

ИРИНА  
ФРЕЙД

4-Х ШАГОВАЯ СХЕМА  
ПАРТНЁРСКИХ  
ПРОДАЖ



МОЙ ОПЫТ

## Содержание:

ШАГ 1. Выбираем тематику, в которой будем работать .....	4
Шаг 2. Создание подписной страницы с бесплатным продуктом .....	8
Шаг 3. Создание продающей автосерии .....	10
Шаг 4. Трафик (подписчики, база) .....	11
Послесловие.....	12

Привет)

Я Ирина Фрейд.

И здесь я хочу поделиться с вами схемой партнёрских продаж, которую использую сама лично. Начиная с 2014 года.

Мне лично эта схема на момент написания данной книги принесла более 2-х миллионов рублей чистой прибыли только с партнёрских продаж.

Она достаточно проста.

В ней всего 4 шага.

И здесь я изложу их так подробно, как смогу.

Чтобы и было понятно, и не перегрузить ваш мозг партнёрского новичка))

Итак.

Я исхожу из того, что Вы - новичковый новичок в партнёрских продажах, и сейчас вам нужно просто понять (еще не делать!!! а просто уложить в голове) эту схему, которая помогает мне уже несколько лет зарабатывать в партнёрках.

Потому что у разных партнёров разные схемы.

У меня - такая.

Поехали!



## 4-х ШАГОВАЯ СХЕМА ПАРТНЕРСКИХ ПРОДАЖ ИРИНЫ ФРЕЙД

### ШАГ 1. Выбираем тематику, в которой будем работать

Первое и важное, с чем необходимо определиться новичку.

Нужно выбрать тематику, в которой вы будете работать.

Т.е. в которой вы будете выбирать различных авторов и продвигать их продукты по партнёрской ссылке.

Т.е. авторы разные, продукты у них разные, но всех их, и их продукты должна объединять одна единая тематика.

Почему так **важно** правильно определиться с этим вопросом.

И почему важно выбрать именно **одну** тематику для работы с партнёрами.

И как сделать **правильный** выбор.

ПЕРВОЕ.

Почему важно работать в **ОДНОЙ** тематике.

Всё просто. Это поможет вам сфокусировать всё внимание, силы, время, мысли - на одном направлении.

Ведь что такое работа партнера?

1. Вы собрали базу (в сервисе рассылок, или это группа ВКонтакте - неважно). И по этой базе необходимо вести рассылку.
2. Для своей базы необходимо прописать портрет ЦА ([по этому шаблону](#)). Это проще сделать, если всех подписчиков вы собираете в одной тематике, на, хоть и разные, но сходные по теме, бесплатные продукты.
3. У рассылки также должна быть **концепция**. Её необходимо продумать и сформировать. Чтобы писать письма (или посты в группе) попадающие в цель.
4. Вы должны тратить время и силы на поиск новых авторов (также в этой тематике), анализ их партнёрских программ на предмет прибыльности для вас.

Эти действия может и несложные, но требуют определенной фокусировки внимания. И если вы новичок - то вам однозначно будет сложно здесь “раздвоить” своё внимание. И максимально эффективно работать в двух направлениях.

Здесь лучше просто мне поверьте.

Потому что именно этот момент был мною проверен неоднократно на нескольких сотнях моих учениц, в нескольких потоках моего тренинга.

Многие из них игнорировали этот пункт в начале работы, в итоге в конце тренинга приходили к пониманию, что результат получили небольшой именно потому, что усложнили себе задачу в самом начале. Именно этим.

Захотели усидеть на двух стульях. Не получилось) Им пришлось возвращаться к началу и усилием воли выбирать ОДНУ тему для заработка.

Я понимаю, что у вас может быть интерес в разных областях, плюс - хочется охватить максимальное количество людей, потому что существует иллюзия, что это принесет вам больше денег.

НЕТ! Это НЕ ТАК!

Если вы новичок - вам просто необходимо научиться зарабатывать **в одной теме**, создать свою схему стабильного заработка **в одной теме**, и вот когда вы поймете, что уже можете стабильно совершать партнерские продажи, и работа в партнёрках уже налажена достаточно стабильно и приносит вам прибыль - тогда можете масштабироваться и начать продвигаться параллельно и в других темах. Добавив сначала еще одну, опять же наладив в ней стабильные продажи, и потом третью, если захотите.

Но сразу, на старте, с нуля - начинать работать в двух и более тематиках - нельзя. Мозг не потянет одновременно две темы и просто “посыпется”))

ВТОРОЕ.

