



МИКСмаркет
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

Как строить партнерскую программу? Самому, через агентство или рекламную сеть?

Гаркунов Михаил

Партнерская сеть Миксмаркет



Содержание:

1. Что такое партнерская программа?
2. Структура партнерской программы.
3. Этапы развития партнерской программы.
4. Кто и за что отвечает?
5. Резюме.



Что такое партнерская программа?

- Цели партнерской программы:
 - не правильные цели;
 - правильные цели.
- Партнерская программа или лидогенерация?



Что такое партнерская программа?





Неправильные цели партнерской программы

- Отказ от не эффективной рекламы.
- "Мой рекламный бюджет не ограничен, но я работаю за % с продаж."
- Формирование агентской сбытовой сети на базе партнерской программы.
- Партнерская программа единственный рекламный канал.



Правильные цели партнерской программы

- Оптимизация рекламного бюджета.
- Подключение дополнительных инструментов интернет-маркетинга.
- Формирование своей рекламной сети на базе партнерской программы.



Так что же такое партнерская программа?





Партнерская программа или лидогенерация?



- контакты потенциального клиента?
= CPL (Cost per Lead)



- оформленный заказ?
= CPO (Cost per Order)

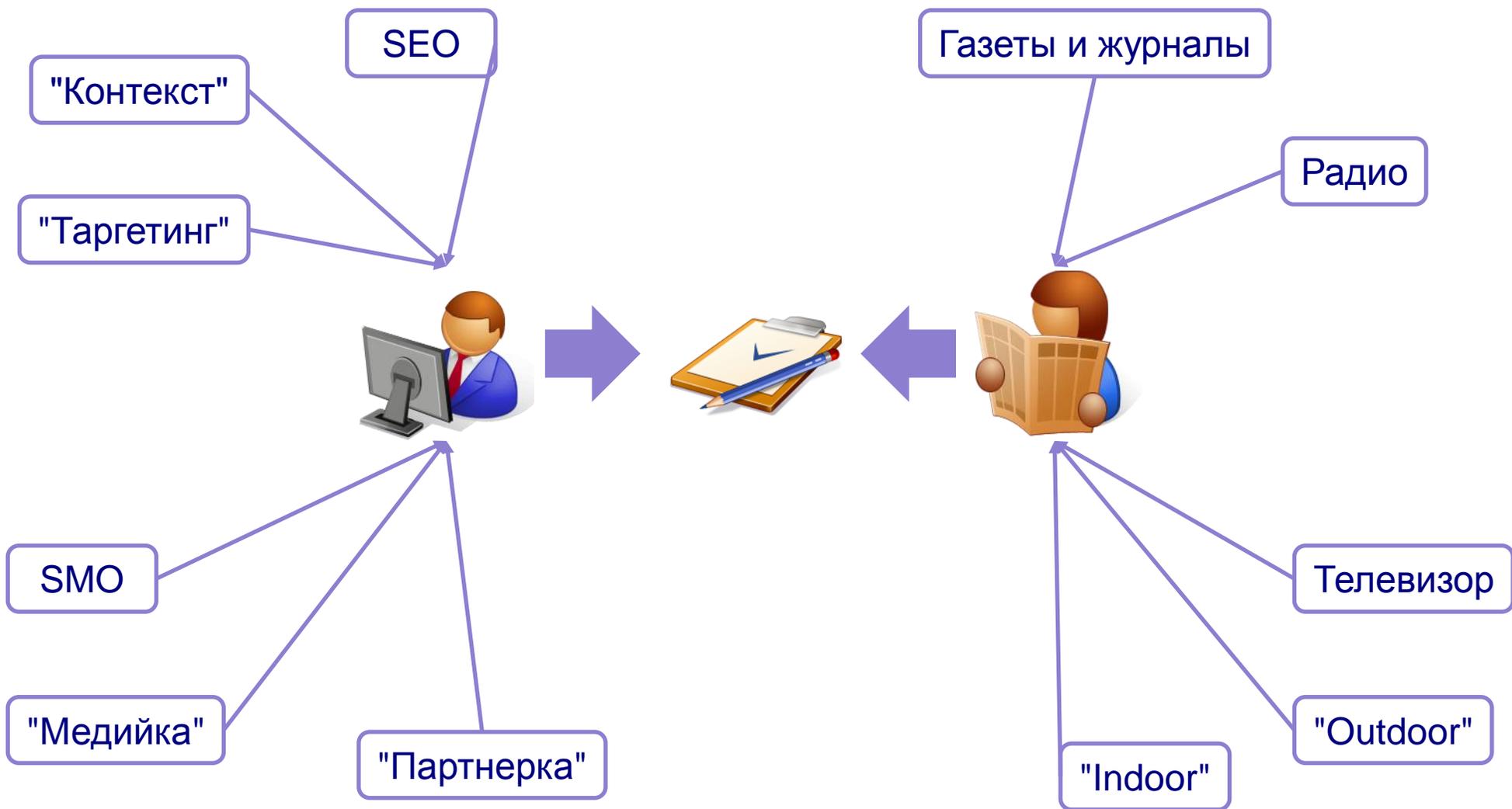


- оплаченный и доставленный заказ?
= CPS (Cost per Sale)





Партнерская программа или лидогенерация?

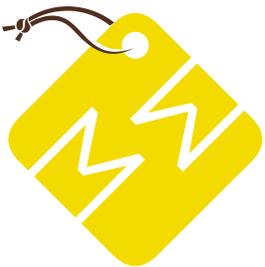




Что же такое лид?

Лид = контакты потенциального клиента.





Структура партнерской программы

Из чего же делают партнерские программы? ;)

1. Технологическая платформа.
2. Работа с партнерами.
3. Работа с трафиком.
4. Обработка лидов/заказов.
5. Финансовые расчеты.



Требования к технологической платформе:

- Выбор и получение рекламных кодов.
- Биллинг / модуль выплат парт. вознаграждения.
- Отчеты по трафику и заработку.

Желаемые функции:

- Саппорт / техническая поддержка.
- Форум (для создания комьюнити).
- Новостная лента для партнеров.



Варианты технологических платформ?

1. Модуль в CMS (Content Management System).
2. Внешний скрипт (например: Post Affiliate Pro).
3. SaaS решение (например: HasOffers.com).
