

HOGYAN KERESSÜNK PÉNZT PARTNERPROGRAMOKKAL



www.magyarmilliomos.hu

© Szabó Ferenc

2004.

Copyright © 2004 Szabó Ferenc

Minden jog fenntartva/All rights reserved

A kiadvány szerzői jogi védelem alatt áll.

Engedélyezési és szerzői jogi kérdésekben a kiadó elérhető az
info@greatmindsolutions.com e-mail címen.

Kiadja a Redstone Internet Stúdió a Great Mind Solutions Project keretében.



ISBN 963 430 959 3

MAGYAR.MILLIOMOS 
Az álmok valóra válnak

www.magyarmilliomos.hu

Tartalom

Mi az a Partnerprogram	5
Hogyan működik egy Partnerprogram	7
Hogyan válasszunk Partnerprogramot	8
Hogyan helyezzük el hatékonyan Partnerlinkünket.....	9
Hogyan érjük el, hogy a konkurencia fizessen nekünk.....	11
Hogyan sokszorozzuk meg bevételünket egyetlen kattintással.....	12
Hogyan fordítsuk a keresőket saját hasznunkra.....	13
Hogyan érjük el az ideális pozíciót	15
7+1 tipp a pénzkereséshez	17



*„Az ember bármit elérhet,
ha kitartóan ragaszkodik hozzá”*

Helen Keller



Mi az a Partnerprogram

A Partnerprogram az Interneten való pénzkeresés egyik forrása lehet. A Partnerprogram lehetőséget biztosít a csatlakozó Partnerek számára, hogy saját termék, saját vállalkozás és bármiféle anyagi befektetés nélkül pénzt kereshessenek.

Az Internetes vállalkozás sokkal alacsonyabb költséggel elindítható, mint a hagyományos vállalkozások. Egy dolog azonban az Interneten is igaz:

Ha pénzt akarsz keresni, valamit el kell tudni adnod!

Az emberek többségének nincs mit eladnia. Nem rendelkeznek semmiféle termékkel, és többségüknek esélye sincs arra, hogy saját terméket hozzanak létre. Számukra nincs más lehetőség, mint az, hogy mások termékeivel kereskedjenek, mások termékeit adják el.

A Partnerprogramok erre adnak lehetőséget. Azt biztosítják, hogy bárki egyfajta információs kereskedővé válhasson az Interneten.

A hagyományos ipari kereskedésekkel szemben az Internetes Partnerprogramok óriási előnyöket biztosítanak:

Hagyományos kereskedés	Internetes Partnerkereskedés
Árukészletet kell beszerezni, kezelni és tárolni	Nem kell árukészletet beszerezni és kezelni
Vásárlásokat, rendeléseket kell kezelni	Nem kell sem vásárlásokat, sem rendeléseket kezelni
Saját vállalkozással kell rendelkezni	Nem kell semmiféle vállalkozás
Reklamációkat, garanciát, termékcserét kell rendezni	Nincs ilyen gond
Bonyolult és nehézkes adminisztráció	Nincs adminisztráció.
Mindent mi csinálunk	Ha nem csinálunk semmit, csak felrakjuk a Partnerlinket, akkor is kereshetünk. Mindent a Partnerprogram tulajdonosa csinál
Bevételeinket költségek terhelik	Nincs semmilyen költség, a bevétel teljesen a miénk lehet

A listát tovább lehetne sorolni, de minden további előny az Internetre lenne vezethető vissza. Ezeket az előnyöket pedig részletesen bemutatják *Az Internetes Aranybánya* – www.internetmilliomos.hu - és a *Keresd Magad Degeszre* – www.marketingmilliomos.hu - című e-könyvek.

A Partnerprogramhoz csatlakozott Partner tehát egyfajta közvetítő kereskedő lesz, akin keresztül az adott termék híre, ajánlása, leírása eljut a vásárlókhoz. A Partnernek nem kell sem termékekkel, sem nyilvántartásokkal, sem eladásokkal bajlódnia. Mindez a termék tulajdonosának feladata. A Partner a Partnerlink segítségével egy tiszta, egyszerű tevékenységet végez.