Как выбрать эту самую единственную тематику **правильно**, чтоб потом не потерять интерес, полагая, что в других темах у вас могло бы получиться лучше.

Здесь нужно помнить, что правильно выбранная тема, помимо прочего, будет еще служить вам сильным источником мотивации, когда начнут опускаться руки.

А такие моменты будут, к этому просто нужно быть готовой.

Потому что денежные результаты приходят не всегда так быстро, как хотелось бы.

Они вряд ли сразу будут большими. Если и будут крупные продажи (партнерские комиссии), то это сначала будет разово. Или будет несколько мелких продаж.

А если при этом вы сначала вложились в рекламу, например, и полученная прибыль не окупит ваши расходы, или продаж вообще пока нет - мотивация может очень быстро упасть ниже плинтуса. Это нормально.

Полезут сомнения из всех щелей - а тем ли я занимаюсь, правильно ли я делаю, моё ли это вообще занятие - партнёрки...

И вот тут, поднять ваш дух может только изначально правильно выбранная тематика.

Согласитесь, что если вы занимаетесь по настоящему любимым делом - то вам намного проще им заниматься.

Когда же нет настроения и сил заниматься каким-то делом - то вы его благополучно сольёте.

Вот и всё.

Т.е. в периоды упаднических настроений (которые будут, просто будьте к ним готовы!) - вам поможет источник мотивации, находящийся внутри вас!

Например.

Вы выбрали тему для продвижения партнёрок - *“Как выйти замуж после 40-ка”*.

Или *“Как заработать деньги в интернете”*.

Или *“Как воспитать счастливого ребенка”*.

И эта выбранная вами тема - очень глубоко волнует вас лично.

Она вам крайне интересна, вы с удовольствием в нее погружаетесь, изучаете, разбираетесь в ней, обучаетесь в ней.

Но в какой-то момент у вас упал уровень энергии, продаж нет, но вас поддерживает именно ваш внутренний интерес. И на этом интересе вы просто продолжаете работать даже тогда, когда продаж нет и мотивации нет.

**И что происходит дальше?**

А дальше (при условии, что вы всё делаете правильно, конечно) вы неминуемо приходите к следующему этапу, когда “вдруг” всё начинает получаться!

И пошли партнёрские продажи!

И продажи стали больше чем расходы!

И пошла чистая прибыль!

И прибыль начала расти!

А если бы вы позволили себе опустить руки в самом начале - то не смогли бы просто дойти до этого этапа успеха.

Вот и всё.

Так и бывает, к сожалению, с большинством начинающих неопытных партнеров.

А может и к счастью...) Потому что всем остальным будет “свободней” работать))



Итак.

### Как не ошибиться с выбором темы.

Если ваша интуиция молчит, или вы не привыкли на нее полагаться - следуйте простым правилам.

1. Задайте себе вопрос: “Готова ли я развиваться в этой теме в ближайший год?”  
И первый ответ который придет вам в голову - верный!!!
2. Техника “Я миллионер”.  
Устройтесь поудобнее, закройте глаза и представьте себя миллионером. У вас уже все есть, вы исполнили все свои желания: шикарный дом, машина, яхта, самолет, миллионный счет в банке. Вы достигли всего, о чем мечтали, и можете себе позволить все, о чем только можете подумать. Задайте себе главный вопрос: *“Чем бы мне хотелось заниматься? Какое дело наполняет мою жизнь смыслом и радостью?”* (и здесь варианты ответов - это направления вашего личного развития, а также помощь в развитии другим людям (клиентам) в тех темах, из которых вы выбираете сейчас. А возможно придут и новые варианты в голову.)
3. Посмотрите на тему, которую вы выбрали и спросите себя: “Готова ли я заниматься продвижением этой темы бесплатно? Просто потому что мне это безумно нравится.”  
Ответьте себе честно. Первый ответ, который пришел в голову - верный. Также отследите ощущения в своем теле, вас не должно коробить и ломать. Тело должно приятно расслабиться во время произношения ответа в голове.
4. О чем вы любите говорить?  
Вспомните, на какие темы вы с удовольствием общаетесь с друзьями и просто знакомыми. Какие темы вы готовы развивать в разговорах бесконечно?

Ну и хватит.

Если вы потратите (инвестируете!) время на выполнение этих несложных упражнений - вы сделаете правильный выбор).

И обеспечите себя зарядом мотивации до получения денежного результата!



## Шаг 2. Создание подписной страницы с бесплатным продуктом



Определившись с тематикой - мы можем начать привлекать подписчиков.

