



ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Результаты успешных партнёров
2. Эксперимент новой методики-системы в партнёрской программе
3. Новая система партнёрской программы «Умный партнёр»
4. Ошибки начинающих партнёров
5. Фишки и преимущества системы «Умный партнёр»

Что же такое партнёрские программы? Автор создал продукт курс.

Неважно, что это может быть любой продукт, цифровой или физический, итак, существует первый вариант продажи продуктов «в лоб», то есть вы берете партнёрскую ссылку, берете письмо или пост и его рекламируете. И второй вариант автор вам даёт линейную автоворонку, которая разогревает подписчика и доводит до продажи автоворонку он использует сам и вы на подписную его льёте трафик либо он вам даёт автоворонку.

ПРОДАЖА ПРОДУКТА «В ЛОБ»



ПРОДУКТ

ЛИНЕЙНАЯ АВТОВОРОНКА

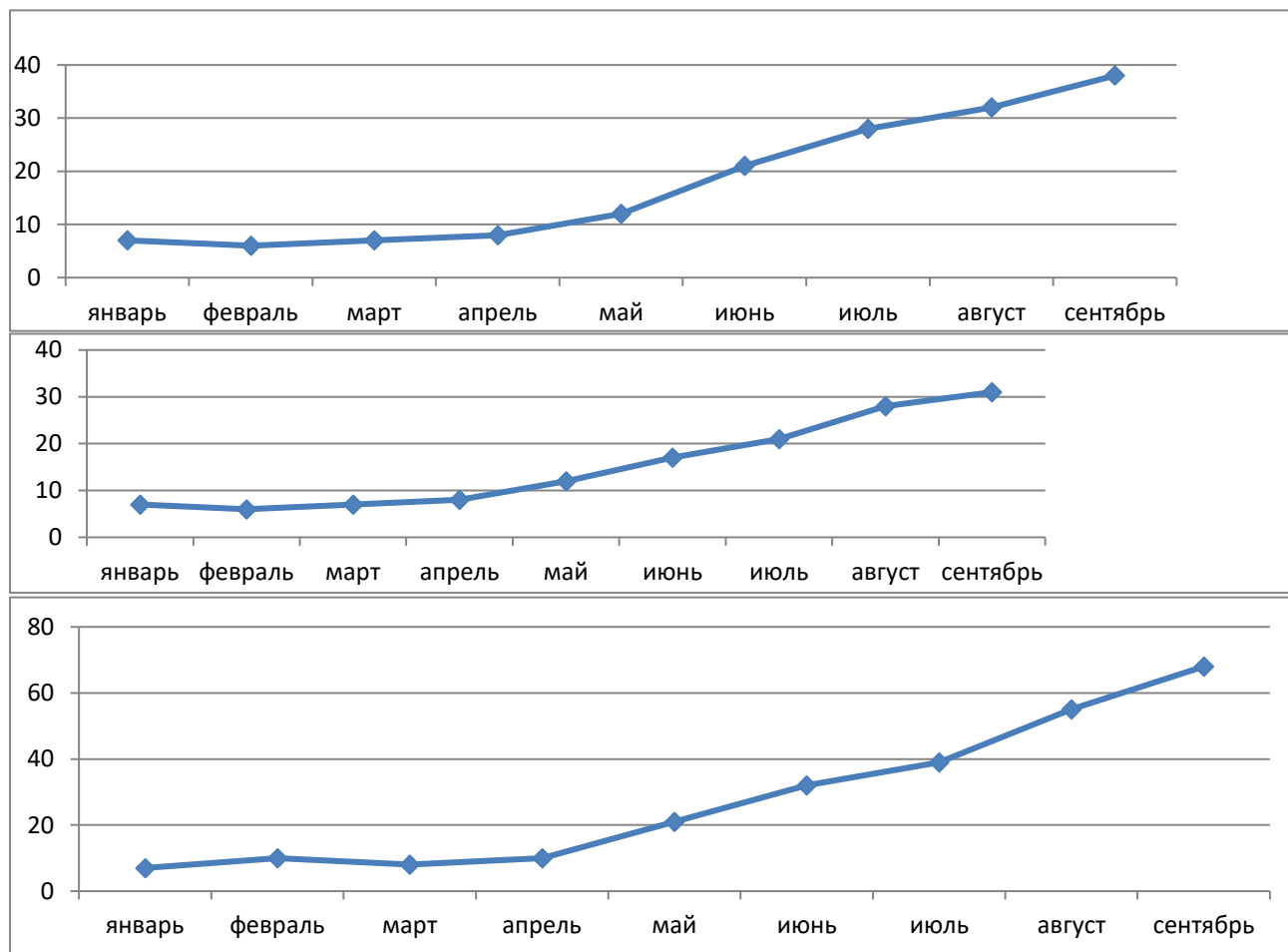


Вы её настраиваете и собирайте подписчиков, льёте трафик, рассылаете и получаете продажи и получаете партнёрское вознаграждение ну и давайте вот остановимся на том, что продажи в интернете есть всегда я хочу, чтобы вы обратили внимание именно на эту фразу.

Команда нашей онлайн-школы также занималась партнёрской программой, но только в курсах, именно по программе курсов и реклама готовых курсов по линейной автоворонки в течение долгого времени.

Недавно мы провели эксперимент, который дал нам очень хороший результат далее мы подключили несколько наших учеников к этой системе,

