WYWIADY • PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI • INFORMACJE

SUPP

Serwis Uczestników Programów Partnerskich

28.05.2008 BIULETYN

■ Jak zarobić pierwszą prowizję?

■ Tzw. „stała praca” czy zyskowny program partnerski?

■ 3840 zł miesięcznie z programów partnerskich?

■ Ile można zarobić w Programach Partnerskich? - wywiady z najskuteczniejszymi Partnerami ZPP

Amatorzy ćwiczą aż im wyjdzie,
eksperci - aż nie może im nie wyjść.
- Duck Faith

Witam Cię bardzo serdecznie specjalnym numerze Biuletynu SUPP. Mam nadzieję, będzie on towarzyszył Ci co dwa tygodnie, w osiąganiu coraz większych dochodów ze współpracy w PP

Dzisiaj o tajnikach swoich sukcesów opowiedzą najlepsi Partnerzy ZPP - Arkadiusz Czapla, Makler, Arkadiusz Podlaski, Tomek Urban i Sebastian Schabowski.

Wierzę, że potężna dawka wiedzy, którą w nim otrzymasz – przekona Cię, że naprawdę wystarczy komputer, Internet i dużo motywacji, by zacząć zarabiać w Programach Partnerskich, tak dużo, byś czuł się usatysfakcjonowany.

Rozmowy, jakie przeprowadziliśmy z Partnera mi ZPP udowadniają nam, że Programy Partnerskie mogą być pomysłem na zysk pasywny i finansową niezależność!

Aneta Styńska

Spis treści

Wywiady z Superpartnerami.....3
Arkadiusz Czapla.....3
Makler.....4
Arkadiusz Podlaski.....5
Sebastian Schabowski.....7
Jak zarobić pierwszą prowizję? 8
Zbuduj serwis, a później pomyśl o zarabianiu... 9
Sekret sukcesu w programach partnerskich 9
10 przykazań — dobry program partnerski 11
3840 zł miesięcznie z programów partnerskich?.....12
Tzw. „stała praca" czy zyskowny program partnerski? 13

Biuletyn SUPP
powstał przy współudziale serwisu Artelis.pl

Redaktor Naczelna: Aneta Styńska
Skład i łamanie: Anna Grabka
Wybór artykułów: Krzysztof Kina
Korekta artykułów: Anna Popis-Witkowska
Wywiadu udzielili: Arkadiusz Czapla, Makler, Arkadiusz Podlaski, Sebastian Schabowski
Autorzy artykułów: Adrian Kołodziej, Arkadiusz Czapla, Robert Landowski, Michał Ciałoń, Tomasz Urban, Dariusz Boniukiewicz

DZIĘKUJEMY!

Wywiady z Superpartnerami

Przedstawiamy sylwetki Partnerów będących na liście najlepiej zarabiających w Wydawnictwie Złote Myśli. Pytania zadała Aneta Styńska – Menager Złotego Programu Partnerskiego.

Arkadiusz Czapla

Arkadiusz Czapla ma 32 lata i z wykształcenia jest sp. ds kadr, administracji i rozrachunków. Jego przygoda z e-biznesem zaczęła się trzy lata temu gdy czytał różne artykuły na temat e-biznesu, trafił wtedy na Program Partnerski Piotra Majewskiego i postanowił spróbować swoich sił. Arek sam dziś mówi że początki były bardzo ciężkie ponieważ nie miał on odpowiedniej wiedzy i w zasadzie uczył się na własnych błędach. Dużo zmieniło się gdy trafił na książkę „Zostań Superpartnerem" i dowiedział się co należy robić żeby zacząć zarabiać naprawdę duże sumy pieniędzy. Nawiązał potem współpracę ze Złotych Programem Partnerskich gdzie dziś znajduje się w czołówce.

1. Ile czasu minęło od rozpoczęcia Twojego udziału w PP do zarobienia satysfakcjonujących Cię pieniędzy? I jaka to była początkowa kwota :)

Zaczynając swój e-biznes oparty o programy partnerskie, moim celem było zarobienie 1000 zł w miesiącu w sumie ze wszystkich programów partnerskich w których biorę udział..Udało mi się to po 8 miesiącach aktywnego działania..:) Obecnie po trzech latach moje zarobki przekroczyły 5 tysięcy miesięcznie, a te wymarzone 1000 zl to kwota, którą udaje mi się zarobić w programie partnerskich Złotych Myśli..:)

2. Jakie działania podjąłeś, że udało Ci się zajść tak daleko we współpracy partnerskiej?

Podstawą była budowa i promocja tematycznego serwisu WWW. Z racji, że moje wykształcenie związane jest z prawem pracy, to postanowiłem, że ten temat będzie przewodni... Na początku nie za bardzo wierzyłem, że prawo pracy może kogoś zainteresować, że ludzie będą chcieli to czytać, ale zostałem mile zaskoczony... :)

Obecnie serwis ma około 8 tysięcy odwiedzin dziennie i wielu czytelników to osoby powracające.. :)

3. Co konkretnie robisz, że udaje Ci się zarabiać więcej niż przeciętny Partner?

1. Regularna aktualizacja treści na swoich stronach...

2. Udzielanie się na forach tematycznych, a w odpowiedziach umieszczanie linków do swoich artykułów (nigdy nie zapomnę jak jeden link na forum Gazeta.pl, dał mi 11 tysięcy odwiedzin w jeden dzień!... :))

3. Budowa własne bazy adresów e-mail (absolutna konieczność)

4. Zdobywanie wiedzy i wykorzystywanie tej wiedzy w praktyce... (jeżeli nie chcesz zainwestować w wiedzę, to daj sobie spokój z tym biznesem)

5. Cierpliwość, cierpliwość i jeszcze raz cierpliwość

4. Jak promujesz swoje strony? Czy robisz to tanim kosztem?

Promocja moich stron to umieszczanie artykułów z prawem do przedruku w serwisach typu Artelis.pl, udzielanie się na forach tematycznych, grupach dyskusyjnych, a w odpowiedziach umieszczanie linków do wybranych artykułów, linkowanie między swoimi serwisami, promocja serwisów wśród osób z list mailingowej... A więc jak widać, promocja bez jakichkolwiek kosztów... :)