Ráadásul mindez teljesen a fordítottja az ipari kor modelljének. Az ipari korban egy termékért annál többet kell fizetnünk, minél márkásabb volt az. A termék természetesen

magán hordozta a márkanevet, így a termék használatával, viselésével mi is annak reklámozói lettünk. Magyarul, minél márkásabb volt egy termék, annál többet fizettünk azért, hogy mi magunk is reklámozzuk azt!!!

Az Internetes Partnerprogram mindezt megfordítja! A Partnerprogram tulajdonosa fizet nekünk azért, ha Partnerlinkünk reklámján keresztül valaki vásárol a termékből. Minél több vásárló érkezik ajánlásunkból, annál többet keresünk!!! Nemhogy mi nem fizetünk, hanem még nekünk fizetnek. Ha akarjuk, így akár vissza is kereshetjük az általunk megvásárolt termék árát, sőt annak többszörösét!

Jó példa erre a Great Mind Solutions Project – www.magyarmilliomos.hu - keretében megvalósuló Partnerprogram is, amelynek Ön is tagja, és amely tagsághoz ingyenesen jár ez az e-könyv is. A Partnerprogram 12%-os jutalékot fizet, azaz $100\% / 12\% = 9$, azaz, ha az Ön Partnerlinkje mindössze 9 másik vásárlót küld, máris megkereste a termék teljes árát! Jól hangzik, nem?! Ha barátaival megosztja Partnerlinkjét, ők máris 12%-al olcsóbban tudják megszerezni a termékeket. Higgye el, hálásak lesznek érte, és Ön is jól jár!

Hogy mennyire jól hangzik és mennyire jó, azt mi sem bizonyítja jobban, hogy ha nyitott szemmel jár az Interneten, láthatja, hogy a nagy reklám bevétellel rendelkező hírportálok is mind tele vannak tömve különböző Partnerlinkekkel! Ha ők fantáziát látnak benne, akkor Önnek is megéri!

Miért hagyná, hogy csak a nagyok profitáljanak a Partnerprogramokból? A könyv végére látni fogja, hogy bárki képes lehet erre!

Hogyan működik egy Partnerprogram

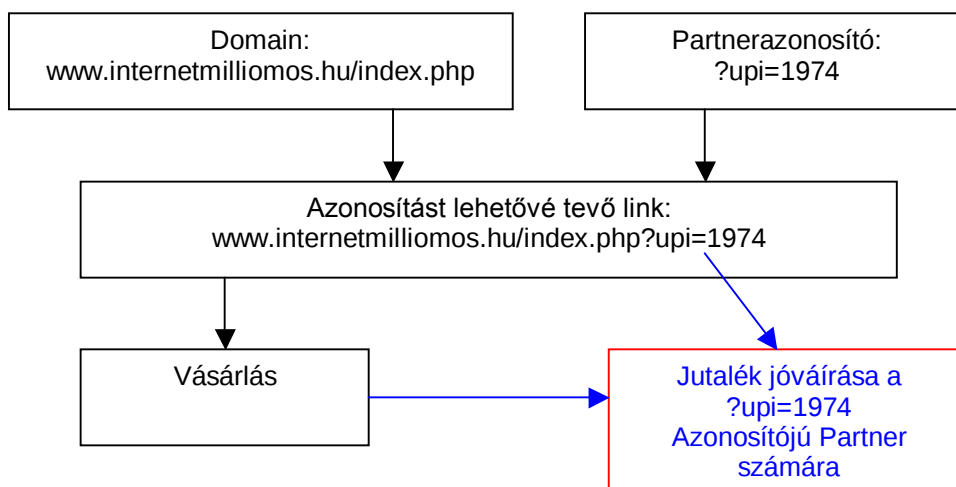
A Partnerprogram működése nagyon egyszerű. Van a Partnerprogram Szervezője és vannak a Partnerek. A Szervező végez minden munkát, és fizet a Partnereknek a szerzett vásárlások után. Mindenféle adminisztrációt és nyilvántartást a Szervező végez. A Partnernek csupán annyi dolga van, hogy ha akarja, időnként meglátogatja a Partner Admin felületet, ahol tájékozódhat aktuális keresményeiről és látogatottsági, vásárlási statisztikáiról.

