

Библиотека успешного партнера

# Социальный партнер

Как зарабатывать на партнерках в социальных сетях?



Dmitry Pecherkin

Дмитрий Печеркин

[www.biblioteka-partnera.ru](http://www.biblioteka-partnera.ru)

Социальный партнер  
Как зарабатывать на партнерках в социальных сетях?  
Библиотека успешного партнера

## Изучите этот бесплатный видеокурс прежде, чем читать книгу



*Посмотрите 3 часа видео, чтобы усвоить  
информацию из этой книги в полном объеме!*

**[Нажмите сюда, чтобы получить  
видеокурс бесплатно прямо сейчас](#)**

## Оглавление

Коротко об авторе и книге .....	4
Важная информация о книге .....	5
Введение.....	4
Стратегия #1. Если нет времени и денег.....	7
Стратегия #2. Если нет денег, но есть время... ..	11
Стратегия #3. Если деньги есть, но не особо много времени.....	16
Стратегия #4. Если есть время и деньги.....	20
Основные ошибки при продвижении партнёрок в социальных сетях.....	22
Ответы на вопросы подписчиков .....	25
Заключение .....	31

## Коротко об авторе и книге



Дмитрий Печёркин является специалистом по продаже информации в сети Интернет.

За его плечами не один десяток успешных релизов информационных продуктов, как своего изготовления, так и других авторов.

Основная деятельность - обучение построению информационного бизнеса на своих и чужих инфопродуктах.

Онлайн-предпринимательством занимается с 2009 года. Имеет опыт выступления в качестве спикера на конференции "Практика партнёрского маркетинга" в

Москве.

Владелец коммерческих онлайн-проектов:

- [«Секреты инфобизнеса от Дмитрия Печёркина»;](#)
- [«Все про партнерки \(партнерские программы\) инфопродуктов»;](#)
- [«Все о реселлинге \(бизнесе на правах перепродажи\) инфопродуктов»;](#)
- [«Бесплатные обучающие курсы в режиме онлайн!»;](#)
- [«Прием оплаты и партнерка за 57 минут!»;](#)
- [«10 шагов к прибыльному бизнесу на Google AdSense».](#)

Данная книга входит в состав его нового проекта под названием «Библиотека успешного партнёра». В рамках этого проекта вы сможете получить серию книг по заработку в партнёрских программах. Одна из этих книг сейчас находится в ваших руках.

Если вы хотите получить остальные книги в рамках серии, нажмите на ссылку

**[Нажмите сюда, чтобы получить серию книг](#)**  
**[«Библиотека успешного партнёра»](#)**

## Важная информация о книге

Несколько важных моментов, прежде чем мы с Вами начнём.

**Замечание #1.** В книге отражено мнение автора и его личный опыт, которые могут не совпадать с мнением и опытом читателя.

Автор этой книги не несет ответственности за действия, которые будут выполнены читателем после её прочтения, а также за неверную интерпретацию её содержания. Читатель книги принимает ответственность за использование её материалов на себя.

**Замечание #2.** Ваши права на книгу

Данная книга является урезанной демо-версией полной книги, которую Вы сможете получить в комплекте [«Библиотека успешного партнёра»](#).

С этой демо-версией вам разрешается делать всё что угодно: читать, распечатывать на принтере, отправлять по почте своим друзьям и знакомым, выкладывать на своих сайтах и блогах, давать бонусом за подписку на вашу рассылку, раздавать подписчикам в очередном выпуске рассылки и т.д.

Единственное, что вам запрещено – это продавать извлекать из нее коммерческую выгоду (продавать за деньги и прикладывать бонусом к коммерческим предложениям).

**Замечание #3.** Вы можете не просто раздавать эту книгу, но еще и заработать деньги на её распространении. Все подробности [смотрите на этой странице >>](#)

**Замечание #4.** Данная книга предназначена для тех людей, которые уже имеют некоторое понятие о заработке в партнёрских программах. Если вы впервые слышите об этом виде онлайн-предпринимательства, то многие моменты из книги вам будут просто непонятны!

Поэтому в обязательном порядке перед прочтением книги изучите бесплатный видеокурс [«3 базовых стратегии заработка в партнёрских программах инфопродуктов»](#).

Там вы получите все вводные сведения по теме и сможете полноценно усвоить информацию из этой книги.

## Введение

Продвижение партнёрских продуктов в социальных сетях – сравнительно новое направление в партнёрском маркетинге, которое набирает всю большую популярность среди участников партнёрских программ.