5. Jakie są Twoje praktyczne techniki, które zwiększają Twoją sprzedaż?

Nie stosuję jakiś magicznych sztuczek zwiększających sprzedaż... :) Stawiam na treść na stronach, na pomoc swoim czytelnikom w znalezieniu odpowiedzi na nurtujące ich pytania. Uważam, że jeżeli osoba odwiedzająca moją stronę znajdzie na niej to czego szukała, znajdzie interesujące ją informacje, odpowiedzi na swoje pytanie, to buszując... :) po serwisie na pewno zainteresuje się produktami, które promuję, kliknie w link do strony ofertowej, a to już krok od sprzedaży. :)

6. Jak udoskonalasz swoje oferty?

W swoich artykułach próbuję jak najbardziej zainteresować czytelnika danym tematem, jeżeli mi się to uda i osoba czytająca artykuł będzie chciała poszerzyć swoją wiedzę, zawsze znajdzie odpowiednią informację gdzie takiej wiedzy szukać. :)

7. Czy współpraca między serwisami oraz portalami, to dobre źródło dodatkowego ruchu na stronie?

Uważam, że tak, o ile serwisy są powiązane ze sobą tematycznie..

8. Czy pozycjonujesz własne strony? Jak to robisz?

Tak, ostatnio robię to tylko przez swoje zaplecze stron WWW. Ale kiedyś było też i katalogowanie i systemy wymiany linków, na pewno dużo dały tez artykuły z prawem do przedruku...

9. Ile pieniędzy realnie można zarobić skutecznie działając w PP?

Myślę, że te 1000 zł miesięcznie to minimum, które można spokojnie osiągnąć w miesiącu, ale tylko wtedy jeżeli będziemy spokojnie, cierpliwie działać, wykorzystywać wiedzę osób, które są ekspertami w temacie... to nie ma siły, pieniądze się pojawią. :)

Rozmawiała – Aneta Styńska (Menager ZPP)

Makler

Makler: „Na starcie nie wyglądało to zbyt obiecująco, o czy wiedzą wszyscy, którzy zaczynają. Jednak im dalej, im więcej stron przedsprzedawało oferty PP, w których uczestniczę, tym dochody stawały się o wiele bardziej satysfakcjonujące.

Do tego typu działalności trzeba podchodzić z dystansem. Sam pamiętam jak znalazłem ofertę PP firmy FTS, gdzie przedmiotem promocji są seminaria dotyczące inwestowania w nieruchomości. Od razu założyłem, że przy tak wysokiej cenie nie znajdę chętnych. Rynek szybko zweryfikował moją ocenę, gdy w ciągu 5-6 dni zarobiłem około 1000 zł. Od tego czasu FTS przynosi mi stały dochód.

Tak było z większością PP. Złote Myśli mają to do siebie, że efektywnie można promować ofertę wydawnictwa poprzez polecanie osób do ZPP. Mailingi wysyłane przez ZM mają bardzo dobrą konwersję. Tak więc jeśli ktoś nie wie jak rozpocząć swoją działalność ZM, niech buduje swoją listę w ZPP.

Mimo, że programy partnerskie nie są moim głównym źródłem dochodu to z roku na rok stanowią ich coraz wyższy odsetek. Trzeba jednak przyznać, że pasywny dochód ma w tym wszystkim niemały udział."

1. Ile czasu minęło od rozpoczęcia Twojego udziału w PP do zarobienia satysfakcjonujących Cię pieniędzy? I jaka to była początkowa kwota :)

Programy partnerskie zacząłem testować jakieś 4 lata temu. Początkowo zarobki oscylowały w granicach 200-300 złotych. Obecnie jest to sporo więcej, jednak jako że PP to tylko ułamek dochodów z e-biznesu, mało czasu poświęcam na wzrost efektywności. Dlatego te pieniądze zarabiają się same.

2. Jakie działania podjąłeś, że udało Ci się zajść tak daleko we współpracy partnerskiej?

Efekt skali. Nie ma się co oszukiwać. Im więcej serwisów się posiada, tym więcej ofert wyświetla się klientom. Ostatnio tworzyłem też testowo mocno stargetowane Presell Pages dla ebooków z ZM.

Efekty były różne, jedne pozycje sprzedają się świetnie, inne bardzo słabo, jednak dla osób, które nie mają swoich własnych stron takie Presell sprawdzą się bardzo dobrze. Pracy jest przy nich niewiele, a po stworzeniu kilku stron zarobki mogą być satysfakcjonujące.

3. Co konkretnie robisz, że udaje Ci się zarabiać więcej niż przeciętny Partner?

Jak wyżej. Wykorzystuję efekt skali, wyświetlam linki tematycznie, mam bazę mailingową liczącą kilkanaście tysięcy osób - swoją własną, czystą, potwierdzoną double-opt-in.

Poza tym do każdego listu z autorespondera doczepiana jest stopka ze stargetowaną ofertą.

4. Jak promujesz swoje strony? Czy robisz to tanim kosztem?

Korzystałem z Google AdSense, dla testów, ale traffic był słabo targetowany. Wolę jednak sam walczyć o pozycje w google, dopóki jest to możliwe. Mając serwisy tematyczne nie jest to takie trudne.

5. Jakie są Twoje praktyczne techniki, które zwiększają Twoją sprzedaż?

Przede wszystkim dobranie odpowiedniej oferty pod odpowiedniego klienta.

Poza tym testuję wszystko co się da.

6. Jak udoskonalasz swoje oferty?

Testy, testy, testy... Badam wszystko, liczę, sprawdzam, zmieniam.

7. Czy współpraca między serwisami oraz portalami, to dobre źródło dodatkowego ruchu na stronie?

Raczej nie. Testowałem to na swoich serwisach i lepszy trafiic daje ruch z Google. Chyba, że tworzymy swoją stronę, która ma napędzać traffic innej stronie - to tak, taka opcja sprawdza się bardzo dobrze. A po co tworzyć serwisy napędzające ruch na innej stronie?:

a) tworząc taki serwis tworzymy jednocześnie serwis tematyczny, z którego linki będą pozycjonować inne nasze serwisy

b) bezpieczniej jest pozycjonować serwis, na którym nam mniej zależy niż serwis główny. gdyby coś nie wyszło (ban, filtr) strata będzie niewielka

8. Czy pozycjonujesz własne strony? Jak to robisz?

Tak. Jak wspomniałem. Linki tematyczne z inny moich serwisów, linki z artykułów w innych serwisach, Precle. Część robi za mnie Adder, na którego zakupiłem licencję.

