартовой площадкой для вашего партнерского маркетинга и возможного будущего собственного авторского проекта, если у вас появится такое желание.

Кстати, на аватарку тоже лучше разместить ваш портрет.

**Во-первых**, не надо раздумывать над дизайном,  
**во вторых**, люди предпочитают общаться с человеком,  
а не с абстрактной картинкой.

### ШАГ 3.

## Настроить личную страницу ВКонтakte

Правильно настроенная личная страница – это ловушка-магнит для сбора подписчиков бесплатными способами. Без этого шага ваши усилия будут уходить в пустоту.

Как минимум, на личной странице должна быть обозначена общая тема, как круг ваших интересов, и нужен пост в закрепе с подпиской на рассылку. А саму рассылку мы настроим в следующем шаге.

### ШАГ 4.

## Подключаем сервис рассылок Senler к нашей группе ВКонтakte

В настоящее время правила ВКонтakte разрешают вести рассылку только от имени сообщества. Если бы ни это ограничение, можно было бы обойтись только личной страницей без создания группы.

Именно поэтому я написала выше, что “создать группу” – это не значит “раскрутить группу до 10 тысяч подписчиков”. Достаточно того, что группа у вас есть, и она нормально оформлена. А базу подписчиков можно собирать и через личную страницу.

Хотя, если у вас уже есть группа с подписчиками, это, конечно, только в плюс.

Для сбора базы подписчиков нам понадобится партнерская бесплатность. Её мы подберем в следующем шаге.

### ШАГ 5.

## Настраиваем выдачу партнерской бесплатности через систему двойной подписки

Выбираем самый интересный, на наш взгляд, бесплатный партнерский продукт и настраиваем его выдачу через систему двойной подписки.

Система двойной подписки – это когда мы получаем подписчика сначала в базу к себе, а уже потом рекомендуем ему партнерские продукты.

Только всё должно происходить быстро и комфортно для подписчика, чтобы ему не пришлось посещать 100500 подписных страниц и кликать по разным ссылкам.

Если грамотно настроить систему двойной подписки, то подписчик даже не заметит, что он оказался сразу в двух базах: вашей и автора партнерки.

Подписчик сразу получает бесплатный партнерский продукт на блюдечке с голубой каемочкой, а мы – его контакты себе в базу, чтобы потом с ним взаимодействовать и рекомендовать что-то ещё.

Это, пожалуй, самый важный момент.

Если мы работаем в широкой теме, то возможно этому конкретному подписчику не понравится методика первого автора, зато технологии другого автора попадут в самую точку, и подписчик купит у него сразу несколько продуктов. Вы заработаете свои комиссионные со всех продаж.

А если бы отправили подписчика к первому автору и не получили его контакт себе, то так и остались бы без продаж и партнерского вознаграждения.

Поэтому с самого начала очень важно сосредоточиться на формировании собственной базы подписчиков.

### ШАГ 6.

## Собираем базу подписчиков бесплатными способами

Для начала я рекомендую именно бесплатные способы привлечения подписчиков и вот почему:

- Нужно научиться взаимодействовать с живыми людьми в своей теме, отвечать на вопросы в переписке, лучше узнать интересы своей целевой аудитории;
- Необходимо понять, какая партнерка лучше продается, а значит - какие бесплатные продукты рекомендовать в первую очередь, чтобы зарабатывать больше;
- Прежде чем систематически вкладывать деньги в свой проект, хорошо бы научиться зарабатывать прибыль на каждый вложенный рубль.

Это мой подход. Знаю, не все с ним согласятся, кто-то считает, "чтобы делать деньги, нужны деньги", мой же опыт говорит, что на первых порах вполне достаточно вложений собственного времени и некоторой доли терпения.

Заниматься бесплатными способами продвижения немного скучно, это повторяющиеся рутинные действия, но именно они приносят результаты и имеют накопительный эффект.

Как и многое другое хорошее в нашей жизни: здоровые привычки, образованные дети, финансовая подушка безопасности.

**Надеюсь, это краткое pdf-руководство было для вас полезным.  
Благодарю за внимание и желаю вам успехов!**

С уважением, Ольга Филиппова

Мои контакты:

Сайт <https://prouдалenku.ru/>