A Great Mind Solutions Project Partnerprogramjában:

www.magyarmilliomos.hu/partnerprogram.php

a kifizetések is teljesen automatikusak, azaz bizonyos összeghatár elérése esetén azonnal megy a csekk a pénzzel!

Csatlakozáskor a Partner kap egy egyedi azonosítót. A terméktulajdonos weboldalának domain nevét kiegészítve az azonosítóval az intelligens weboldalak észlelik, hogy a látogató/vásárló melyik Partnerlinkjén, ajánlásán keresztül érkezik. Ez az azonosítás az alapja annak, hogy a Partner számára a vásárlás után a jutalék jóváírásra kerül.



A Partnerlinken keresztül érkező látogató/vásárló számára teljesen zavartalanul folyik minden, a Partner azonosítójának jelenléte a linkben semmiféle hatással nincs a weboldalon elérhető szolgáltatásokra vagy funkciókra. A látogató számára olyan, mintha az ott sem lenne.

A Partner azonosító jelenlétének egyetlen célja a jutalék jóváírhatóságának biztosítása.

A pénzkeresés kulcsa tehát az oldal URL-jéből és a Partnerazonosítóból álló Partnerlink. Ha van Partnerlink van pénz, ha nincs Partnerlink, nincs pénz.

Talán furcsán hangzik, de rengeteg weboldallal találkozok nap, mint nap, ahol olyan oldalakra történik linkelés, amelyek rendelkeznek Partnerprogrammal, de a weboldalon megjelenített link nem Partnerlink! Ezek az emberek pénzt dobnak ki az ablakon.

Ha mást nem is jegyez meg ebből a könyvből, azt mindenképpen tegye meg, hogy a Partnerlinkkel pénzt kereshet.

Hogyan válasszunk Partnerprogramot

Partnerprogramba azért lépünk, mert pénzt akarunk keresni az Interneten, de nincsen saját eladható termékünk. A megoldás az, hogy eladjuk másét.

Alapjában logikus az elgondolás, hogy csatlakozzunk minden létező Partnerprogramhoz és feldobáljuk a linkeket egy oldalra.

Nos vannak weboldalak, akik ezt meg is csinálták. Aki rátalál ezekre az oldalakra, az azonnal lép is tovább. Hogy miért? Azért, mert a különböző és sokszor átláthatatlan termék és link kínálat taszítóan hat. Az összevisszaság nem sugároz profizmust, a biztos céllal érkező vásárló is azonnal elveszti bizalmát egy ilyen oldal láttán.

Igen, valóban az a cél, hogy minél több Partnerprogramon keresztül jöjjön a pénz, de érdemes a csatlakozásokat és a linkek elhelyezését rendszerben végigvinni.



Ha már van valamilyen témájú weboldalunk, kezdjük azokkal a Partnerprogramokkal, amelyek a témánkba vágnak. Az egyes témákról és a párhuzamos termékekben rejlő gazdagságról többet megtudhat a *Keresd Magad Degeszre* című e-könyvből – www.marketingmilliomos.hu.

Ha még nincs weboldalunk, akkor sokszor jobb helyzetben vagyunk, mint azok, akiknek már van. Mégpedig azért, mert ebben az esetben weboldalunk és Partnerprogram termékeink témáját piaci alapokon, igazi keresletre alapozhatjuk.