В наше время бешеной популярности социальных сетей у вас есть возможность достучаться до тех потенциальных покупателей партнёрских продуктов, которых невозможно найти больше нигде. Просто по причине того, что они никуда, кроме социальных сетей, не заходят.

Поэтому, используя социальные сети, вы сможете продать этим людям партнёрские продукты и тем самым опередите всех других партнёров, которые используют другие методы рекламы.

Данная книга написана на основе интервью, которое я взял у эксперта по продвижению проектов малого бизнеса в социальных сетях, Натальи Одеговой. Наталья любезно согласилась ответить на мои вопросы для этой книги



### Краткая информация о Наталье Одеговой

- Специалист по продвижению малого бизнеса в социальных сетях.
- Руководитель онлайн тренинг-центра [1day1step.ru](http://1day1step.ru) и сервиса для поиска администраторов соц. сетей [assistor.ru](http://assistor.ru)
- Выпускники курсов работают с самыми известными проектами инфобизнеса: ТЦ "Твой старт" (Евгений Ходченков и Михаил Гаврилов, Юсуфа Губайдуллина, Евгения Смирнова, и десятков других, в Интернет-магазинах и рекламных агентствах)
- Спикер Десятков конференций "Сайт, который продает" (тренинг-центр "Твой старт"), "Золотой актив 3.0: новая высота" (Азамат Ушанов), "HR-брендинг в действии" (hh.ru), "Мастеринфобиз 2012" (Акинцев и партнеры).

Интервью было записано в аудио-формате через программу Skype, а потом переведено в текстовый и опубликовано в этой книге.

**Нажмите сюда, чтобы прослушать аудио-интервью**

***(Ссылка доступна только в полной версии книги)***

## Стратегия #1. Если нет времени и денег...

**Дмитрий:** Здравствуйте, уважаемые слушатели. Сегодня мы узнаем о способах заработка на партнёрских программах в социальных сетях из уст эксперта по продвижению сайтов и продуктов через соцсети, Натальи Одеговой. Привет, Наталья!

**Наталья:** Здравствуй, Дмитрий, небольшое уточнение: я специализируюсь на продвижении проектов малого бизнеса в социальных сетях. Это небольшие интернет-магазинчики, инфобизнес, кадровые агентства.

Я не берусь за многомиллионные проекты для больших брендов, мне это не очень интересно. Я предпочитаю, когда проект приносит результат очень быстро, и то, что я делаю в социальных сетях, превращается в базу подписчиков, потом в деньги, а я за короткий промежуток времени могу это померять.

Когда нам приходится работать над «вовлеченностью» или «лояльностью», над чем любят трудиться крупные бренды, я не очень хорошо это воспринимаю. Мне хочется видеть быстрые результаты.

**Дмитрий:** Для нашей задачи это как раз подходит. Заработок на партнёрках приносит довольно-таки быстрые результаты - можно дать рекламу и сразу же отследить продажи.

Сегодня мы с Натальей разберём четыре основных техники заработка на партнёрках в социальных сетях для различных категорий партнёров. И первая стратегия у нас будет для тех из них, у которых нет денег и времени на разработку эффективной рекламной стратегии.

**Наталья:** А для таких партнёров, у которых нет ни денег, ни времени, есть какие-то способы много зарабатывать где-то, кроме социальных сетей?

**Дмитрий:** Я считаю, что нет такой волшебной кнопки, с помощью которой можно зарабатывать много, если нет ни денег, ни времени. Всё-таки нужно вкладывать либо то, либо другое, чтобы получать результаты.

**Наталья:** Именно социальные сети – единственное исключение из этого правила: можно вкладывать 2 часа в день и при этом иметь продажи.

Но, если у вас совсем нет времени и денег хотя бы на рекламу, то, не будет смысла даже начинать. Лучше заработать немножко денег, несколько дней отпуска, и тогда можно заниматься этим действительно эффективно.

**Дмитрий:** Представим, в рамках данной стратегии, что человек приходит домой с работы. Он в любом случае некоторое время проводит в «[ВКонтакте](#)», но теперь за 30 минут – час он решил попробовать что-то заработать. Что можно в таком случае сделать?

**Наталья:** Поясню на примере. Я только что приехала с тренинга «[Золотой актив](#)» Азамата Ушанова, где мне была предоставлена возможность рассказать как раз о стратегиях привлечения подписчиков, в первую очередь, из социальной сети «ВКонтакте». Одна из девушек не очень правильно поняла то, о чём я рассказывала.

