



admitad.com

Партнерский маркетинг в условиях Рунета



Работаем вслепую =)

- Очень часто партнерские сети не предоставляют Рекламоделателям доступ к статистике, которая показывает где и как их Рекламируют.

- Партнерские сети / Вебмастера специально прячут реферер клика, (это сайт, откуда был совершен переход) так как не доверяют Партнёрской сети / Рекламоделателю, или же, они просто что-то скрывают. =)

Держите своих Рекламоделателей в курсе, как и где их Рекламируют. Поверьте, они будут Вам больше доверять.

Контекстная Реклама? E – mail Рассылка? - Отключаем...

- Контекстная Реклама? – отключаем! Нам не нужны конкуренты, пусть наши пользователи уходят на другие объявления =)

- E - mail рассылка? – Да Вы что!?!? Это же СПАМ!
Отключаем немедленно!!

Вы должны разрешить как можно больше видов трафика. Анализируйте каждый источник. Не пытайтесь все сразу отключить, не совершайте поступков, о которых потом можете сожалеть.



Двойная база Статусов? - Легко =)

- В вашем интернет - магазине можно оформить самовывоз? Наверное, у вас есть две базы?

- Клиент заказал товар на сайте магазина, но сам приехал за товаром. Спрашивается: Зачем, в таком случае, платить партнерам? =)

Не имеет значения, где и как покупатель получил свой Товар! Если Вебмастер привел Клиента на ваш сайт, и он купил товар, будьте добры, заплатите Вебмастеру положенное вознаграждение.

P.S. Часто бывает так, что сотрудники компании сами даже не знают о существовании второй базы, в которой хранятся данные о самовывозе.



Зачем платить больше? Меня и так все устраивает!

- Партнерский маркетинг или, так называемый, Performance Marketing даёт Вам контролируемый канал продаж.
- Расходы по другим каналам значительно превышают те суммы, которые Вы платите своим Вебмастерам.
- Перезапись партнерских cookies - разделение каналов.

Не упустите свой шанс, не бойтесь давать своим Вебмастерам больше денег! =)
Как только Вебмастер будет получать больше денег, или же его конверсия будет лучше, он сможет закупать трафик в более дорогих источниках и в больших объемах! Подумайте, в первую очередь, это в ваших же интересах =)





Посредники, Посредники и еще раз Посредники - Все мы делаем свою Работу =)

- Проблемы в коммуникации с Рекламоделателями очень усложняют процесс развития партнерских программ.
- Проблемы в оплате счетов: Рекламодаатель задерживает оплату или Посредник? Кто виноват!?
- Акции и дополнительные бонусы для Вебмастеров приходится неделями выбивать из Посредников.

Для того чтобы ваша партнерская программа была успешна, необходима быстрая коммуникация, индивидуальный подход к каждому партнеру и многое другое...

Ожидания и Реальность или Учимся делать правильные выводы.

- Иногда приходится сталкиваться с такими высказываниями от многоуважаемых Рекламодателей:

«Знаете, мы ожидали, что в первый месяц Наша партнерская программа будет приносить нам по 500 заказов в день, а она приносит только по 100 заказов, зачем нам нужна партнерская программа, на которую мы тратим время и деньги, если она не оправдывает ожиданий.»

- Ожидания должны быть реальными!

- Не торопитесь с выводами! Любите свою партнерскую программу! =)

Важно вкладывать усилия не только перед стартом кампании, но и постоянно совершенствовать ее и развивать! Тогда он будет приносить Вам те деньги, которые Вы так хотели =)



Спасибо за Ваше внимание.

Презентация подготовлена специально для Russian Affiliate Congress and Expo