Az Interneten lehetőség van ugyanis arra, hogy 30-60 perc alatt megtudjuk, mik azok a termékek, témák, amikben túlkínálat vagy éppen hatalmas hiány van. Természetesen az a jó, ha olyan területen indulunk, ahol hiány van, mert a kereslet kiszolgálása azonnali biztos bevételt hozhat. Az Internetes piackutatás technikája még szerencsére nem túl széles körben ismert. Tudomásom szerint azt jelenleg egyedül *Az Internetes Aranybánya* – www.internetmilliomos.hu - e-könyv ismerteti és köszönhetően a szerzői jogvédelemnek, még vagy 120 évig más nem is fogja! Olvassa el és használja. Kincset ér!



Ha megvan a keresleti piac és megvannak a termékek, akkor nincs más dolgunk, mint felépíteni az értékesítést, ajánlást végző Internetes rendszert.

Néhány jó tanács, hogy hogyan válasszunk Partnerprogramot:

- Olyan terméket keressünk, ami keresleti piacot szolgál ki. Keresleti piacot az Interneten egy rövid, 30-60 perces piackutatással lehet találni
- Olyan terméket keressünk, ami illik Internetes weboldalunk témájába. Oldalainkat a téma iránt érdeklődők látogatják, kínáljunk olyan termékeket, amik érdeklik Őket, és amit nagyobb valószínűséggel fognak megvásárolni.
- A jutalék mértéke legyen minél nagyobb.
- Rendelkezzen a program adminisztrációs felülettel.
- Minél több termék érhető el egy témán belül, annál nagyobb a valószínűsége a vásárlásnak.
- Nyelvi és vásárlási környezet megfelelősége.

Hogyan helyezzük el hatékonyan Partnerlinkünket

Megvan a keresleti piac, megvan a weboldal témája és megvannak a témába vágó termékek Partnerlinkjei. Mindez alapja lehet a pénzkeresésnek. A kérdés azonban az, hogy hogyan hozzuk ki a maximumot mindebből?

Egyelőre maradjunk a weboldalnál csupán azért, hogy klasszikus ipari, bolt központú gondolkodásunk rá tudjon állni az Internetes gondolkodásmódra, és később átláthassa a weboldal nélküli pénzkeresési módokat!

Két megoldás létezik. A minisite és a téma-park.

Minisite:

A minisite nem más, mint egyetlen weboldal, amelyen egy intenzív vásárlást ösztönző levéllel találkozik a látogató. Ajól megírt ajánlás elolvasásának eredménye az lesz, hogy meg akarja vásárolni a terméket. A vásárlást már nem a mi oldalunkon, hanem a termék eredeti eladási oldalain keresztül végzi, ahova a Partnerlinken keresztül jut el.

HTML ismeretekkel rendelkezők akár saját arculattal rendelkező rendelési oldalt is létrehozhatnak, amely formájában saját minisite-jukhoz illik, ugyanakkor a megrendelést a háttérben a Szervező motorja végzi.

A minisite előnye, hogy a látogatónak mindössze egyetlen döntést kell meghoznia: kell a termék vagy sem. Nincsenek felesleges aloldalak, nincsenek figyelemelterelő linkek és termékek. Semmi más nincs, mint a hatékony megszerzési vágyat fokozó ajánló szöveg. A minisite létrehozásának trükkjeiről és technikáiról részletesen olvashat *Az Internetes Aranybánya* – www.internetmilliomos.hu - című e-könyvben.

Sőt, maga a www.internetmilliomos.hu oldal is minisite szerkezetű!

Téma-park:

A téma park nem más, mint egy adott témára – autók, pénzcserélés, szépség, barkácsolások, stb. – kihegyezett website. Több aloldalból áll. Az aloldalakon részletes információk, összehasonlítások, ajánlások és bemutatások találhatók termékekről, megoldásokról és azok sikerességéről.

A téma park egyfajta információs oázisa egy adott témának, ahol jól megférnek egymás mellett a különböző Partnerprogramok témába illő termékei.