4. Платформа рекламной сети (например: Партнерская сеть Миксмаркет).



Работа с партнерами

- Поиск и привлечение партнеров.
- Персональная работа с крупными площадками.
- Комьюнити для работы со средними и небольшими рекламными площадками.
- Саппорт не опытных партнеров.

Работа с партнерами это:

- **80% успеха партнерской программы**
и
- **80% всей работы в партнерской программе.**



Работа с трафиком

- Формирование портрета аудитории и его сегментация.



Портрет аудитории

Кто покупатель?





Портрет аудитории





Работа с трафиком

- Формирование портрета аудитории и его сегментация.
- Создание промо-материалов и Landing Page.
- Создание информационных пакетов
- Анализ трафика (фрод-менеджмент).

Обработка лидов/заказов



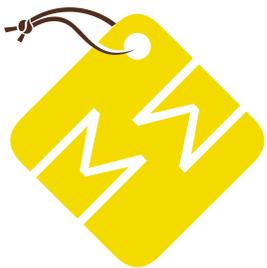
**Отлаженные бизнес-процессы =
качественная обработка лидов/заказов =
качественная отдача от рекламы**



Финансовые расчеты

1. Наиболее предпочтительный вариант:
 - электронные деньги (Webmoney) и без уплаты налогов.
2. Оперативность оплаты:
 - партнеры не готовы ждать 2 мес. при оплате за выполненный заказ.

Крупные площадки пока не хотят работать по CPA (Cost per Action), и тем более по CPS (Cost per Sales).



Этапы развития партнерской программы.

1. **Планирование.**
2. Создание.
3. Тестирование и запуск.
4. Развитие.



1. Планирование партнерской программы

Всего два вопроса:

1. Эффективна ли партнерская программа для вашей клиентской аудитории?



1. Планирование > Эффективность партнерки?





1. Планирование партнерской программы

Всего два вопроса:

1. Эффективна ли партнерская программа для вашей клиентской аудитории?
2. Какие цели стоят перед партнерской программой?



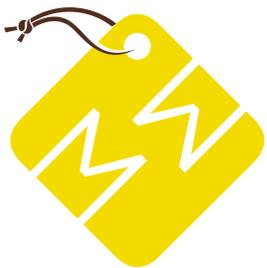
1. Планирование > Неправильные цели

- Отказ от не эффективной рекламы.
- "Мой рекламный бюджет не ограничен, но я работаю за % с продаж."
- Формирование агентской сбытовой сети на базе партнерской программы.
- Партнерская программа единственный рекламный канал.



1. Планирование > Правильные цели

- Оптимизация рекламного бюджета.
- Подключение дополнительных инструментов интернет-маркетинга.
- Формирование своей рекламной сети на базе партнерской программы.