9. Ile pieniędzy realnie można zarobić skutecznie działając w PP?

Trudno ocenić. Wszystko zależy od pomysłowości i wspomnianego efektu skali. Jeśli partner ma dużo stron lub podstron jednego serwisu, a przez co duży ruch - sprzeda więcej niż ten, który ma jedynie bloga.

Trzeba pamiętać też, że każdy zaczynał od zera. Nawet ten z ogromnym serwisem i dużą sprzedażą. Ja ani nie jestem grafikiem, ani programistą, a jakoś w tym wirtualnym świecie funkcjonuję. Wiedzę nabywa się z doświadczenia.

Co do zarobków. Myślę, że przy dobrych serwisach można "wycisnąć" z PP nawet kilka tysięcy złotych. Mi się to jakoś udaje, a jak wspomniałem PP to u mnie bardzo poboczna działalność.

Dla mnie PP to głównie pasywny dochód. Robię coś, puszczam w ruch i to coś dla mnie zarabia. Przy tym minimum pracy jaką wkładam, zarobek jest dość dobry. Co to by było gdybym skupił się tylko na PP:)

Rozmawiała – Aneta Styńska (Menager ZPP)

Arkadiusz Podlaski

1. Ile czasu minęło od rozpoczęcia udziału w ZPP do zarobienia satysfakcjonujących Cię pieniędzy? I jaka to była początkowa kwota :)

Nie pamiętam konkretnej daty. Myślę, że konto założyłem dużo wcześniej, jednak na poważnie zacząłem się interesować programami partnerskimi pod koniec 2006 roku. Po kilku miesiącach dostawałem już pierwsze prowizje. Były to bardzo małe kwoty. Nie mogę powiedzieć, że te pieniądze mnie satysfakcjonowały, ale byłem zadowolony. Wiedziałem, że w programach partnerskich są pieniądze i teraz tylko ode mnie zależy, ile będę zarabiał.

2. Jakie działania podjąłeś, że udało Ci się zajść tak daleko we współpracy partnerskiej?

Przede wszystkim zacząłem działać i cokolwiek robić. Większość partnerów nie robi nic i myśli, że pieniądze same przyjdą. Potem z rozczarowaniem stwierdzają, że programy partnerskie to jakaś ściema. Partnerom polecam zakup hostingu i własnej domeny.

Ja tak zaczynałem. Pamiętam, zainwestowałem wtedy swoje ciężko zarobione pieniądze (ponad 300 zł) na hosting i domenę. Wówczas jest presja na działanie, można się łatwiej zmotywować. Mówiłem sobie – muszę zarobić chociaż te 300 zł na zwrot kosztów. W przeciwnym razie uznałbym, że były to pieniądze wyrzucone w błoto. Z każdym miesiącem szło mi jednak co raz lepiej i nie tylko zwróciły mi się koszty, ale wyszedłem zdecydowanie ponad kreskę. Oczywiście można zacząć od darmowego hostingu. Internet daje nam dzisiaj bardzo duże możliwości.

Nie ma znaczenia czy zaczynasz z 0 zł czy 5000 zł na koncie. Jeśli jesteś odpowiednio zmotywowany i wierzysz w swój sukces – to musi Ci się udać.

3. Co konkretnie robisz, że udaje Ci się zarabiać więcej niż przeciętny Partner?

Przede wszystkim ciągle się uczę i działam. Marketing internetowy i psychologia to moja pasja. Zrozumieć ludzi – czego potrzebują i jak im to dać w możliwie najprostszy sposób – to jest moje zadanie. Robiąc stronę internetową trzeba wczuć się w rolę zwykłego użytkownika Internetu. Jeżeli kogoś boli głowa i szuka rozwiązania swojego problemu w Internecie – to musisz poczuć ten ból razem z nim i zastanowić się, co taka osoba wpisze w wyszukiwarce internetowej i jak będzie dalej działać. Następnie postaraj się, aby po wpisaniu odpowiednich fraz do wyszukiwarki (np. bóle głowy) Twoja strona wyskakiwała jako pierwsza. Potem na swojej witrynie daj użytkownikowi gotowe rozwiązanie jego problemu, prezentując mu w umiejętny sposób określony produkt.

4. Jak promujesz swoje strony? Czy robisz to tanim kosztem?

Tak, robię to tanim kosztem. Wydaje mi się, że niezwykle istotne jest poznać chociaż podstawy pozycjonowania stron internetowych. Wyszukiwarki internetowe to moim zdaniem najefektywniejsza forma promocji – stosunkowo tania, jeśli znasz się na rzeczy. Użytkownicy moich stron internetowych w ponad 90% trafiają do mnie właśnie z wyszukiwarek.

5. Jakie są Twoje praktyczne techniki, które zwiększają Twoją sprzedaż?

Prócz wiedzy na temat pozycjonowania, warto też posiadać listę mailingową (bazę adresów e-mail naszych klientów). To właśnie dzięki dobremu kontaktowi z klientem możesz sprawić, że będzie do Ciebie wracał. Jeżeli dasz mu to, czego on pragnie i uczynisz go szczęśliwym człowiekiem, to prawdopodobnie kupi od Ciebie ponownie i przyprowadzi swoich znajomych. Takich technik jest naprawdę wiele i mógłbym napisać o nich książkę. Trudno powiedzieć co jest najważniejsze, bo w różnych e-biznesach różne techniki mogą mieć inną skuteczność. Na pewno warto zbierać adresy e-mail i być w stałym kontakcie ze swoimi klientami. To Ci się na pewno opłaci.

6. Jak udoskonalasz swoje oferty?

Testuję i słucham uwag swoich klientów. Czasem jest tak, że zdarzy się jakiś agresywny użytkownik Twojej witryny. Wypowiada się bardzo negatywnie na temat Twojej strony, rzuca bluzgami i wytyka Ci wszystkie błędy. Zamiast na agresję odpowiadać agresją, podziękuj mu za cenne wskazówki i sprawdź, czy czasem nie ma racji. W takim przypadku krytyczny klient – to dar z niebios. Za darmo pokaże Ci jak jeszcze możesz usprawnić swój e-biznes. Wykorzystaj to!