Számos ilyen téma parkot lehet felfedezni az Interneten. A legjobb bennük az, hogy bár információs portál jellegük van, ellentétben a hírportálokkal itt nem kell naponta frissíteni az oldalakon elérhető információt.

Ilyen téma park például a www.magyarmilliomos.hu oldal. De jó példa a www.2-make-money-online.com vagy a www.goldmineathome.com.

Az rendben is van, hogy a témapark weboldal termék-témánként kerül kialakításra, de meg kell oldani a hatékony ajánlást is. Ennek két nagyon jó módszere van. Az összehasonlító és a tanácsadó oldal.

Látta már a Teszt Magazin nevű újságot? Nos, az összehasonlító weboldal nem más, mint ennek a magazinnak az Internetes klónja egy adott témában. Önnek nincs más dolga, mint egy megfelelő arculat alatt összehasonlítani a Partnerként kínált termékeket, és ajánlani vásárlásukat.

Annál jobb, minél kedvezőbb elemzést, bemutatást ír róluk, hiszen annál nagyobb vásárlási kedv generálódik a látogatókban. Az pedig, hogy végül melyik terméket választják, már teljesen mindegy, hiszen mindegyik Partner termék, mindegyik után jutalékot kapunk.

Az összehasonlító oldal azonban nem minden téma és termék esetében oldható meg. Ekkor jön a jó öreg tanácsadás jellegű kialakítás. Ennek a lényege az, hogy a megoldások után kutakodó Internetezők számára oldalainkon tanácsot, iránymutatást adunk arra vonatkozóan, hogy adott problémájukra miért és milyen megoldást jelenthet egy-egy termék vagy szolgáltatás. Ismét csak a megszerzési vágy felkeltésére kell törekedni egy hatékony ajánló szövegen keresztül. Minél hatékonyabban adjuk tanácsunkat, annál többen vásárolnak és annál több jutalékot szerzünk!

Bármelyik megoldás mellett is döntünk, alapvető fontosságú bevételnövelő tényező az, hogy nem csak egyszerűen a Partnerlinket helyezzük el az oldalon, hanem néhány vásárlásra ösztönző mondatot is mellékelünk. Mégpedig azért, hogy azok, akik oldalunkra érkeznek, vásárlóvá váljanak, és pénzt termeljenek nekünk vásárlásukkal!

Szolgáljuk hát ki őket, mutassuk meg, hogy milyen eredményeket érhetnek el az általunk kínált termékkel. Minél hatékonyabb az ajánlásunk, annál több látogató fog vásárolni. Sőt, az ajánlatot olvasók annyira belefeledkeznek a megszerzés édes mámorába, hogy végképp nem érdekli őket, hogy az ajánló linkje Partnerlink-e vagy sem!

Hogyan érjük el, hogy a konkurencia fizessen nekünk

Nemrégiben kölcsönkaptam egy könyvet az egyik amerikai barátomtól. A könyv hétköznapi emberek Internetes sikereit mutatta be a világ minden részéről Koreától Amerikáig. Volt köztük egy történet, ami különösen kedves volt számomra. A történet a következő:

John – nevezzük így az illetőt – egy vidéki városban élt és barkácsboltja volt. Az Internet megjelenése neki is felkeltette az érdeklődését és elkészített egy weboldalt. Néhány sikertelen próbálkozás után rájött, hogy az Internetezők nem barkács eszközöket keresnek az Interneten, hanem megoldásokat. Átalakította oldalai tartalmát barkácsboltból barkács-megoldás bolttá. Létrehozott egy barkács témájú tanácsadó oldalt. A megoldásokhoz természetesen mindig ajánlott egy-egy eszközt is, amit weboldalán meg lehetett vásárolni. A tanácsadó oldal annyira bejött, hogy megjelenhettek rajta más barkács cégek ajánlatai is. Kezdetben csak reklámként, majd Partneri alapon. John csatlakozott Partnerprogramokhoz és megnövekedett termékpalettájának köszönhetően még több megoldást és hozzá terméket tudott ajánlani.