Этапы развития партнерской программы.

1. Планирование.
- 2. Создание.**
3. Тестирование и запуск.
4. Развитие.



2. Создание партнерской программы

Этапы:

1. Формирование условий программы.
2. Формирование требований к рекламным площадкам.
3. Разработка промо-материалов.
4. Интеграция технологической платформы.



2. Создание > Формирование условий

1. Правильный выбор маркетинговой цели.





2. Создание > Формирование условий

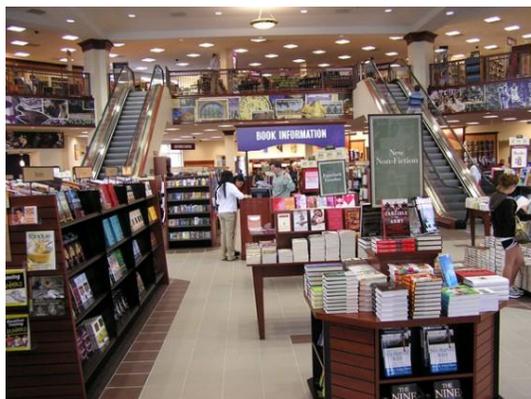
Заявки



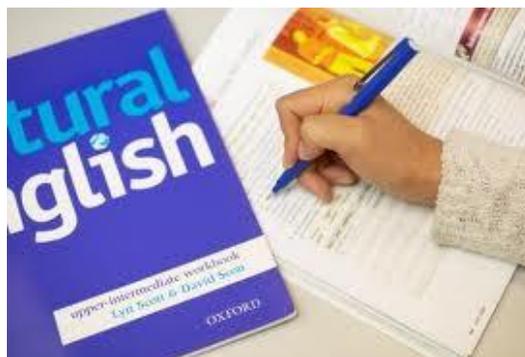
Оформленные заказы



Финальные продажи



Бесплатный урок



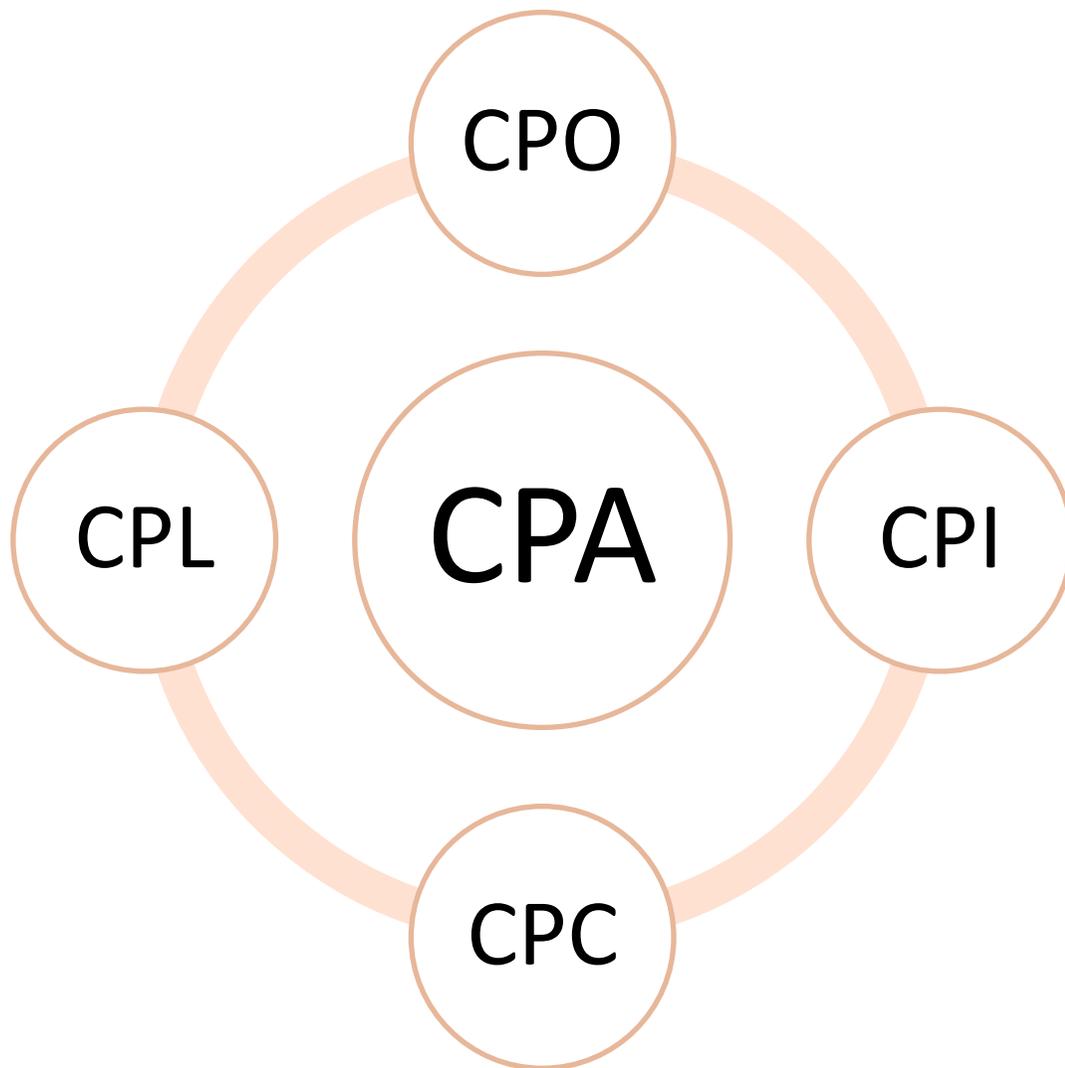


2. Создание > Формирование условий

1. Правильный выбор маркетинговой цели.
2. Выбор ценовой модели оплаты рекламы.
 - CPC (Cost per Click);
 - CPA (Cost per Action);



2. Создание > Широта CPA



CPA = Cost per Action
CPL = Cost per Lead
CPO = Cost per Order
CPI = Cost per Install
CPC = Cost per Call
и т.д.



2. Создание > Формирование условий

1. Правильный выбор маркетинговой цели.