Powiedzmy sobie szczerze – gdy jesteś właścicielem serwisu internetowego – to nie patrzysz na niego obiektywnie. Jesteś związany z nim emocjonalnie i zwracasz uwagi na inne rzeczy niż Twój klient. Dlatego też często daję swoim znajomym (muszą to być osoby z Twojej grupy docelowej – potencjalni klienci) do przetestowania kilka wersji oferty i rozmawiam z nimi na temat ich odczuć. Gdy robię serwis tylko dla kobiet – to pytam się kobiet, co jest dla nich najważniejsze i co chcą mieć w serwisie. Pamiętaj, że nie tworzysz strony internetowej dla siebie, lecz dla swoich klientów. To oni mają być zadowoleni. Jeśli oni będą, to gwarantuję, że Ty również – bo wzbogacisz się o kolejne złotówki.

7. Czy współpraca między serwisami oraz portalami, to dobre źródło dodatkowego ruchu na stronie?

Oczywiście, że tak. Dzięki takiej współpracy uzyskujemy efekt synergii, czyli 2+2=5. Współpraca daje nam więcej niż działanie w pojedynkę. Nie mam co do tego żadnych wątpliwości.

8. Ile pieniędzy można zarobić skutecznie działając w PP?

Trudno to określić. W zasadzie sam sobie stawiasz w tym momencie ograniczenia. Jeżeli zarabiasz 1000 zł miesięcznie, to kilka miesięcy później możesz zarabiać już 2000 zł. Myślę, że przez rok jesteś w stanie spokojnie wypracować sobie pasywny dochód rzędu 1000 zł miesięcznie. Jeżeli masz dużo wolnego czasu i skupisz się tylko na zarabianiu przez programy partnerskie – to mogą to być zdecydowanie większe kwoty. Jeśli natomiast poświęcisz tylko kilka godzin tygodniowo - jest oczywiste, że zarobisz mniej. Ważne jest to, że im dłużej siedzisz w programach partnerskich, tym masz większą wiedzę i wiesz co jest skuteczne. Początki są naprawdę trudne, ale później jest już z górki.

Edukacja i wiedza na temat pieniędzy są ważne.
Zacznij wcześnie.
Kup książkę.
Weź udział w seminarium.
Praktykuj.
Zacznij od czegoś małego.

Robert Kiyosaki

Sebastian Schabowski

1. Ile czasu minęło od rozpoczęcia udziału w ZPP do zarobienia satysfakcjonujących Cię pieniędzy? I jaka to była początkowa kwota :)

Zapisałem się zanim założyłem Osiagacz.info, więc minęło ok. 4 miesiące zanim zarabiałem po kilkadziesiąt złotych miesięcznie.

2. Jakie działania podjąłeś, że udało Ci się zajść tak daleko we współpracy partnerskiej?

Stworzyłem rozbudowany serwis oferujący ludziom zainteresowanym psychologią osiągnięć wiele wartościowych materiałów.

3. Co konkretnie robisz, że udaje Ci się zarabiać więcej niż przeciętny Partner?

Daję wiele wartości odwiedzającym moje strony i prenumerującym cytat dnia / biuletyn sukcesu. Staram się być coraz lepszy w tym, co robię i coraz lepiej pomagać innym.

4. Jak promujesz swoje strony? Czy robisz to tanim kosztem?

Najlepszą formą promocji jest dla mnie w tej chwili polecanie znajomym - zadowoleni użytkownicy mówią o Osiagaczu innym osobom, którym on również może pomóc.

5. Jakie są Twoje praktyczne techniki, które zwiększają Twoją sprzedaż?

Mam bardzo częsty (codzienny) kontakt mailowy z moją listą, polecam czasami darmowe fragmenty ebooków i audiobooków, buduję relacje z subskrybentami i zaufanie. Więcej technik omawiam w moim kursie internetowym "Dochód z pasji" dostępnym na stronie http://dochod-z-pasji.pl.

6. Jak udoskonalasz swoje oferty?

Nieustannie uczę się marketingu internetowego - dziś jestem właśnie w Dallas na World Internet Summit, gdzie najlepsi marketerzy internetowi na świecie dzielą się swoją wiedzą.

Nie postrzegam jednak mojego zadania jako pisania ofert i nakłaniania ludzi do kupowania ebooków. Raczej po prostu informuję potencjalnie zainteresowanych o możliwości korzystania z darmowych fragmentów. Resztę pracy wykonują za mnie strony sprzedażowe ZM.

7. Czy współpraca między serwisami oraz portalami, to dobre źródło dodatkowego ruchu na stronie?

W przypadku własnego produktu - tak. W przypadku programów partnerskich - jest to dość dyskusyjny pomysł, by serwisy promujące produkty z tego samego programu współpracowały ze sobą.

8. Czy pozycjonujesz własne strony? Jak to robisz?

Kiedyś zwracałem na to większą uwagę - dziś to moi użytkownicy sami dbają o to, by inni zainteresowani dowiadywali się o Osiagaczu (a ja dbam o nich) :) . Stosowałem i stosuję system wymiany linków linkme.pl, ostatnio dodałem trochę artykułów na Artelis.pl...

9. Ile pieniędzy realnie można zarobić skutecznie działając w PP?

Jak pokazują czysto polskie doświadczenia - zwykle klika tysięcy złotych miesięcznie (no chyba, że założy się serwis nasza-klasa.pl) ;) . W amerykańskim internecie można zarobić zdecydowanie więcej, ale i poziom umiejętności, których potrzebujesz, by się przebić, jest o wiele wyższy.

Rozmawiała – Aneta Styńska (Menager ZPP)

Adrian Kołodziej

Jak zarobić pierwszą prowizję?

Pamiętam, gdy zapisałem się po raz pierwszy do programu partnerskiego Złotych Myśli. Liczyłem, że zarobię szybko swoją pierwszą prowizję. O dziwo — tak się stało. Już drugiego dnia na moim koncie były całe 4 zł. Od tego dnia czekałem i czekałem na prowizje. W końcu wziąłem się w garść i postanowiłem zacząć działać i promować aktywnie. Przygotowałem kilka sposób, które zadziałały dla mnie — i odkąd się zapisałem, nadal generują dla mnie zyski.