Обычно это делается так: берется бесплатный продукт по теме (это может быть что угодно - полезное видео, электронная книга, вебинар в записи (или онлайн), мини-тренинг и т.п.) и на страничке предлагается подписаться, чтоб получить этот бесплатный продукт сразу же после подписки.

Наверняка вам знакома эта схема, и вы сами неоднократно подписывались таким образом в чью-то базу.

Ок. Но вы ведь не авторы, вы партнёры.

А значит - у вас, скорее всего, нет собственного бесплатного продукта, который вы можете предложить за подписку.

Что тогда делать?

Всё очень просто.

Здесь я использую схему двойной подписки.

Рассказываю, в чем её суть.

1. Вы выбираете в партнерском кабинете автора продукт, на который будете собирать базу подписчиков. Бесплатный продукт за подписку.
2. Создаете в сервисе рассылок подписную страницу, похожую на подписную страницу автора, где точно также обещаете, что подписчик получит этот бесплатный продукт, если оставит свои данные в подписной форме.  
Но у вас нет этого продукта!  
И вы не можете его выслать подписчику за подписку!  
Поэтому вы поступаете следующим образом...
3. Вы создаете в сервисе рассылок автоматическое письмо (или несколько писем), которое будет уходить автоматически подписчику сразу после подписки. И в этом письме вы предлагаете подписчику получить доступ к обещанному подарку - отправляя его уже на подписную страницу самого автора, естественно по своей партнерской ссылке.  
*Смекаете в чем суть?*  
Подписавшись на вашей подписной - подписчик попал к вам в базу!  
Далее, получил письмо со ссылкой и он идет подписываться на страничке уже самого автора и попадает к нему в базу!



Таким образом подписчик остается в двух базах, в вашей, и в базе автора. И уже сам автор отправляет подписчику автоматическое письмо после подписки, в котором находится ссылка непосредственно на скачивание обещанного подарка.

И далее у хорошего автора идет автоматическая серия писем, где предлагается что-то купить. А т.к. подписчик пришел в базу автора по вашей партнерской ссылке, то в случае покупки им любого продукта - вам начисляются партнерские комиссионные. И это прекрасно.

НО! Это еще не всё.

Т.к. подписчик остался и в вашей базе тоже - вы можете делать ему снова и снова сколько угодно предложений других, новых авторов в данной тематике. И это в разы повышает ваши шансы на то, что этот подписчик что-то обязательно купит. Если не у одного автора, то у второго, или у третьего.

Смекаете?

Эта схема называется - "двойная подписка". И она прекрасно работает.

**Плюсы этой схемы в том, что:**

- вам не нужно создавать продукт за подписку
- вам не нужно придумывать подписную страницу (мы копируем у автора)

И вам, и автору - хорошо.

Вы оба получаете подписчиков каждый в свою базу.

И оба получаете продажи)



## Шаг 3. Создание продающей автосерии

А это самое прикольное) Кто-то называет это “продажи на автомате”.

Но я бы не стала употреблять такое слово, чтобы не сложилось впечатление, что здесь денежки сами собой падают с неба. Нет, конечно.

**Чтоб продажи совершались “автоматически” - нужно потрудиться.**

А именно:

- выстроить линейку продуктов (партнерских, конечно)
- составить план автоматических писем (автосерии), которые будет получать каждый новый подписчик после подписки.
- красиво эти письма написать, грамотно сделать в этих письмах предложения платных и бесплатных продуктов (с партнерскими ссылками на продукты автора)
- и, собственно... всё)

Дальше остается только “гнать трафик”, а попросту говоря - привлекать людей на подписную, чтоб они прошли через эту вашу автоворонку, автосерию писем.

И здесь кто-то будет покупать сразу, кто-то сначала познакомится с автором, “подогреется” и купит попозже.

Но основная суть автоворонки (автосерии) в том, что вы создаете её один раз, потом анализируете результаты, и если они вас устраивают - всё, налаживаете поток трафика в эту автоворонку, на эту конкретную подписную страничку - и, как говорится, “сидите на попе ровно”, а продажи совершаются)

Ну это я, конечно, красиво рассказываю, на самом деле сидеть на попе ровно в инфобизнесе не получится, если вы хотите действительно много зарабатывать.

Но построив одну прибыльную автосерию писем, и начав получать с нее доход - вы можете переключить внимание на создание новых автосерий, и создание новых источников доходов.

Это и есть масштабирование.

И здесь ваш ключ к действительно большим деньгам в инфобизнесе, в частности - в партнёрках.



## Шаг 4. Трафик (подписчики, база)

И последний шаг, которым завершается моя схема заработка на партнёрах - это трафик.