Она, вместо того чтобы давать платную рекламу, просто размещала ссылки на свою подписную страницу в разных группах - там, где это было позволено. За день она набрала целых 20 подписчиков, то есть для неё это был потрясающий результат. Она вышла на сцену и сказала: «Я такая молодец, сделав только первый шаг, я уже набрала 20 подписчиков». Этой девушке аплодировал весь зал, Азамат даже подарил ей приз за такой первый шаг.

Это как раз тот самый случай, когда достичь результатов можно совершенно без денег, имея всего лишь час-два времени.

Что я хочу отметить в самом начале...

В социальные сети люди не приходят покупать. Да, у них есть в закладочках магазины, как в записной книжке, группы, на которые они подписываются: какая-то психологическая группа, интернет-магазин книг, «необычные подарки», ещё что-то. Они это держат, как в блокноте. Если у них возникла необходимость в чём-то - они туда зашли и, может быть, приобрели.

Но это редкий случай, когда человек заходит в социальную сеть с потребностью что-то купить. Это как с контекстной рекламой: в основном, они приходят туда пообщаться, узнать, как у кого дела, кто выложил новые фотки, какие обновления статуса произошли, какие красивые картинки, видео появились.

Поэтому редко оказывается эффективным размещение в «ВКонтакте» либо в других социальных сетях прямых ссылок, типа «пойди, купи». Правильнее указывать на какие-то бесплатные материалы: «подпишись, чтобы узнать...с помощью e-мейла», и уже потом предлагать сделать покупку.

Дело в том, что когда человек заходит в «ВКонтакте», например, или в [FaceBook](#), ему постоянно приходят обновления: кто-то его упомянул, еще пришло какое-то сообщение, и он всё время отвлекается.

А если человек открыл письмо в почте - он весь ваш, минимум на 2-3 секунды, когда он просматривает первые строки. Поэтому, для первой стратегии – «нет денег, нет

времени» – вы размещаете ссылки на бесплатное, в тех группах, в которых разрешено их размещение.

Таких групп много, например, «работа для студентов» - там все размещают ссылки. Но здесь я скажу, вы толкаетесь в тесноте. Вы можете набрать 20 подписчиков в день, но ресурс ограничен.

Возможно, вы соберете всех людей, кто вступил в эту группу, но их количество будет постоянно уменьшаться. В первый день можно набрать 20 подписчиков, затем приновившись - 30, а потом всё пойдет на спад – вот в этом всё дело!

**Дмитрий:** А если в такую группу зайти и лично отправлять людям, которые в ней находятся, какие-то письма, личные сообщения?

**Наталья:** «ВКонтакте» такие письма сразу же попадают в СПАМ, и большинство людей никогда не узнают, что вы отправляли им сообщение. В «Фейсбуке» за такие вещи вообще банят.

С ним вообще шутки плохи - там могут забанить навсегда, если вы будете сильно досаждать людям. Поэтому такой метод является самым последним, к которому я посоветую прибегнуть. И делать это нужно очень-очень аккуратно, например, написать такое сообщение:

«Добрый день. Я вижу, что Вы участник этой группы, и Вас интересует данный вопрос. У нас открылась новая группа, которая посвящена этому же, она у меня в профиле самая верхняя висит».

И у вас на стене, что в «Фейсбуке», что в «ВКонтакте», висит ссылочка на данную группу.

В «ВКонтакте» ограниченное количество таких сообщений вы сможете отправить. «Фейсбук» также за этим следит. Если определенное количество людей нажмёт «СПАМ», всё - вас банят. Причём, никто не знает, когда это произойдет. Скорее всего, такие сообщения проходят ручную модерацию, и она принимает решение.

Вывод таков: если нет денег, нет времени – лучше пойти и заработать хотя бы тысячу рублей, а с ней уже можно работать!

**Дмитрий:** А, например, вот такой вариант – набрать кучу друзей, а потом ставить у себя в статусах партнёрскую ссылку, чтобы они в обновлениях увидели, что у тебя в статусе что-то там стоит.

**Наталья:** Да, существует и такой способ. Я где-то видела расценки на продвижение продуктов для мужчин и для женщин. Причем первое стоило намного дешевле, по одной простой причине. При продвижении продукта, рассчитанного на мужскую целевую

аудиторию, можно просто-напросто взять красивую аватарку девушки в купальнике, её обладательница добавляет парней в друзья, и они, как правило, охотно соглашаются.