— Stwórz kurs (cena 0 zł)

Aby stworzyć kurs, nie musisz posiadać pieniędzy. Założę się, że jest dziedzina życia, na której się znasz. Jeżeli naprawdę chcesz stworzyć kurs, który przyniesie Ci pieniądze, musisz stworzyć kurs wartościowy i niszowy. Nie twórz kolejnego kursu „Jak zarabiać w programach partnerskich", bo jest ich wiele. Nadal ludzie się na nie zapisują, chociaż większość z nich nie ma wartości. Z tego, co przeczytałem, wynika, że bodajże największą wartość merytoryczną ma kurs Damiana Daszkiewicza.

Powiedzmy, że jesteś specjalistą od pozycjonowania. Dobrze jest przygotować kilka lekcji kursu. Podziel je na 7 części. Następnie do treści dodaj zamaskowane linki partnerskie. Możesz je zamaskować na skocz.pl. Praktycznie każdy program partnerski mówi, jak to zrobić. Ja zaczynałem od promocji programu partnerskiego Złotych Myśli.

Jeśli już napisałeś kurs, pora znaleźć autoresponder, który wyśle go czytelnikom. Polecam darmowy Freboot.pl, choć ma trochę wad. Na wstępie dostaniesz 1024 kb na wysyłanie maili. To sporo na początek. Jeśli Twój kurs zacznie się rozwijać, dokup sobie kilka mega. Lista Twoich czytelników to Twoje najważniejsze aktywa. Nie zarzyna się kury, która znosi złote jajka. Skonfiguruj Freebota według poleceń. Obsługa jest banalnie prosta. Następnie wrzuć lekcje do działu „Wiadomości". Ustaw je tak, aby każdego dnia czytelnik dostał jedną wiadomość.

Teraz musisz poinformować czytelników o kursie. Znajdź fora dyskusyjne o takiej tematyce. Najlepiej skonsultuj się z administratorem, czy możesz wrzucić link do Twojego kursu. Nie powinien mieć nic przeciwko, a przynajmniej będziesz miał pewność, że nikt nie usunie Twojej wiadomości. Jeśli chcesz, aby jak najwięcej osób przeczytało Twój kurs, stwórz ministronę, gdzie będziesz pokazywał, jakie będzie czytelnik miał z tego korzyści.

Do zwiększenia liczby czytelników użyj nowej funkcji Freebota „co-reg". Informacje, jak skonfigurować Freebota i używać jego funkcji, znajdziesz na jego stronie. Dla osób początkujących przygotowałem stronę, na której jest dokładny opis funkcji „co-reg", podwajającej liczbę czytelników (czytaj, jak obsługiwać Freebota — najpotężniejsze narzędzie w programach partnerskich). Pamiętaj, że najlepiej najpierw edukować czytelnika, a później polecić mu jakąś publikację. Jeśli stałeś się autorytetem dla subskrybenta, możesz użyć magicznego zwrotu: „Ja uczyłem się z tego poradnika, przeczytaj więcej informacji".

— Stwórz blog

Początkującym e-biznesmenom polecam prowadzenie bloga. Dlaczego? Ludzie uwielbiają czytać wartościowe blogi. Sam czytam kilka blogów. Poza tym — utworzenie bloga to kwestia kilku minut. Jest wiele serwerów, które oferują możliwość darmowego założenia bloga. Korzystam z blogspot.pl. Blog ma inną zaletę. Łatwo go wypozycjonować. Założyłem bloga w czerwcu. Pod koniec sierpnia mam codziennie 150 przeładowań. Mój blog zaczął już dla mnie zarabiać.

Możesz pobrać z mojej strony ciekawy podręcznik o zarabianiu na blogach. Jeśli blog jest wartościowy, a Ty piszesz mądre posty i nie używasz nachalnych reklam, szybko staniesz się autorytetem i zdobędziesz sporo czytelników. Pamiętaj, że to czytelnicy kupują. Im będziesz większym autorytetem w ich oczach, tym szybciej coś od Ciebie kupią. Nie promuj książek czy produktów, których sam nie kupiłeś albo których byś nie kupił.

— Znajdź forum i napisz recenzję

Poszukaj w Google forum o tematyce, która Cię interesuje. Następnie znajdź produkt, który kupiłeś, przetestowałeś i z którego jesteś zadowolony. W odpowiednim dziale napisz recenzję danego produktu. Gdzieś w treści ukryj link partnerski.

Jeśli Twoja recenzja jest dobra i przekonałeś użytkownika, że warto kupić dany produkt — może napisać do Ciebie prywatną wiadomość z pytaniami na temat produktu. Dlatego kłamstwo wychodzi szybko na jaw. Nie oszukuj innych! Jeśli będziesz uczciwy, szybciej zarobisz. Jeśli przychodząc do sklepu, pytam sprzedawcę: „Czy to dobre?", a on mi odpowie: „Nie bierz tego, to jest nieświeże, weź lepiej tamto", to kupię od niego, ponieważ był ze mną szczery i wzbudził we mnie zaufanie.

Oto kilka sposobów, które stosowałem i nadal stosuję. Jeśli chcesz poznać więcej sztuczek, wejdź na moją stronę, gdzie znajdziesz sposoby na tworzenie E-Biznesu Krok Po Kroku, abyś zaczął zarabiać pieniądze, na jakie zasługujesz

--

E-Biznes, Zarabianie, Programy Partnerskie, Marketing, Blogi, Praca

Arek Czapla

Zbuduj serwis, a później pomyśl o zarabianiu...

Praktycznie każdy początkujący uczestnik programów partnerskich popełnia ten sam karygodny błąd — zamiast budować swój serwis WWW, na pierwszym miejscu stawia na reklamę produktów, które oferują programy partnerskie, do których przystąpił.

Trzaśnie na szybko jakąś stronkę, umieści na niej produkty, przeważnie z opisami skopiowanymi ze stron ofertowych organizatorów, i czeka na efekty, a jak ich nie widać, to się dziwi: „Dlaczego nie zarabiam, co ja robię nie tak?”... :)

Zapamiętaj!

Na początku zajmij się stworzeniem swojego serwisu, bloga, popracuj nad jego oglądalnością, zadbaj o treść, która przyciągnie i zarazem utrzyma czytelnika, zdobądź jego zaufanie, stań sie wiarygodny jako ekspert w danym temacie. A produkty, które będziesz promował w ramach programów partnerskich, dodawaj na stronę stopniowo, oswajaj czytelnika z tym, że masz zamiar także zarabiać na stronie...