A könyv szerint John bevételeinek 10-30%-a jelenleg is abból származik, hogy konkurensei termékeit is ajánlja oldalain. Ha nem az ő termékét veszik meg, így legalább azt a 10-15%-ot visszaszerzi a konkurenciától, amit Partnerként fizetnek neki!

Miért ne hozhatna Ön is létre egy olyan weboldalt, akár egy teljesen új domain név alatt, ahol a saját termékei mellett a konkurencia Partnerlinkjén keresztül az Ő termékeit is elemzi, összehasonlítja, ajánlja. Jól látja, teljesen új oldalt, amely céges weboldalától teljesen függetlenül, a kívülállóknak szemében teljesen pártatlanul végezni ajánló tevékenységét.

Mielőtt megrettenne, hadd mondjam el, hogy az ipari korban is létezett már ilyesmi, csak azt a kis ember nem látta. A nagyok játékszere volt és ma is az. Az egyes szövetségek, szervezetek sok esetben arról szólnak, hogy a nagy hal egy érdekszövetségbe szólítva a kicsiket képes befolyásolni azok tevékenységét, sokszor szinte láthatatlanul, a háttérből.

Ha nem Ön lesz az az Interneten, aki létrehozza egy adott témában azt a központi oldalt, ahol részesedhet a konkurensek eladásából Partnerprogramjukon keresztül, akkor egy nap arra ébred, hogy Ön kopogtat valaki más weboldalán, hogy bebocsátást nyerjen!

Felejtse el Jocky Ewing-ot a Dallasból és felejtse el, hogy a konkurencia ellenség. A konkurencia az Interneten az Ön egyik bevételi forrása lehet. Ne legyenek illúziói, hogy a nagyok nem ezt csinálják. A háttérből irányítva, látszólag független weboldalakon a konkurensek termékeivel keresnek pénzt!

Lépjen be a „klubba” Ön is, és tekintsen konkurenciájára, mint bevételi forrásra! Részesedjen bevételeiből.

Hogyan sokszorozzuk meg bevételünket egyetlen kattintással

Úgy bizony, egyetlen kattintással! Egyetlen kattintással ezreket érhet el Partnerlinkjét tartalmazó ajánlata. A kattintást pedig egyetlen gombra kell megtennie. A *Küld* gombra. Levelező rendszerének Küld gombjára.

Az Internet egyik legnagyobb találmánya az e-mail. Pillanatok alatt, néhány fillérnyi költséggel hatalmas tömegeknek juttathatjuk el ajánlatunkat. Az e-mailben küldött ajánlatoknak két fajtája van. Az egyik büntetendő, a másik viszont nem.

A Spam, a kéretlen reklámlevél nem más, mint az Interneten megszerzett e-mail címek tömegeire kiküldött ajánlat. Napjainkra világszerte törvények büntetik a Spam-ek kiküldőit. Tartózkodjunk tőle. Ráadásul van egy másik lehetőség, ami legális.

Az Opt-in levelező rendszer lényege, hogy az egyének önkéntesen adják át e-mail címüket nekünk, amelyre aztán megfelelő stratégiát követve kiküldhetjük ajánlatainkat.

De hogyan is szerezzük meg az e-mail címeket weboldalunkon?

- o Hírlevél ajánlása
- o E-zine ajánlása
- o Ingyenes termék ajánlása

A három ajánlás valamelyikét alkalmazva látogatóinkat meggyőzhetjük arról, hogy amit adunk, az megér annyit, hogy e-mail címüket megadják nekünk. A témáról részletesen olvashat *Az Internetes Aranybánya* – www.internetmilliomos.hu - és a *Keresd Magad Degaszre* – www.marketingmilliomos - e-könyvekben.

Minél többen szerepelnek Opt-in listánkon, annál több helyre jut el levelünk, amelyben ajánlást teszünk egy adott Partnertermék megvásárlására.