После чего девушка в купальнике меняет своё имя и аватарку и начинает постить партнёрские ссылки, и, соответственно, мужчины их видят.

Для продуктов для женщин такого простого способа нет 😊 Женщина много раз подумает, прежде чем добавить в друзья мужчину с кубиками на животе.

В принципе, такая схема работает, однако привлечь таким способом много людей вряд ли получится. Сегодня можно отправить 30 приглашений в друзья, из них, если 30% его примут, то это очень хорошо. Соответственно, это 300 человек в месяц. Этим же 300 человек, вложив 400 рублей или даже меньше, вы можете получить за час.

То есть, если нет денег и нет времени, то на особые результаты не стоит надеяться.

## Стратегия #2. Если нет денег, но есть время...

**Дмитрий:** Предположим, что у человека денег нет, но есть куча свободного времени. К примеру, домохозяйка не работает и сидит в «ВКонтакте» целый день. У неё просто масса времени, и она хочет заработать на партнёрах. Что она может сделать?

**Наталья:** Опять-таки, поясню на примере. Одна девушка училась у меня на курсах для администраторов социальных сетей – тех людей, которые помогают малому бизнесу поддерживать, создавать, продвигать группы в соцсетях. В какой-то момент я обнаружила, что от неё непрерывно идут заказы: идут и идут, постоянно и трафик от неё – уже несколько тысяч человек. И я узнала, как она это делает.

Существуют достаточно крупные группы и паблики в «ВКонтакте», которые собирают молодых мам, таких, как она. Там, время от времени, возникают такие темы: «Девчонки, а вы как, в декрете? Работаете или нет? Какие у вас есть варианты?» И люди начинают писать про «Орифлейм», пишут «готовлю обеды, ношу в офис», и всё в таком духе.

Эта девушка просто отслеживала подобные группы и там размещала сообщение: «А я вот работаю администратором соцсетей, прошла обучение», - и давала ссылку на бесплатный курс.

Когда вы даете ссылку на что-то бесплатное, модератор принимает взвешенное решение, прежде чем забанить или удалить её, а партнёрские ссылки на платные продукты они банят сразу же. Когда ссылка бесплатная, это меньше похоже на СПАМ с прямой целью коммерции.

Люди подписываются, получают серию писем и, в конце концов, приходят на курсы. Я посмотрела статистику, эта девушка привлекла больше 2 тысяч человек и заработала около 4 тысяч рублей. Она такими, фактически «партизанскими» способами, получает где-то 2 рубля с одного перехода. Это не очень много, потому что, как правило, 7-10 рублей в среднем составляет монетизация с перехода.

С чем это связано? С тем, что приходится «партизанить», а, кроме этого метода, в группах ещё подобных более 500 миллионов.

И «Орифлейм», и прочее-прочее: у человека большой выбор. Он вроде бы подписался, а завтра вернулся к «Орифлейму», потому что о нём хороший отзыв был опубликован. То есть очень высокая конкуренция, поэтому небольшие доходы.

Если есть много времени - ходите по форумам, ищите тематические группы, сообщества, размещайте там ссылки, которые помогают решить какую-то проблему. То есть не просто привлекают интерес, а действительно помогают той аудитории, для которой вы работаете.

Найдите такие сообщества! Это будет приносить вам небольшие деньги, которые правильнее всего взять и вложить в нормальную рекламу, и начать зарабатывать, наконец!

На этом этапе важнее всего выяснить: адекватный ли партнер, какая будет конверсия, покупаются ли эти курсы вообще, нужно ли это кому-нибудь в выбранной целевой аудитории?

Таким образом, это способ всё выяснить, вложить несколько часов в день и проверить. А уже дальше с этих первых заработанных денег можно создать полноценную рекламную кампанию.

**Дмитрий:** Но напрямую платные продукты вот таким методом лучше сразу не продвигать?

**Наталья:** Если вы будете это делать, вас просто выгонят из группы, добавят в «чёрный список», не разрешат никогда и ничего там публиковать. Лучше привлекать людей через подписку - через бесплатную подписную страницу.

Сейчас у многих партнёрок есть бесплатные курсы, поэтому особых проблем нет.

**Дмитрий:** А если, допустим, идти дальше по этой же стратегии – «времени много...», создать своё сообщество и его раскручивать какими-то бесплатными методами? Что ты можешь об этом рассказать?