собственно говоря, масштабировали этот эксперимент, и результаты наших экспериментов были просто ошеломляющие. Не только мы авторы онлайн школы, но и наши партнёры были просто завалены заказами и продажи партнёрских продуктов.



Я хочу показать графики, отражающие работу учеников-партнёров, на этом графике видно заработок наших партнёров до проведения эксперимента по старой классической схеме, здесь вы видите, что заработок ежемесячный в среднем от 5 до 10 000 ₽, эксперимент ставился в течение шести месяцев, наши партнёры работали по особой системе по особой методике и в течение этих месяцев у всех повышался заработок на партнёрских программах от 35 до 70 тыс.руб я считаю, что это очень хороший результат.

Итак, снова возвращаемся к классической системе партнёрских продаж первое - это либо продажа в лоб, либо линейная автоворонка, где подписчик разогревается до продаж перед тем, как мы создали систему, пришлось

проанализировать партнёрские продажи вообще систему партнёрских продаж в интернете.

И сейчас вместе мы с вами зададимся тремя вопросами:

1. Почему в интернете покупают, почему вообще покупают продукты, товары, услуги, ну и так далее, но, во первых, есть имя автора, есть название компании, ну и так далее бренд, известность, доверие, но и так далее с этим никто не поспорит.
2. Есть система продаж, то есть хороший маркетолог продаёт гораздо лучше любой товар, чем плохой.

Что есть у автора - есть имя? Есть, есть бренд, известность и так далее и так далее, то есть если из него есть продажи, то естественно

Есть ли у него система продаж, есть у него есть система продаж, некая система.