Zbudowanie i promocja serwisu WWW statystycznie trwa około pół roku... Tyle czasu zajmuje stworzenie, promocja w wyszukiwarkach, zdobycie czytelników i — co najważniejsze — powracających czytelników...Ale to statystycznie, niektórym udaje się to wcześniej, niektórym zajmuje to więcej czasu...

Ale ta praca przyniesie Ci wymierne korzyści... Mój serwis **§Blog — Prawo Pracy W Praktyce** budowałem i nadal buduję bardzo starannie. Tysiąc unikalnych wizyt osiągnął po kilku miesiącach istnienia, obecnie odwiedza go codziennie od 5 do 8 tysięcy osób, większość to osoby powracające. I to właśnie one generują mi największe dochody. Mam ten komfort, że mogę promować produkty wielu programów partnerskich, właśnie dlatego, że czytelnicy dobrze wiedzą, że produkty są dodatkiem do serwisu, a nie jego priorytetem.

Stworzyłem tzw. „**butik tematyczny”**, w którym oprócz wiedzy można także znaleźć rożne ciekawe produkty...

Jeżeli więc chcesz osiągnąć dochody, z których można by się spokojnie utrzymać, to pomyśl o stworzeniu takiego „**butiku tematycznego”**. Najpierw skoncentruj się na budowie serwisu, relacji z czytelnikiem, a później dodawaj powoli produkty, które chcesz promować w ramach programów partnerskich.

Polecam także ebook **Angusa Mcleoda** **„Marketing internetowy w praktyce”** — dowiesz się z niego, jak zbudować dochodowy biznes w Internecie.

Podstawowe źródło informacji, jeżeli myślisz o tym na poważnie.

Życzę powodzenia w dążeniu do celu :)

--

Programy partnerskie jako źródło Twojego dochodu — Programy partnerskie od A do Z

Wstaw tutaj swoją reklamę
czasopisma@artelis.pl

Robert Landowski

Sekret sukcesu w programach partnerskich

Jeszcze dobrych kilka lat temu dostęp do Internetu mieli nieliczni. Dzisiaj szczególnie młodzi ludzie coraz częściej korzystają z tego dobrodziejstwa, choć spora część Internautów wykorzystuje tę globalną sieć jako rozrywkę. Cóż, można i tak, jednak w ten sposób nie zarobimy pieniędzy.

Część z nich prawdopodobnie słyszała kiedyś, że da się zarabiać pieniądze przez Internet i być może nawet próbowali te pieniądze zarobić. Ja należę do grupy osób, które zarobiły jakieś pieniądze za klikanie w banery, czytanie reklam, reklamowanie wyszukiwarek itp. Możesz o tym poczytać tutaj.

Programy partnerskie w Polsce zyskują na popularności z dnia na dzień, dlatego warto zainteresować się nimi już dzisiaj. Coraz łatwiejszy dostęp do Internetu powoduje, że coraz więcej firm przenosi swoją działalność na witryny internetowe. Ich liczba będzie stale się powiększać. Będzie się również zwiększać liczba firm wdrażających program partnerski na swojej stronie. Co to oznacza? Oznacza to, że będą pojawiać się nowe, coraz doskonalsze programy partnerskie, oferujące swym partnerom optymalne warunki promowania produktów/usług firm.

To jest Twoja szansa!

Im prędzej zaczniesz aktywnie działać, tym szybciej ujrzysz efekty swojej pracy. Wiele osób zapisując się do programów partnerskich, ma dużo dobrych intencji, ambicję i chęć rozwoju. To idealne cechy, aby zostać Super-Partnerem, z tym że aby przyniosły świetne wyniki, muszą być poparte sumienną pracą oraz wiedzą.

Wspomniałem o wynikach... Świetne wyniki najogólniej sprowadzają się do jak najwyższych zarobków. Jeśli zaczynasz dopiero swoją przygodę z programami partnerskimi, to chcę, żebyś zapamiętał dokładnie kilka poniższych zdań.

* **Potraktuj programy partnerskie poważnie!** Wiele osób zapisuje się do PP, licząc, że to wystarczy, żeby zarabiać, lub traktuje ten rodzaj współpracy jako coś dodatkowego (oprócz pracy na etacie), z czego może uda się dorobić jakiś grosz. To nie tak! Programy partnerskie z czasem mogą stać się Twoim podstawowym źródłem dochodu, jeżeli potraktujesz je poważnie, ale to zależy tylko od Ciebie.

* **Programy partnerskie to NIE jest praca na etacie i obowiązują tu inne zasady, jeżeli chodzi o wynagrodzenie**. W uproszczeniu: pracując na etacie, otrzymujemy co miesiąc stałą kwotę wynagrodzenia za wykonaną przez siebie pracę. W przypadku PP jest zupełnie inaczej (czytaj poniżej).

* **Nie nastawiaj się na wysokie prowizje w pierwszych tygodniach uczestnictwa w PP**. Nastaw się raczej na to, że w tym okresie nie zarobisz nic albo bardzo niewiele, nawet jeśli na budowanie swojego e-biznesu poświęcisz sporo czasu i będziesz pracował z zaangażowaniem.

* **Pierwsze tygodnie/miesiące powinny być okresem intensywnej pracy i systematycznej budowy Twojego e-biznesu**. Jeżeli dobrze spożytkujesz ten czas, efekty przyjdą niebawem. Pojawią się pierwsze prowizje, potem kolejne...

* **W tym momencie nie spoczywaj na laurach**. To dopiero początek drogi, ale ten najtrudniejszy okres masz już za sobą. Dalej rozwijaj Twój biznes, ucz się, testuj, sprawdzaj, co przynosi najlepsze efekty. Zbierz siły i przygotuj się na kilka kolejnych pracowitych miesięcy. Do tej pory miałeś mocno pod górkę, ale...

* **Właśnie wyszedłeś na prostą!** Widzisz efekty pracy, prawdopodobnie nie są one wystarczające, dlatego działaj, kontroluj i... cierpliwie czekaj. Czas jest w tym momencie Twoim sprzymierzeńcem.

*** Teraz będzie już tylko lepiej**. Jeśli doszedłeś do tego momentu, Twój biznes jest na etapie poprzedniego podpunktu — myślę, że jesteś na tyle świadomym partnerem, iż potrafisz zadbać o jego dalszy rozwój.

Podsumowanie

Jaki jest więc sekret sukcesu w programach partnerskich?