2. Выбор ценовой модели оплаты рекламы.
 - CPC (Cost per Click);
 - CPA (Cost per Action);
 - CPS (Cost per Sales) = Revenue Share.
3. Индивидуальные условия для крупных партнеров / рекламных площадок.
4. Если CPS, то продумать CPA для арбитражников.



2. Создание > Требования к рекл. площадкам

Чек-лист:

- ✓ Тематика и аудитория рекламной площадки?
- ✓ Вы работаете с любой посещаемостью или есть требуемый минимум?
- ✓ Какие рекламные каналы вы разрешаете использовать, а какие нет.
- ✓ Может ли партнер создавать рекламу сам или он может использовать разрешенные баннеры.
- ✓ И т.д.

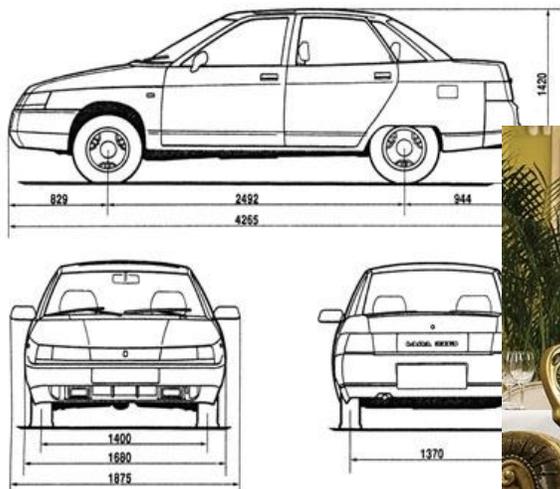


2. Создание > Промо-материалы

- Создание промо-материалов с учетом сегментов клиентской аудитории



2. Создание > Учитываем интересы аудитории!





2. Создание > Промо-материалы

- Создание промо-материалов (баннеры) с учетом сегментов клиентской аудитории.
- Набор промо-материалов = отдельная Landing Page.



2. Создание > Из чего состоит Landing Page?