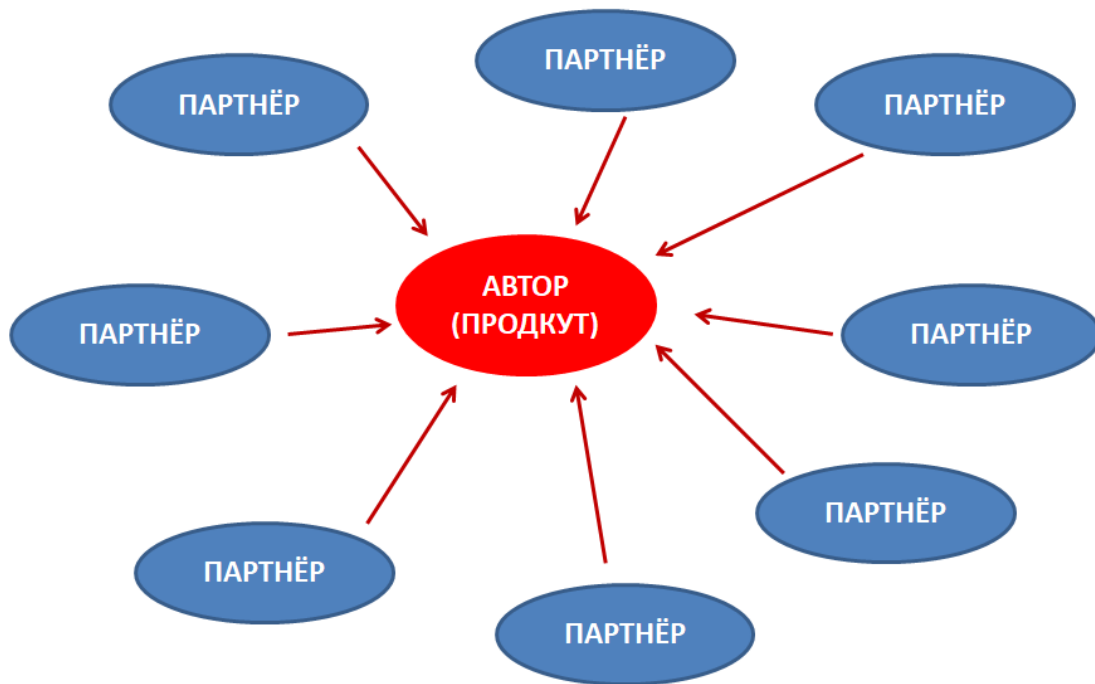
Мы дальше об этом будем говорить

3. Вопрос - что есть у партнёра, может ли партнёр повторить, дублировать автора, если имя у партнёра бренд известность?

Конечно, нет, то есть - нет пока доверия, далее есть ли система продаж, но теперь давайте будем говорить о системе.

Авторская система партнёрских продаж - есть автор, есть у него какой-то продукт, неважно какой продукт, курс, инфопродукт, любой продукт, который создал автор, и есть у него множество партнёров. Партнёры, которые берут партнёрскую ссылку и делают рассылку, рекламируют этот продукт автора система автора, каждый партнёр может сделать какую-то продажу вот по отдельности партнёр может сделать продажу, случайную продажу или мало продаж.

СИСТЕМА АВТОРА



Пусть одну продажу делает каждый партнёр, каждый партнёр получил по продаже если 10 партнёров, то у автора 10 продаж 100 партнёров у автора 100 продаж.

А у партнёра, что есть у партнёра? Одна-две продажи ну и так далее.

И вот это называется системой, то есть вот эта система кому принадлежит, кому эта система приносит доход, ни у кого нет сомнений автор. При этом выигрывает только автор. Каждый партнёр имеет просто одну-две может быть три продажи, вот поэтому и потолок 10-12 тыс.руб, ну и так далее, то есть вот эта системой я назвать не могу, это система, авторская.

Если у партнёра эта система? Нет! Может ли партнёр повторить, продублировать автора? Нет, не может! Вот мы и называется - приехали.

Опять же продажа продуктов «в лоб» или линейная воронка, и я хочу обратить внимание на вот эти несколько пунктов, в них заложена вся истина партнёрских продаж. Ещё раз хочу повторить - что продажи в интернете есть всегда. В

интернет магазинах, маркетплейсах, всегда есть заказы, продажи у автора обучающих курсов, обучающие платформы, все что угодно, всегда идут, идут продажи физических товаров, информационных товаров и так далее. Они всегда есть следующий пункт у партнёров недостаточно подписчиков помазана партнёрской ссылкой вот это главная ошибка и главная проблема, с которой мы столкнулись следующее прямая партнёрская ссылка неизменяемая. Письмо, автора но это чисто технический момент, который в принципе легко исправить опытные партнёры этим пользуются, пользуются редирект, об этом мы потом скажем вот ну и также письмо автора и у партнёра нет системы продаж.

ПРОДАЖА ПРОДУКТА «В ЛОБ»

ПРОДУКТ

ЛИНЕЙНАЯ АВТОВОРОНКА



1. ПРОДАЖИ ЕСТЬ ВСЕГДА!!!!

**2. НЕДОСТАТОЧНО ПОДПИСЧИКОВ ПОМАЗАНО
ПАРТНЁРСКОЙ ССЫЛКОЙ**

3. ПРЯМАЯ ПАРТНЁРСКАЯ ССЫЛКА. НЕ ИЗМЕНЯЕМОЕ ПИСЬМО АВТОРА

4. У ПАРНЁРА НЕТ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ

Если посмотреть на рисунке первый пункт и четвёртый пункт и их сложить вместе, то можно сделать только одно заключение - **партнёр пролетает мимо продаж!**

Нравится ли вам классическая система?