Т.е. настройка потока подписчиков на подписную, после которой у вас выстроена продающая серия писем.



И.... всё)

Здесь я ничего не скажу о способах привлечения трафика, потому что конкретно эта мини-книга - о моей 4-х шаговой схеме. Т.е. сейчас у меня задача показать вам – по какой схеме я зарабатываю в партнёрах.

Подробнее все эти шаги будут расписаны в следующих моих письмах и отчетах для вас.

### **Как видите - всего 4 шага.**

Если пройти их вдумчиво и осознанно, выстроить всё по правильной, рабочей системе - то:

1. вы начинаете получать партнерские комиссии регулярно
2. у вас высвобождается время для масштабирования, развития новых направлений, личного совершенствования в профессии партнёр.

Вот такая рабочая схема из 4-х шагов, которую использую лично я в своей работе, и которая принесла мне более 2-х миллионов рублей чистой прибыли на данный момент.

Здесь я учитываю только прибыль, которую получила непосредственно с партнёрок.

Потому что кроме партнёрских продаж я занимаюсь еще и другими направлениями инфобизнеса (продюсирование, создание и продажа собственных продуктов).

## Послесловие

В завершение хочу сказать, что у меня получилось создать свою собственную схему заработка на партнёрах, несмотря на то, что я пришла в инфобизнес зеленым новичком, плюс абсолютной блондинкой. **Единственное**, чем я неплохо владела - это компьютером на уровне хорошего знания Word. Ну и умела “гуглить” ответы на возникающие вопросы. Я имею в виду, когда вдруг видишь непонятный термин, или не понимаешь как сделать какое-то действие, то ведь можно сидеть и просто тупить в монитор, а можно загуглить - и получить ответ, и продвинуться дальше в своём деле. ВСЁ!))

Больше я ничегошеньки не умела.

И тем не менее - у меня получилось!

Через 6 месяцев проб и ошибок я вышла на доход более 100 000 рублей в месяц.

Ну, правда, был еще нюанс. Когда я начинала - у меня были последние 100 тысяч рублей, оставшиеся от продажи комнаты в коммуналке, на них я жила год с двумя детьми, и примерно 50 000 из этих денег я слила на неэффективную рекламу))

Как говорится – подсчитали, прослезилась)).

### **Но своего я в итоге достигла!**

Теперь могу помочь и вам.

Вы можете проделать собственный путь становления в профессии “партнёр”.

И это будет круто!!! Потому что это будет ваш личный опыт! И он 100% будет бесценен для вас.

Но если вы чувствуете, что вам нужна поддержка...

Если вы хотите пройти этот путь быстрее...

Если вы понимаете, что с наставником у вас всё получится намного эффективнее - я с радостью помогу вам!

Тех, кто хочет обучиться партнёрским продажам за пару месяцев, с поддержкой тренера -

я иногда беру в [личный коучинг](#).

Подробнее ознакомиться и записаться [МОЖНО ЗДЕСЬ](#).

Предварительно мы с вами обязательно пообщаемся по скайпу (голосом).  
Чтоб понять - подходим ли мы друг другу.

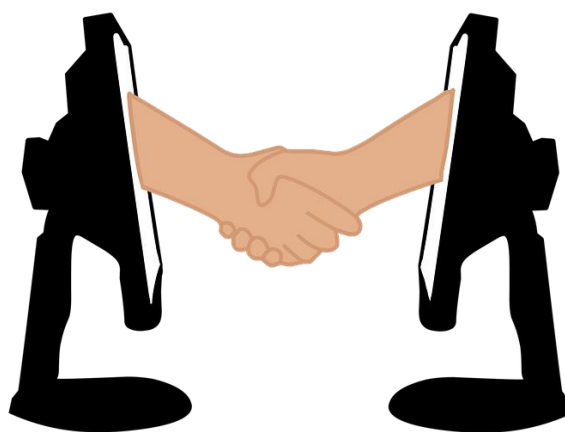
Вы сможете задать вопросы мне.

Я смогу понять ваши намерения относительно партнерок - и оценю возможность нашего с вами сотрудничества в коучинге.

Итак, если вы чувствуете потребность в индивидуальном обучении и поддержке тренера - [ВАМ СЮДА](#).

Предварительные вопросы можете задать мне в почту [irinafreid@yandex.ru](mailto:irinafreid@yandex.ru)

Или в личку ВКонтакте [https://vk.com/irina\\_freid](https://vk.com/irina_freid)



**И помните!**  
**Чтобы дойти до цели – надо идти!**

**Ирина Фрейд**