Эффективный заголовок

Продающий

текст

Заполните заявку

ФИО

E-mail

Телефон

Отправить заявку



Отзыв



Отзыв



Отзыв

00:00:00

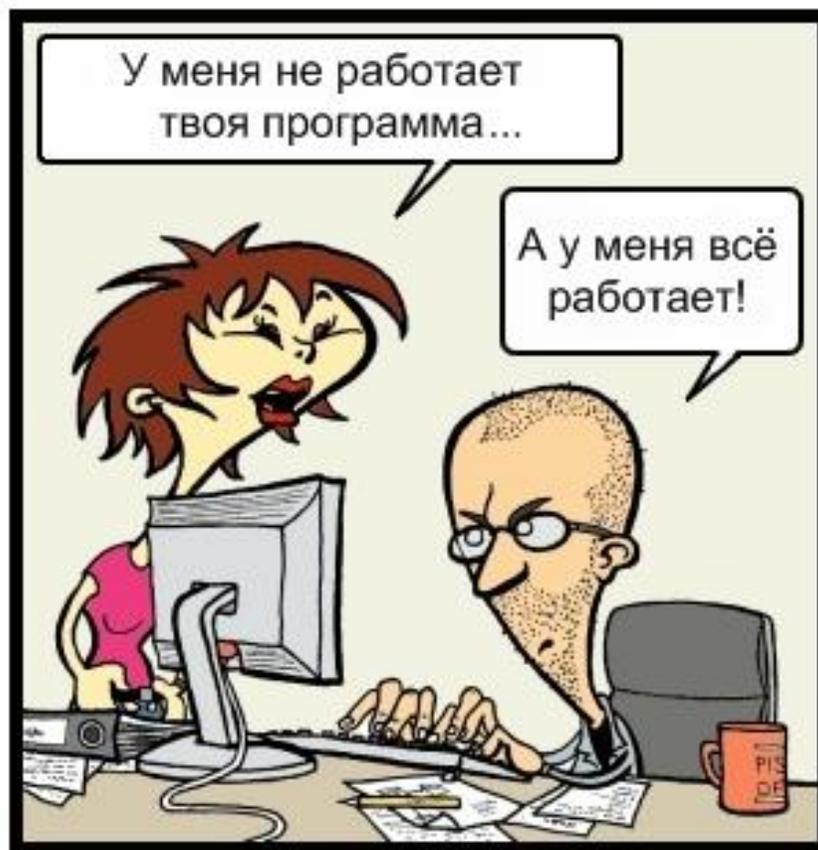


2. Создание > Промо-материалы

- Создание промо-материалов (баннеры) с учетом сегментов клиентской аудитории.
- Набор промо-материалов = отдельная Landing Page.
- Создание инфо-пакетов для партнеров.
- Разработка индивидуальных решений для крупных рекламных площадок (White Label интернет-магазин).
- Создание функциональных виджетов для средних рекламных площадок.



2. Создание > Интеграция техн. платформы





Этапы развития партнерской программы.

1. Планирование.
2. Создание.
- 3. Тестирование и запуск.**
4. Развитие.



3. Тестирование и запуск.

Этапы:

1. Начальное тестирование.
2. Бета тестирование / закрытое тестирование.
3. Официальный запуск.



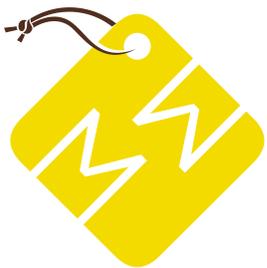
3. Тестирование > Начальное тестирование.

1. Полное тестирование всей цепочки продажи!
2. Полное тестирование всей цепочки продажи!
3. Полное тестирование всей цепочки продажи!
4. Анализ рекламных каналов по единому стандарту, т.е. единый формат меток учета трафика.
5. Правильная и продуманная работа cookie (используем систему контейнеров).
6. Тестирование всех трекеров (пикселей).
7. Правильный и достоверный учет трафика, событий и партнерского вознаграждения.



3. Запуск > Анонс официального запуска





Этапы развития партнерской программы.

1. Планирование.
2. Создание.
3. Тестирование и запуск.
4. Развитие.



4. Развитие партнерской программы

Этапы:

1. Поиск и привлечение партнеров.
2. Работа с партнерами.
3. Стимулирование партнеров.
4. Повышение эффективности трафика.



4. Развитие > Поиск и привлечение партнеров

Где:

Коммьюнити



Лидеры мнений

- крупные блоггеры;
- манимейкеры;
- другие авторитетные личности среди веб-мастеров.



4. Развитие > Поиск и привлечение партнеров

Где:

"Холодные продажи"



Реклама программы

[Google AdSense](#)

www.google.com/adsense

Заработайте больше с Вашего сайта с помощью рекламы Google.

[Легкий способ заработать](#)

www.traders-union.ru/

Уникальная **партнерская программа** на рынке Форекс.

[Партнерская программа](#)

www.labyrinth.ru/

Книги, игры - комиссия по переходам 8-17% от стоимости покупки!

[Партнё́рская программа Vast](#)

www.vast.ru/

Продажа на вашем сайте от вашего имени по вашим ценам. И еще много плюсов.



4. Развитие > Поиск и привлечение партнеров

Инструменты:

- Подробная информация о программе.
- Качественная и интересная партнерская программа.
- Эффективный Landing Page с результатами бета-теста.
- Реферальная партнерская программа:
 - Рефовод должен видеть своих рефералом.