И после такого анализа мы в течение года целым коллективом разрабатывали систему, которая сначала нам принесла хорошие результаты, потом эту систему

мы испытали на наших партнёров и этим нашим партнёрам система принесла очень хорошие результаты.

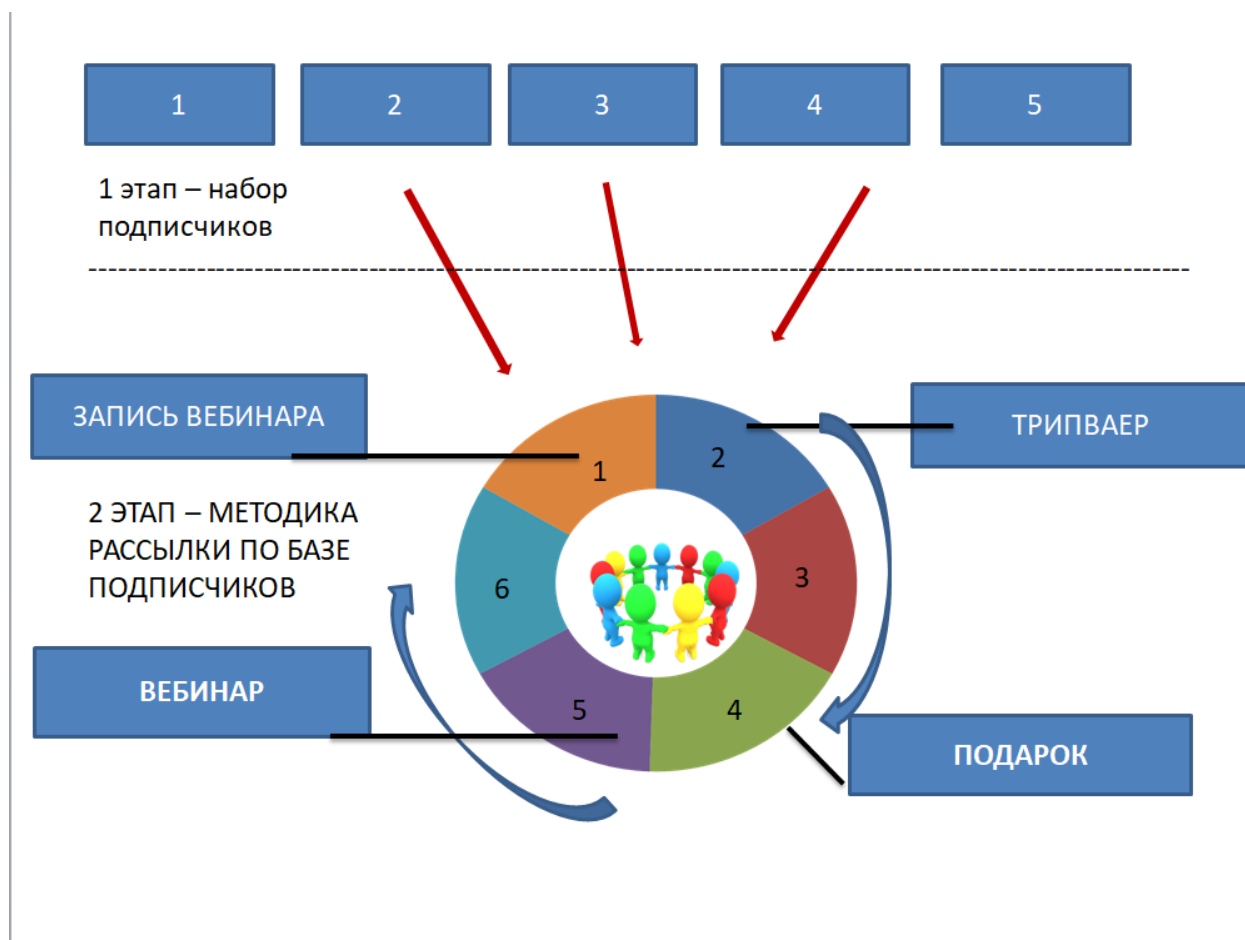
Мы уже разбирали продажа продуктов, лоб, линейная автоворонка.

Для ознакомления с важными Партнёрскими Инструментами

ПРОЙДИТЕ ПО ССЫЛКЕ >>>

Теперь разберём новую методику, новая систему под названием «умный партнёр».