**Наталья:** Вы можете создавать своё сообщество и раскручивать бесплатными методами, но, в конце концов, надо понимать, что ни бесплатных участников сообщества, ни бесплатных подписчиков просто не бывает, потому что вы платите за них своим временем.

Кроме того, раскрутка бесплатными методами – это 100, 200, 300, в лучшем случае, участников группы или в «Фейсбуке» фанатов бизнес-страницы в месяц, а это совсем немного. Вам может повезти, и вы можете сделать какой-то прекрасный пост, который окажется вирусным и вы одновременно получите плюс 100 человек или, быть может, даже плюс 300.

Но это невозможно сделать, если вы не профессиональный креативщик, дизайнер и тому подобное. Кроме того, это невозможно делать регулярно. Я пробовала, и это работает не очень хорошо. Все-таки сейчас такая ситуация, что люди просто так никуда не приходят, их нужно приводить, а для этого нужна реклама. И в нее нужно вкладывать деньги. Не много - гораздо меньше, чем в контекст или другие подобные способы.

**Дмитрий:** Наталья, а как создать своё сообщество, чтобы с него люди переходили по партнёрской ссылке? Как там её разместить, чтобы заставить людей по ней переходить?

## Полную версию данной книги вы найдете на официальном сайте «Библиотека успешного партнёра»

**Вот что вы ещё узнаете и получите в полной версии книги:**

- *Полное аудио-интервью по Скайпу длительностью 61 минута 30 секунд с Натальей Одеговой, которое легло в основу книги;*
- *Как правильно размещать партнёрскую ссылку в своем тематическом сообществе (а что при размещении ссылки ни в коем случае нельзя делать);*
- *Что именно писать в тематическом сообществе, насколько много писать и как часто это делать, чтобы поддерживать его в "живом" состоянии;*
- *Каков нормальный процент участников сообщества, ежедневно посещающий его страницы (если этот процент меньше, значит, Вы делаете что-то не так);*
- *Как зарабатывать на партнёрах в социальных сетях, если у Вас есть деньги на рекламу, но не особо много времени;*
- *Как правильно договариваться с администраторами тематических сообществ о размещении у них Вашей партнёрской ссылки на платной основе (и что следует сделать, если они Вам отказывают);*
- *С чего начинать рекламу в сообществах, чтобы не потратить впустую много денег на начальном этапе работы;*
- *Почему начальный настрой потенциальных клиентов очень важен для последующих продаж (и как его правильно сформировать);*
- *Как правильно организовать максимально эффективную воронку продаж любого партнёрского продукта "сообщества-рассылка-сообщество-продажа";*
- *4 ошибки продвижения партнёрских продуктов в социальных сетях, которые могут свести все продажи на нет;*
- *Как правильно работать с таргетированной рекламой в социальных сетях;*

- Как продвигать партнёрские продукты в Твиттере и Живом Журнале за счет сотрудничества с "лидерами мнений".

**Полную версию данной книги вы сможете получить ТОЛЬКО в составе комплекта из 7 книг в рамках серии «Библиотека успешного партнёра».**

Чтобы получить этот комплект:

1. Для начала [нажмите сюда и перейдите на официальный сайт проекта](#).
2. Там вам будет предложено подписаться на получение комплекта демо-версий всех 7 книг, чтобы вы убедились в качестве предоставляемой информации.
3. Введите свое имя и рабочий e-mail адрес в специальную форму на сайте, и на указанный вами e-mail придет ссылка на скачивание демо-версий книг.
4. Внимательно изучите их и подумайте, нужен ли вам полный комплект. Если да, то у вас будет возможность сделать заказ по специальной цене!

*Хотите максимум информации по всем аспектам  
заработка в партнёрских программах?*

## **Получите полную коллекцию книг «Библиотека Успешного Партнёра»**



**Нажмите сюда, чтобы получить  
коллекцию книг прямо сейчас**

# **У вас есть возможность заработать деньги на распространении этой книги!**

Если у вас есть сайт или рассылка по теме электронной коммерции, и вы считаете, что эта книга будет интересна вашей аудитории - приглашаю вас заработать, распространяя ее бесплатно среди ваших подписчиков и посетителей вашего сайта.

Ваша аудитория получит ценный бесплатный контент, а вы – хорошее вознаграждение 😊

**[Нажмите сюда, чтобы узнать  
подробности этого предложения](#)**