4. Развитие > Работа с партнерами



**Любовь и уважение
для крупных партнеров**



**Работа в рамках комьюнити
со средними и небольшими
партнерами**



4. Развитие > Работа с партнерами



Саппорт



**Консультации
партнеров**



4. Развитие > Стимулирование партнеров

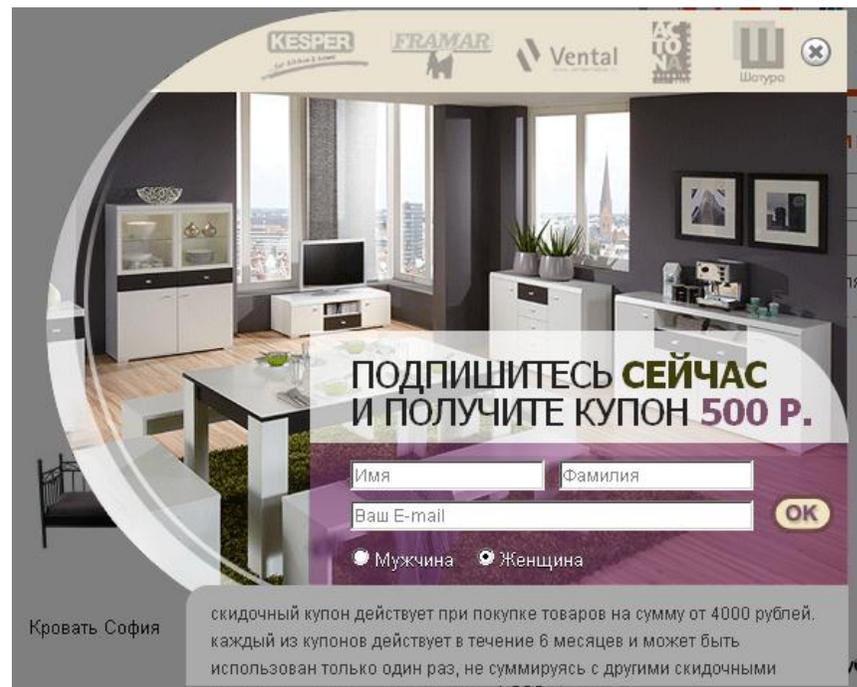


Обучение





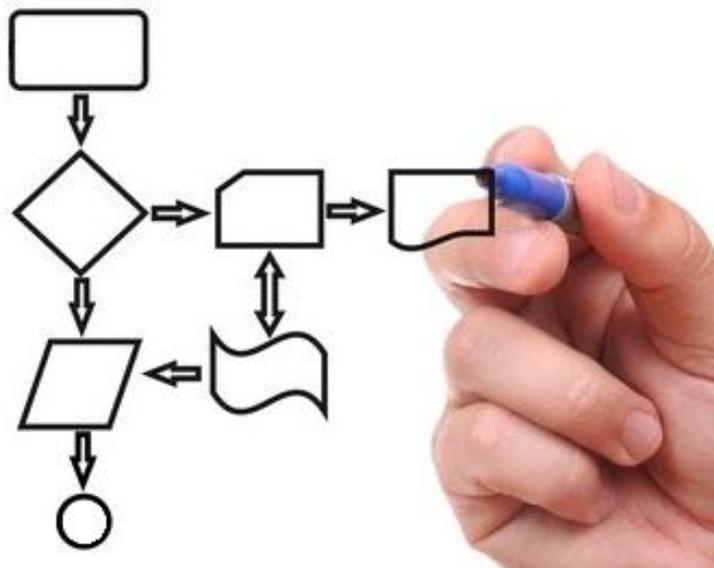
4. Развитие > Повышение эффективности



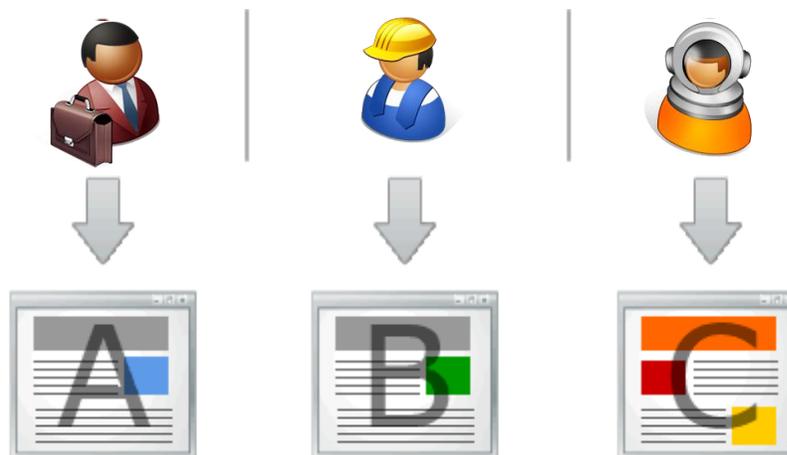
Скидки, спец. предложения,
распродажи



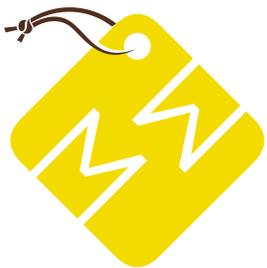