В чем заключается система «умный партнёр», система эта состоит из трёх этапов на слайде я показываю пока вот два этапа: первый этап набор подписчиков по линейной автоворонке - подписчик подписался и прогревается до результата, второй этап - это новая методика рассылка по базе подписчиков. Рассылка происходит по определённому алгоритму, здесь есть несколько разных продуктов.



Окружность состоит из нескольких секторов, и рассылка происходит поочерёдно по первому продукту, по второму, по третьему и так далее.

Продукты - мероприятия вебинары, авто-вебинары, записи, вебинаров, инфокурсы, трипваер ...

По определённому алгоритму последовательно происходит рассылка по базе подписчиков, на самом деле пунктов этих гораздо больше, там их несколько десятков, алгоритм рассылки рассчитан на целый месяц последовательно. По определённой методике происходит рассылка в течение месяца на отдельные продукты и так далее все продукты эти по смежной теме, то есть они связаны между собой, и это очень важно.

А теперь внимание - главная задача партнёра на первом и втором этапе как можно больше подписчиков помазать своей партнёрской ссылкой вот в этом и суть системы. Вот в этой суть всей этой методики как можно больше подписчиков помазать вашей партнёрской ссылкой, а как это сделать мы даём в своей системе и когда будут продажи, естественно максимальное количество продаж будет ваших.



Ни для кого не секрет, что вебинар, автовебинар, запись вебинара это самая лучшая воронка, в ней участвуют всегда спикер вебинара, который хорошо разогревает аудитории и это самая короткая воронка на вебинаре всегда подписчик хорошо прогревается и там совершается продажа, в отличие от автоворонки, которая может разогревать в течение там недели и даже больше месяца.

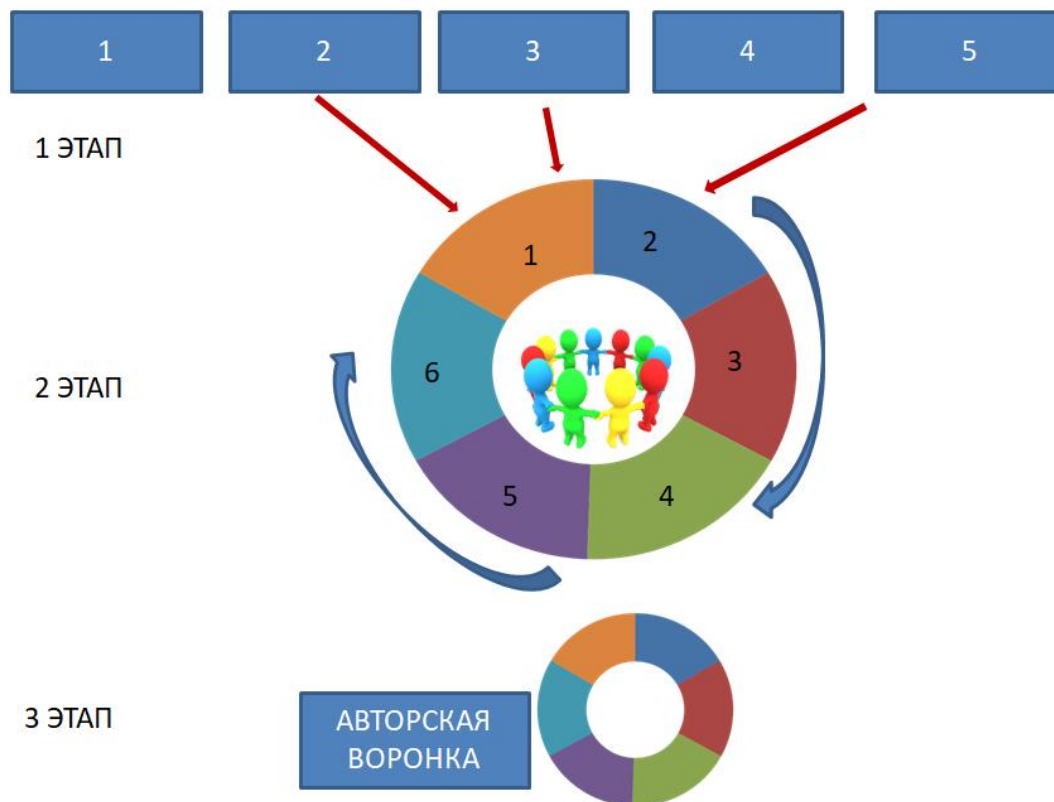
На вебинаре происходит разогрев те кто ещё не разогрелся, идут на запись вебинара ну и так далее таких вебинаров у нас несколько то есть это целая серия. Далее на вебинаре подписчик созрел, сделал заказ у нас работает колл-центр. То есть обзванивает специалист, который помогает подписчику, отвечает на его вопросы, отвечает на вопросы, помогает с оплатой и так далее и доводит его до оплаты. Тоже самое запись вебинара заказ колл-центр оплата. Трипваер - недорогой продукт задача которого значительно снизить затраты на рекламу, затраты на ваших подписчиков и перревести вашего подписчика в разряд заказчика, покупателя, клиента.