Oto moja skromna odpowiedź:

„Bądź cierpliwy, pracowity i ucz się. Jeżeli miewasz chwile zwątpienia, nie przejmuj się, każdy je ma, szczególnie gdy stawia pierwsze kroki w świecie e-biznesu. Ja wierzę, że Twoja determinacja jest o wiele silniejsza".

--
Robert Landowski — twórca serwisu eBizness.pl

Michał Ciałoń

10 przykazań — dobry program partnerski

Cechy dobrego programu partnerskiego:

1. KOSZT — niski koszt przystąpienia do programu partnerskiego (bezpłatnie).

2. KLIENCI — dużo potencjalnych klientów (małe firmy, dorabiający pracownicy, wolni strzelcy).

3. ZAKUPY — Uczestnik nie kupuje ani osobiście nie sprzedaje produktów, ale wszystko prowadzi organizator:

a. nie ma problemu z płaceniem VAT (tak by było, gdyby Uczestnik kupował coś taniej, a sprzedawał drożej);

b. Uczestnik nie musi inwestować własnych funduszy, płacić za transport, narażać się na zmiany cen (obniżki, promocje), nie zostanie z niesprzedanym towarem;

4. PRODUKT — nowoczesny produkt do sprzedaży (informacja gospodarcza i promocja małej firmy):

a. produkt prestiżowy, a dostępny cenowo (w stosunku do swojej wartości i użyteczności);

b. produktu nie trzeba sprzedawać osobiście (można przez Internet, telefon, ogłoszenia, ulotki).

5. ROZWÓJ — udział Uczestnika w PP wspiera jego rozwój biznesowy, bo może on:

a. zdobywać wiedzę – szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne;

b. uzyskać doświadczenie biznesowe – przygotowanie do prowadzenia własnej firmy;

c. nawiązywać i utrzymywać dobre kontakty z różnymi ludźmi.

6. WSPARCIE — Uczestnik otrzymuje bezpłatnie narzędzia wspierające jego działania w PP:

a. obserwacja rozwoju zespołu – zarejestrowanych z jego polecenia;

b. łatwy kontakt z Uczestnikami z zespołu – poczta wewnętrzna;

c. autoprezentacja (własna strona WWW z łatwym adresem).

7. BONUSY — Uczestnik posiada dobre, bezpłatne bonusy zachęcające innych do rejestracji w PP, np.:

a. własna strona WWW bez limitu podstron;

b. sklep;

c. pomoc prawna przez Internet, odpowiedź w 24 godziny;

d. szkolenia dotyczące prowadzenia firmy, zdobywania klientów, tworzenia stron WWW.

8. WŁASNE CELE — Uczestnik może wykorzystać PP do realizacji własnych celów — szczególnie początkowo:

a. wsparcie przy poszukiwaniu pracy etatowej lub dodatkowej;

b. pomoc w znalezieniu klientów na swoje dotychczasowe usługi;

c. pomoc w znalezieniu współpracowników do realizacji własnych pomysłów.

9. PLAN MARKETINGOWY — maksymalnie prosty i korzystny plan marketingowy:

a. 4 poziomy — wystarczająco, żeby zrobić dużą strukturę, a jednocześnie dostawać duże premie jednostkowe;

b. prowizja: 20%, 20%, 10%, 10% — sprzyja aktywności i szkoleniu bezpośrednio pozyskanych Uczestników;

c. duży procent przychodów przeznaczony na prowizje (60% przychodów);

d. automatyczna ponowienie prowizji przy dalszym korzystaniu przez klienta z produktu (uzyskuje się dochód pasywny w następnych latach);

e. nie ma obowiązku osiągania comiesięcznych limitów (można przerwać na dowolny okres, np. w czasie wakacji);

f. utrzymuje się na stałe raz zdobytą pozycję;

g. pozycję można przekazać (cesja) i dziedziczyć.

10. UNIA EUROPEJSKA — dobre umocowanie w wytycznych Unii Europejskiej:

a. wsparcie dla osób z utrudnionym dostępem do pracy — matki na urlopie, niepełnosprawni;

b. wyrównywanie szans na rynku pracy — mieszkający na wsi, w rejonach o dużym bezrobociu;

c. uczenie na odległość i uczenie przez całe życie — e-learning, staże, zmiana zawodu;

d. organizacja lokalnych społeczności — e-społeczeństwo, stowarzyszenia.

--

Zapraszam do programu partnerskiego 4FILARY.pl. To miejsce wspólnego działania biznesowego, podnoszenia swoich kwalifikacji i zarabiania. Dostaniesz bezpłatnie specjalistyczną stronę WWW z narzędziami marketingowymi.

Tomek Urban

3840 zł miesięcznie z programów partnerskich?

Jeździłem ostatnio na rowerze — stwierdziłem, że znacznie lepiej mi się jedzie, kiedy ktoś jedzie przede mną, staram się wtedy utrzymywać jakieś tempo. Dostosowywałem swoje tempo do drugiego rowerzysty, który z kolei trzymał prędkość zgodną z tym, co miał na liczniku. Po tej jeździe stwierdziłem, że muszę sobie do roweru podobny licznik sprawić, znacznie łatwiej wtedy trzymać rytm jazdy, widząc cyferki na wyświetlaczu.

Bez licznika, gdy jeżdżę sam, to tak jakoś mi się ta jazda rozwleka...

Z tą jazda na rowerze jest podobnie jak z zabawą w programy partnerskie. Gdy nie uświadamiamy sobie efektów, gdy ich nie widać od razu, ta zabawa nam się jakoś tak rozwleka. I nie najlepiej to wychodzi...

Załóż sobie zatem licznik!

Proponuję zatem zrobić sobie małe wyliczenie, którego się będziesz trzymał. Ustal sobie jakąś stawkę, którą jesteś w stanie w ciągu godziny zarobić.

Założyłem tak na oko, że przeciętny partner jest w stanie z jednej godziny pracy zyskać dochód rzędu 1 zł na miesiąc przez najbliższe dwa lata (czyli stawka 24 zł na godzinę). To naprawdę niewiele... Da się znacznie więcej, ale załóżmy taką średnią.

Weźmy zatem pod uwagę, że w roku mamy 12 miesięcy, w miesiącu 4 tygodnie, a w każdym tygodniu pracujemy po 40 godzin, znaczy się 8 godzin dziennie bez weekendów.