4. Развитие > Повышение эффективности



Повышение эффективности
бизнес-процессов



Создание и тестирование
всех промо-материалов,
лэндингов, описаний т.д.



Кто и за что отвечает?

1. Стоит ли запускать программу самому?
2. Что дают специализированные агентства?
3. Кто и за что отвечает?



Кто и за что? > Стоит ли создать свою?

Вы хотите работать с крупными
рекламными площадками?

Тогда обязательно!

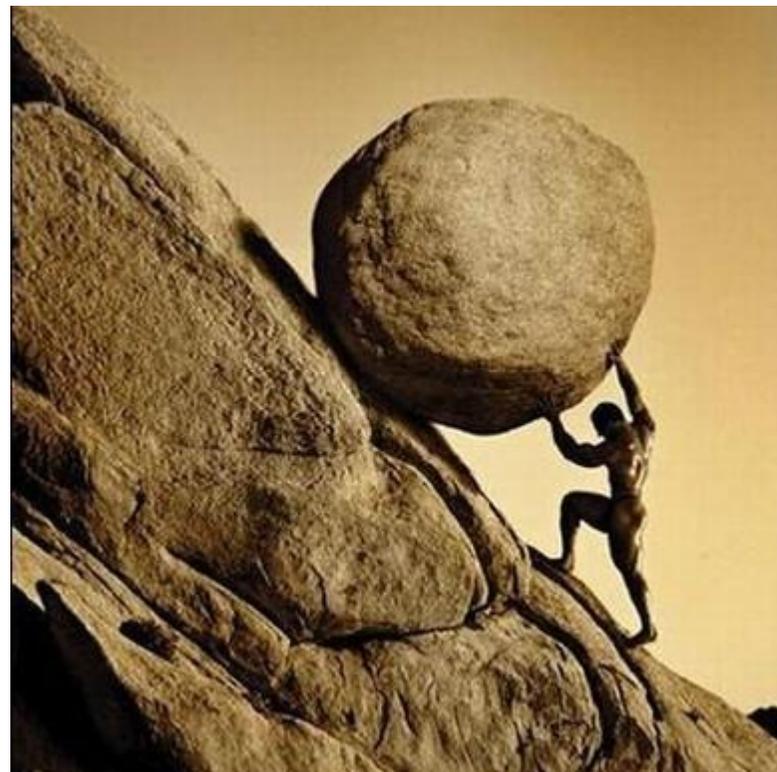
Со средними площадками работать
через существующие рекламные CPA сети.



Кто и за что? > Что дают спец. агентства?