Этот продукт содержит ограниченное количество уроков информации и не даёт полной информации обо всех инструментах. Пользователю курса недостаточно, ему хочется ещё получить доскональную информацию для того, чтобы заработать или получить какой-то результат там, улучшить своё физическое состояние, красоту, ну и так далее, то есть этот недорогой продукт ведёт на продажу ещё основного продукта. И это ваш подписчик, который уже «помазан» ваше партнёрской ссылкой и совершал покупку недорогого товара. Теперь он купит ещё и дорогой также подарок имеет ваши партнёрские ссылки, вообще то все т эти мероприятия все вот эти продукты они имеют вашу партнёрскую ссылку.

Далее вебинары, серии вебинаров, наша вебинарная комната это специальная система, которая позволяет делать потом после вебинара рассылку, то есть авторская рассылка идёт после того, как подписчик посетил вебинар. Это ваш подписчик, «помазанный» вашей партнёрской ссылкой, если он не купил на вебинаре - ему идёт рассылка снова на этот вебинар, на запись

вебинара, на следующий вебинар ну и так далее, то есть автор уже начинает работать с вашим подписчиком.

И это уже третий этап работы системы.

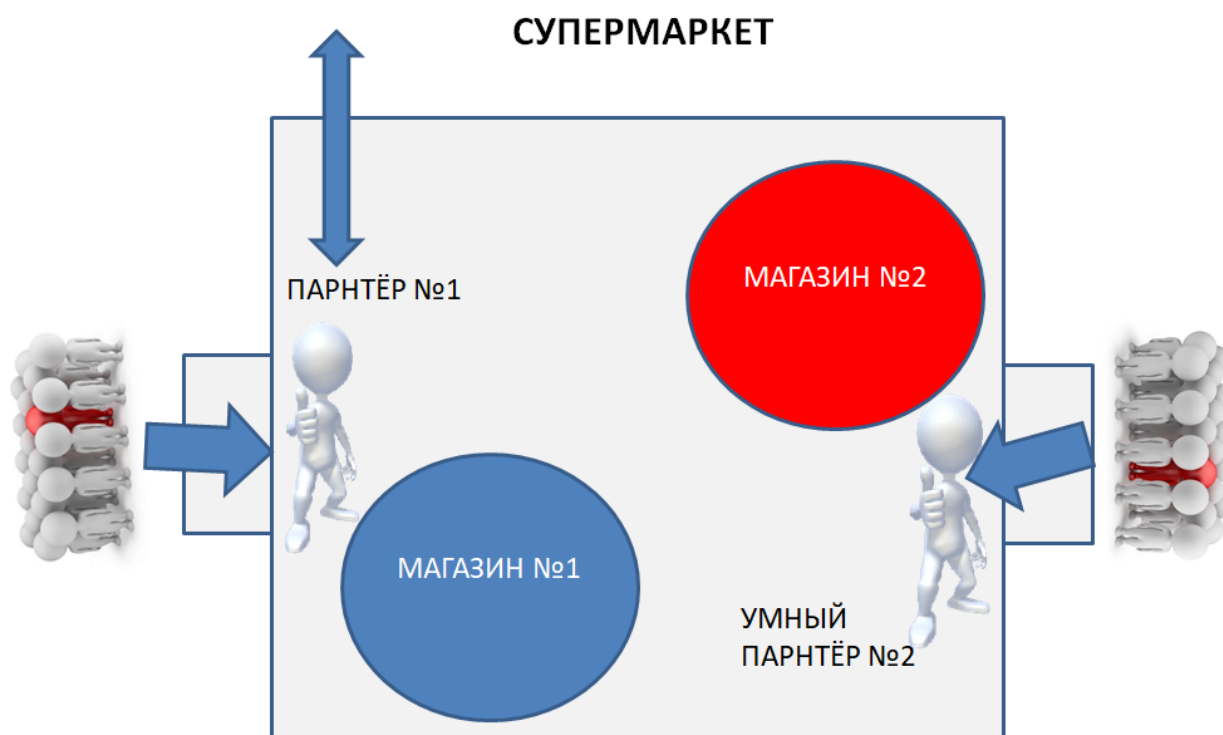


На третьем этапе авторы наставники ваши вступают в работу и вы работаете уже не один, а с помощью наставников, то есть автор работает точно также в вашей системе наступает момент, когда вы с автором работаете параллельно. Ваш подписчик проходит ещё и авторскую автоворонку и если совершает покупку, вы получаете партнёрское вознаграждение.

Вы работаете синхронно с автором, на определённом этапе это приносит просто колоссальные результаты, результаты, которые я вам уже показывал.

Итак, мы разобрали три этапа: первый этап линейная автоворонка при подписке, второй этап работа по системе, умный партнёр, особая методика рассылки и третий этап авторская воронка, и это все происходит автоматически.

И теперь ещё раз, повторюсь, главная ваша задача «помазать» максимальное количество подписчиков вашей партнёрской ссылкой это задача, номер один, все остальное за вас сделает система.



Для большего понимания проведу аналогию.