Po pierwszym miesiącu mamy zarobioną kwotę rzędu 3840 zł, rozłożoną na najbliższe 2 lata. Rzecz jasna można to modyfikować, pracować przykładowo mniej, a bardziej efektywnie, ale to są szczegóły. Swoją droga — jak dla mnie, praca po 8 godzin dziennie to zdecydowanie zbyt wiele... Robię więc znacznie mniej, a efektywniej. Poza tym wieczne prowizje, stali klienci sprawiają, że pracy dla utrzymania tej złotówki jest coraz mniej...

Fakt jest faktem — jeśli potrafisz w ciągu godziny zrobić coś w ramach programów partnerskich, co zarobi na ciebie 1 zł miesięcznie przez najbliższe dwa lata, potrafisz też osiągnąć dochód w wysokości prawie 4 tys. zł miesięcznie, pracując tyle czasu, jakbyś pracował na etacie.

To naprawdę bardzo realne wyliczenie... Wystarczy **trzymać się licznika — 1 zł z godziny miesięcznie przez 2 lata.**

Dlaczego zatem tak mało osób decyduje się na takie zajęcie?

Dlaczego tak niewielu się to udaje, jak już się zdecydują?

Dlaczego spośród tysięcy partnerów w polskich programach partnerskich tylko kilkoro może cieszyć się zadowalającymi dochodami?

Dlaczego tak niewielu ma motywację, by działać w ramach programów partnerskich?

PS: Jeśli nie masz ochoty zastanawiać się nad tymi pytaniami, a masz ochotę zacząć w końcu działać w ramach programów partnerskich, zapraszam do lektury:

http://programy-partnerskie.zlotemysli.pl

--

Tomek Urban — autor książki Programy Partnerskie w Praktyce, właściciel bloga programy partnerskie

Dariusz Boniukiewicz

Tzw. „stała praca" czy zyskowny program partnerski?

Też miałem pracę, z której nie byłem zadowolony. Pracę, która miała być ciekawa i rozwijająca, w której miały być dobre pieniądze, a która okazała się być odtwórcza i — biorąc pod uwagę niepłatne nadgodziny — wcale nie taka opłacalna, jak głosiły początkowe obietnice... Znasz takie sytuacje, prawda?

Moje poszukiwania (gdy jeszcze pracowałem „na etacie"), jak każdy internauta, rozpocząłem od programów partnerskich.

Fajna sprawa, tylko w większości albo nie płacą za to klikanie czy czytanie, albo płacą grosze. Nie bardzo da się z tego utrzymać...

Chlubnym wyjątkiem okazał się program Złotych Myśli, ale i tu kokosów nie ma dla zwykłego zjadacza chleba ;) choć po 200–300 złotych miesięcznie po pewnym czasie ciężkiej pracy zacząłem zarabiać.

Wszystkie uczciwe programy partnerskie, na które trafiłem, miały jedną zasadniczą wadę... Musisz mieć swój serwis internetowy! I to im bardziej znany i poczytny, tym więcej zarobisz.

W programach, w których działam, używam mojego serwisu http://www.samodoskonalenie.com i serwis ten świetnie się sprawdza, ale nie jest to rozwiązanie dla każdego.

Co masz zrobić, jeżeli nie chcesz bądź nie potrafisz zbudować i utrzymać własnej strony WWW? Jeżeli nie masz na nią pomysłu i nie chcesz inwestować w profesjonalną chwytliwą domenę?

I tu wpadłem na pomysł, że skoro ktoś kiedyś wymyślając i opiekując się tymi PP, z których zarabiam, pomógł mnie, to i ja pomogę komuś!

Za każdym razem, kiedy widzisz biznes, który odnosi sukces, oznacza to, że ktoś kiedyś podjął odważną decyzję.

Drucker Peter

W ramach własnej firmy wdrożyłem niedawno własny program partnerski (http://www.pp.kaizen-edu.com), program, który jest inny niż większość tych, z którymi się spotkałeś dotychczas.

Z założenia ma być jak stała praca, tylko Ty jesteś sobie szefem, Ty sam ustalasz godziny swojej pracy i Ty sam możesz sobie udzielić podwyżki!

Masz swój serwis WWW — dobrze, możesz przy jego pomocy zarabiać. Nie masz swojego serwisu i nie znasz się na tym? Również świetnie — nie potrzebujesz go, aby zarobić w tym programie!

Prawda, że brzmi wspaniale? Fakt, wygląda ślicznie i można poczuć prawdziwą wolność!

Co nie znaczy, że będzie łatwo.

W tym PP zarabiasz, promując szkolenia i treningi realizowane przez grupę bardzo dobrych trenerów pracujących ze mną. Sam się przekonasz, że szkolenia w Polsce to branża bardzo dochodowa, co nie znaczy łatwa... Nie musisz się martwić o to, aby klient kliknął w akurat Twój link partnerski i aby ciasteczka się zachowały na jego komputerze.

W tym programie partnerskim klient powoła się na Twój Numer Partnerski (a powoła się, bo inaczej nie dostanie rabatu)

Do Ciebie należy tylko postaranie się, aby Twój Numer Partnerski trafił w ręce klienta!

Jeżeli temat Cię zainteresował i chcesz pracować, mając odpowiednią umowę, nie martwiąc się o PR swojej WWW, to zapraszam.

Wejdź na stronę http://www.pp.kaizen-edu.com i prześlij potrzebne dane. Nie obiecuję, że pieniądze same z nieba będą spadać, ale w zawartej na stronie symulacji zobaczysz, o jakich prowizjach rozmawiamy.

Praca nie będzie łatwa jak klikanie, ale moja firma da Ci wsparcie szkoleniowe, oczywiście materiały i wszelką pomoc, której możemy udzielić. W końcu im bardziej Ty będziesz zadowolony i im więcej zarobisz, tym też dla nas nasz wysiłek będzie bardziej opłacalny...

Zapraszam do przejrzenia serwisu firmowego, zapisania się do Programu. Na początek dostaniesz do Twojego Konta Partnerskiego na zachętę 100 zł. Mam nadzieję, że już niedługo spotkamy się na Forum Najlepiej Zarabiających Partnerów KAIZEN!

--

samodoskonalenie.com
— dowiedz się, jak zawsze odnosić sukcesy!