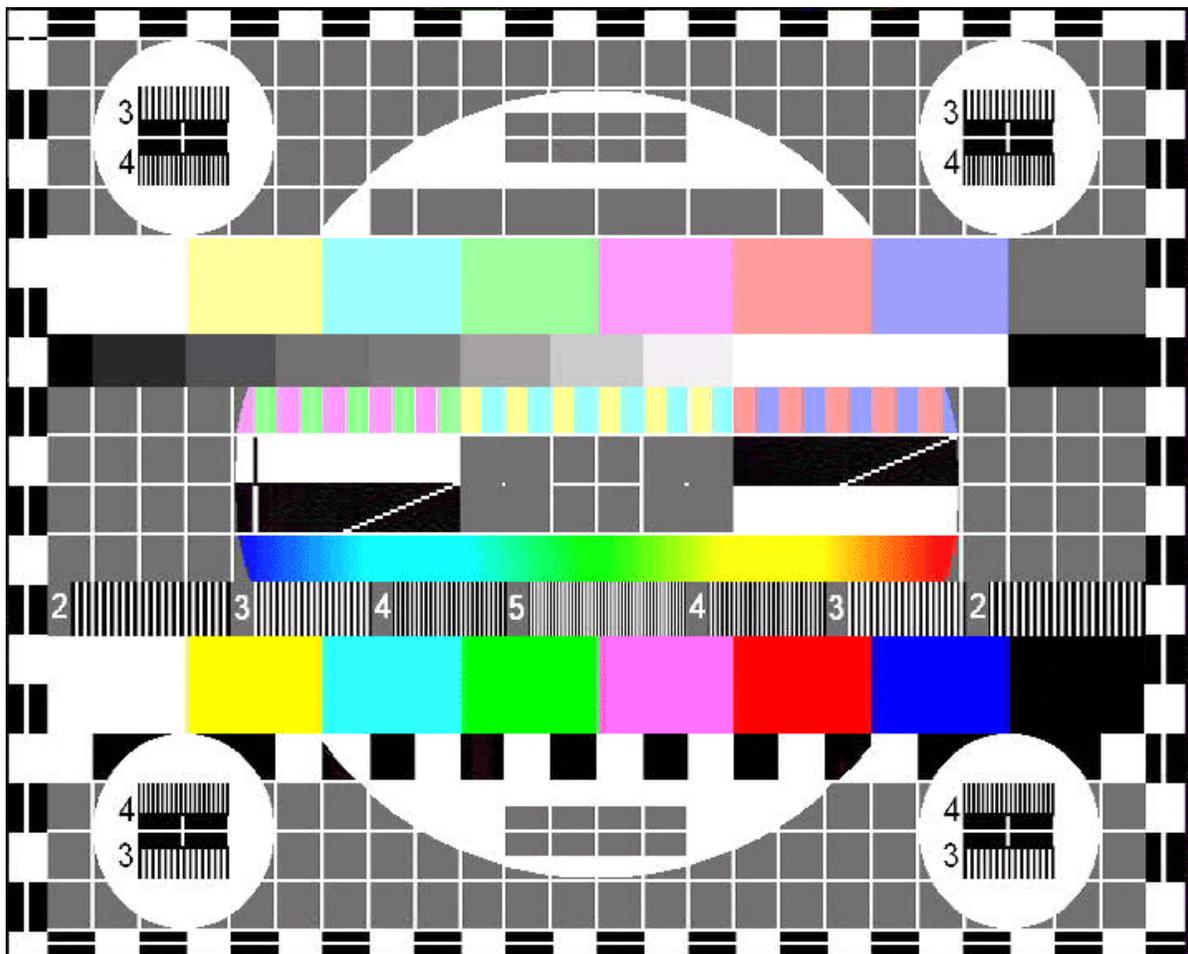
Экспертиза



Опыт



Кто и за что? > Что дают спец. агентства?



Но их пока нет!



Кто и за что отвечает > Основные игроки



Affiliate manager



Рекламное агентство



Рекламная сеть/платформа



Кто и за что отвечает? > Распределение ролей



1. Планирование.



2. Создание

- формирование условий;
- требования к партнерам;
- разработка промо-материалов;
- интеграция техн. платформы





Кто и за что отвечает? > Распределение ролей



3. Тестирование и запуск.

- Начальное тестирование
- Закрытое тестирование
- Официальный анонс





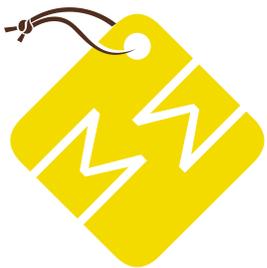
Кто и за что отвечает? > Распределение ролей



4. Развитие.

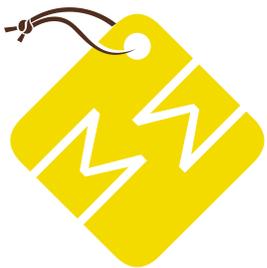
- Поиск и привлечение партнеров.
- Работа с партнерами.
- Стимулирование партнеров.
- Повышение эффективности трафика.





Резюме

**Так как же создавать
партнерскую программу?
Самому, через агентство
или рекламную сеть?**



Где скачать презентацию?

Получить дополнительную информацию?

AffNet.ru
Affiliate marketing в Рунете

СПАСИБО!

Гаркунов Михаил

Директор по развитию

Партнерская сеть Миксмаркет

+7 (495) 775-51-45 #131

mg@mixmarket.biz

<http://mixmarket.biz>



facebook.com/mgarkunov



twitter.com/mgarkunov



МИКСмаркет

П А Р Т Н Е Р С К А Я С Е Т Ь