К примеру - есть супермаркет, в этом супермаркете есть магазины, первый магазин и второй магазин, много магазинов, ну и так далее и есть партнёры, которые заключили партнёрские соглашения, контракт с каким-то магазином. Партнёр №1 заключил с магазином №1 договор, партнёр №2 - умный партнёр заключил договор с магазином №2, каждому партнёру даётся специальный купон, который он на входе всем покупателям всем посетителям супермаркета дают эти купоны. Они стоят на входе и всем посетителям раздают специальные купоны партнёрский купон (партнёрская ссылка), потому что по этому купону, если посетитель стал покупателем товара, он обязательно приносит партнёрское вознаграждение вот этим партнёрам. Партнёр №1 пришёл, пришёл к 10.00 утра, час постоял, устал, пошёл, посидел, походил, ну и так

далее, или вообще убежал в другой супермаркет, там попробовал, постоял на входе, пораздавал купоны, ну и так далее, и вот он мечется, мечется, как партнёры от одной партнерки к другой от не системно. А умный партнёр №2 встал в 7 утра за час до открытия супермаркета, встал на входе и до самого закрытия стоит и методично всем выдаёт купоны, всем выдаёт бумажные партнёрские купоны, и вот он стоит, день стоит, два, три стоит и всем выдает, всех мажет.

Первый раздал 100 купонов, а №2 - умный раздал 10000 купонов, ну и так далее, то есть он помазал всех с партнёрской ссылкой своей, а этот ну помазал какую-то там часть. А в другом магазине помазал там другую часть другой партнёрской ссылкой ну и так далее, то есть у него вообще абсолютно нет системы.

И вот эта вот простая система приводит партнёра №2 к большим партнёрским вознаграждением к постоянным регулярным продажам и так далее почему - потому что по статистике вот в супермаркете определённое количество покупателей покупает всегда, потому что есть спрос на определённые товары и тд.

Есть ещё раз возвращаемся к главному вопросу - продажи есть всегда важно только, чтобы эти продажи совершались через вас, через партнёра, то есть ваша задача как можно раньше заскочить вот в эту систему, как можно раньше стать у входа так называемого супермаркета. И как можно дольше там простоять, чтобы раздать больше купонов - «помазать» посетителей магазина вашей партнёрской ссылкой, а магазин сам продаст, то есть статистика продаж она всегда существует и всегда люди покупают, потому что кто-то продаёт, а кто то покупает, есть спрос и есть предложение.

И вот получается, что у нас первый партнёр, просто партнёр, который стоял там на входе, он рубил, рубил клада алмазов, рубил, рубил, устал, не дорубил, осталось тут немножко согнулся, устал и ушёл.

