Cum facem bani din marketing afiliat in Romania

Recomanda produse si servicii pe care ti le-ai cumpara si tu

E clar ca daca vei recomanda produse in care nu crezi nu vei fi entuziasmat, nu vei convinge audienta, iar cititorii vor simti asta si vor spune: oare tipul asta si-ar cumpara pentru el telefonul/laptopul/camasa/cartea asta? Nu, deci inseamna ca ma fraiereste.

Nu recomanda produse pe care nu le cunosti/in care nu ai incredere

Cum ar fi sa recomand eu un curs despre cum sa faci bani pe net sau o carte despre cum sa ai succes la femei, mai ales ca ii dispretuiesc pe cei care incearca sa vanda chestiile astea si nu am incredere in ele? Recomanda produse testate/incercate/care au o reputatie buna pe piata, pentru ca altfel iti vei dezamagi cititorii.

Produsele electronice si hainele se vand mult mai bine decat cartile

Exceptand Bookblog nu stiu prea multi care au castigat bani buni in Romania promovand carti pe blog. Sa zicem ca la o carte castigi 5 lei, si tu scrii 2 recenzii pe saptamana. Cate carti ar trebui sa scrii pentru a avea un venit decent? Comparativ cu cartile, produsele IT&C, gadgeturile, hainele se vand mult mai bine la noi. E suficient ca oferta sa fie buna si prezentarea produsului sa fie convingatoare. Sunt mai multe sanse sa vinzi gadgeturi si haine decat carti, mai ales daca

te adresezi unui public generalist. Trist, dar adevarat, nu cred ca in Romania poti sa castigi bani buni din marketing afiliat pe carti. Cunosc pe cineva care castiga foarte bine vanzand chiloti Catalin Botezatu. Numai in Romania, dar merge. Astept contraargumente la faza cu carti vs electronice si haine.

Foloseste linkuri in posturi, nu bannere

Lumea e setata sa ignore bannerele datorita aglomerarii de pe site-uri ce folosesc in exces aceasta metoda (ad blindness). Cand ajung pe o pagina noua cititorii scaneaza in primul rand dupa textul din articole. Nu spune nimeni sa nu pui imagini ale produselor sau bannere in recenzii pentru a realiza posturi atractive, dar din ce am remarcat eu, in cazul recenziilor, cititorii fac clic pe linkurile inserate in text mai mult decat pe bannere.

Ca o comparatie, cum arata un blog cu un singur banner de 300*250 px in sidebar raportat la unul ce are 5 bannere in sidebar, unul in header, inca unul in post si inca unul in footer? Pe ce banner sa mai dai clic?

Foloseste pluginuri pentru a contoriza numarul de clicuri si a afisa linkurile pe blog

Cum poti vedea cate clicuri s-au facut pe un link afiliat, ce a mers bine si ce nu? Poate ca platforma de marketing afiliat iti ofera informatiile astea, dar eu zic ca e mai bine sa ai informatii proprii. Am testa GoCodes care mi s-a parut ok pentru ca iti afiseaza numarul de clicuri facute pe un link si iti permite sa creezi linkuri curate, de forma http://numeblog.ro/go/numeprodus in locul linkului afiliat, care e de regula o insiruire de cifre si numere.

Alte completari?

Sursa: http://mariussescu.ro

Sursa foto: drconsultants.ro

Cum sa faci bani pe Facebook

Stiu, e un titlu folosit de atatea ori, dar nu stiu cum se face ca toate articolele din categoria “cum sa faci bani pe facebook” promoveaza unele metode care avantajeaza foarte putin publicul tinta.

Nu am sa vorbesc despre porcarii online care te pun sa-ti trimita sms-uri prin care sa castigi bani de paine, o data la doua saptamani. Pe Facebook, poti face bani in doua moduri (vorbesc doar despre ceea ce am facut eu, din experienta personala) si anume din reclame si recomandari. Din punctul meu de vedere, cele doua modalitati au la baza afilierea pentru ca de fiecare data am urmarit comisionul.

Sa faci bani pe Facebook nu e un lucru pe care-l poate face oricine. Iti trebuie putina minte ca sa stii carui public te adresezi si cum trebuie sa faci asta. Majoritatea celor care incearca sa scoata niste bani pe seama lui Zuckerberg, o fac recomandand unele servicii dubioase (pe care nu o sa le promovez aici) de tipul schemelor bancare pe sistemul de refferal. “Aduci 100 de prieteni care dau 100 de clickuri si castigi 100 de centi”. Scuzati-ma dar mi se pare o prostie.

Cea mai buna metoda de a face bani pe Facebook este afilierea. Daca lucrezi de ceva vreme in online, apelezi la serviciile de marketing afiliat si iti dai silinta ca recomandarile pe care le faci sa fie de calitate si sa raspunda intrebarilor despre

produs. Unii o fac mai bine decat altii desigur, dar asta nu inseamna ca tu nu poti incerca.

Pentru inceput, iti recomand Hapsha, un serviciu prin intermediul caruia, te poti folosi de cunostintele tale dar si de lista ta de prieteni pentru a face un ban cinstit pe Facebook. Normal, totul depinde de tine, daca esti in stare sa faci o recomandare buna si nu doar sa distribui un link. Un utilizator de pe Facebook are, in medie intre 100 si 500 de prieteni, dar daca tu deja te gandesti sa faci bani pe reteaua de socializare, inseamna ca esti constient ca-ti trebuie mai multi.

Ecuatia e simpla, dar depinde de tine daca o aplici cum trebuie. Sunt trei pasi simpli:

1. Faci o recomandare inteligenta.
2. Prietenii tai cumpara produsul.
3. Primesti un comision de 4% din valoarea produsului cumparat.

Nu spun ca e usor si nici nu spun ca functioneaza pentru fiecare persoana care vrea sa faca bani pe Facebook. Hapsha este o solutie inteligenta de marketing afiliat prin social media care se orienteaza mai mult in zona prieteniilor virtuale, cercuri de prieteni si recomandari bune, spre deosebire de alte sisteme de afiliere care se axeaza mai mult pe conversii veniti cu ajutorul siteurilor de nisa.

Daca vreti sa incercati un serviciu simplu, sa-l testati si sa faceti niste comisioane, incercati Hapsha, dar nu uitati ca totul depinde de voi.

Sursa: pebarbamea.ro

Sursa Foto: adevarul.ro