А умный партнёр рубил, рубил и дошёл до конца, дорубил да самого содержания, и эти алмазы начали на него уже сыпаться. И на самом деле мы не

будем ничего рубить это не тяжёлый утомительный труд, это просто рассылка по определённой методике на самом деле, кто занимался уже рассылками, любыми рассылками, имел рассылками либо там в соцсетях и так далее знает, что рассылка занимает 15-20 минут в день, а остальное за вас сделает уже Система.



Дальше что происходит - когда вы как можно больше партнёров «помазали» своей партнёрской ссылкой это все равно, что вы посеяли зерно, помазали максимальное количество подписчиков, вот вы посеяли, а потом идут продажи, идут всходы, то есть ваши зерна, они начинают прорастать. Рассылка потом продажи, к примеру, первый день, второй день, третий день вы рассылаете на первый продукт. Четвёртый день, пятый день рассылаете на второй продукт и так далее. Как идут продажи?

Первый день, второй день... продажи на первый продукт, четвёртый день вы рассылаете второй продукт, идут продажи второго продукта, а уже кто-то там проснулся, кто-то там из подписчиков, вдруг его осенило и так далее, а он совершает покупку первого продукта, ну и так далее и вот это вот все увеличивается, увеличивается, увеличивается, то есть у вас наслаиваются продажи, это запоздалые продажи с прошлых ещё рассылок, но они приходят сегодня плюс к сегодняшним продажам.

Продажи идут с некоторой инерцией, но потом вот эта инерция накапливается, накапливается, продажи идут постоянно, и причём с прошлых заказов. И в результате получается, что доход он начинает накручиваться, как снежный ком. Вот так работает эта система.

ПАРТНЁР

1. Продажа продуктов «В ЛОБ»
2. Рассылка на разные продукты
3. Мало помазанных подписчиков
4. Нет системности и методики
5. Работает САМ

УМНЫЙ ПАРТНЁР

1. Продажа продуктов через систему АВТОВОРОНОК
2. Рассылка на смежные тематические продукты
3. Много помазанных подписчиков
4. Системность + методика
5. Работает СОВМЕСТНО С НАСТАВНИКАМИ

Ошибки начинающих партнёров: ну первое - конечно не собирают базу подписчиков. Я не буду сильно останавливаться на этом вопросе, все опытные маркетологи все, кто уже занимается продажами в интернете, скажут база подписчиков - это у вас золотой актив, есть у вас подписчики есть аудитория, то и будут продажи. Второе рассылка на разные продукты, на разные темы вот это большая ошибка. И самый важный момент недостаточное количество «помазанных» подписчиков вашей партнёрской ссылкой. Как только вы сможете как можно больше помазать даже с вашей базой подписчиков, неважно какая база подписчиков, будет совершенно другой результат. Следующий вопрос - неправильная работа с партнёрской ссылкой письмом я уже говорил, что обязательно надо использовать редирект. И главное – нет системы.

На следующем рисунке показана разница работы партнёров и их результат.

Вся авторская система работает как часы, а партнёр просто выполняет рассылки по определённой методике и результат не заставляет себя ждать.



По этой теме можете изучить курс

«НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ПАРТНЁРА + ПРАВА ПЕРЕПРОДАЖИ»

Для наиболее полного и подробного ознакомления с новой партнёрской Системой посмотрите запись вебинара «ЗАКРЫТЫЙ ПАРНЁРСКИЙ КЛУБ 50/50»

<https://evgenyschool.ru/partnor-klub50-50/zap.vebinar.zpk50-50>



Автор и контакты:

Евгений Апанасов

Специалист в области информационные технологии и информационная безопасность.

Кандидат технических наук, преподаватель техн. ВУЗов, пед. Стаж более 20 лет.

В инфо-бизнесе с 2017 года, автор более 10 обучающих курсов.

Настроил более 300 авто-воронок.

Участник многих Р2Р проектов.

С 2020 основатель онлайн-школы

Контакты:

ВК <https://vk.com/id450629434>

Телеграм <https://t.me/apanev>

Скайп apanev1

Ютуб канал

https://www.youtube.com/channel/UCoFfHcizzs-WsCIlcskd0_A?view_as=subscriber