Természetesen itt is fontos, hogy megoldásba burkolva ajánljuk a terméket. Ne a termék jellemzőit mutassuk be, hanem az előnyöket, amelyeket megszerzése jelenthet. Maga a termék mintegy másodlagos „by-the-way” módon legyen megemlítve. Az e-mailben elhelyezett link aztán már lehet a Partnerlinkünk, melyen keresztül ugyancsak pénzt kereshetünk a vásárlások után!

A kattintás mögött rejlő levelezőlista nagyon fontos eszköz. Egy idő után fontosabb lehet, mint egy weboldal. A listán szereplő emberek többsége ugyanis biztos érdeklődő a témában, azaz potenciális vásárló. Az ő vásárlási hajlandóságuk felébresztése sokkal egyszerűbb, mint a weboldalra érkező sokszor csak hidegen érdeklődő embereké. A levelező lista olyan, mint egy éhes kismadarakkal teli fészek. Tudjuk mit szeretnek, és tudjuk, mit hajlandóak megvásárolni!

Ennek okáért nagyon fontos, hogy weboldalunkon legyen lehetőség feliratkozni egy levelező listára. Nem kell nekünk semmiféle világmegváltó hírleveleket kiküldeni, hanem bőven elég, ha a témánkban megoldásokat keresők számára válaszokat adunk. Válaszainkban pedig eszközöket – Partner termékeinket – is ajánlunk! Csakúgy, mint John teszi a weboldalán.

Hogyan fordítsuk a keresőket saját hasznunkra

Amennyire jó lehetőségeket nyújtanak a keresők a Partnerként való pénzkereséshez, annyira kevesen is élnek a lehetőséggel.

A keresőktől egy dolgot akarunk. Azt, hogy weboldalunk minél jobb pozícióban jelenjen meg az eredmény listákon. Lehetőleg az első oldalon, az első 10-ben.

A keresők két módon szolgálhatják bevételeink növelését.

Jobb pozíció megszerzése, mint a Szervezőé

Ez sokszor sokkal könnyebb, mint gondolná. Több száz magyar weboldal forráskódját megvizsgálva azt tapasztaltam, hogy csak nagyon kevesen optimalizálják weboldalukat a keresők igényeihez. Mondhatnám úgy is, hogy jó pozíciójuk labilis és vagy a kis konkurenciának vagy az ősrégi jelenlétnek köszönhető.



Nos, ezek a fajta weboldalak 2-3 hónap alatt lekörözhetőek, azaz weboldalunk jobb pozíciót érhet el, mint azok az oldalak, ahol a Partnerprogram magja van. Mindez azt jelenti, hogy mivel minket hamarabb megtalálnak, rajtunk keresztül fognak érdeklődni és vásárolni a termékből. Minél jobb a pozíciónk, annál többen jönnek rajtunk és Partnerlinkünkön keresztül, és annál több vásárló és jutalék lesz az eredmény!

A profi és hatékony kereső optimalizáláshoz szükséges tudást megszerezheti a *Google Kalauz* című e-könyvből!

www.magyarmilliomos.hu/googlebook.php

Pay per Click programok

Nagyon sok kereső – Google, Overture, Findwhat.com, Looksmart.com, stb. – rendelkezik ilyen programmal.

A Google esetében a program a következőképpen működik. Bizonyára látta már a keresési lista jobb oldalán megjelenő kis zöld, linkelt ajánló dobozkákat. Nos ezek mind Pay Per Click linkek. Ha valaki rájuk kattint, akkor a Google pénzt keres vele. Nem kell nagy pénzre gondolni. Ez lehet akár 5 cent, azaz 10 Forint. A legjobb az egészben az, hogy mi mondjuk meg egy adminisztrációs felületen, hogy mennyit fizetünk egy-egy klikkelés után. Ha 10 Forintot mondunk, akkor 10 Forint lesz az ár! Bárki csatlakozhat a rendszerhez és megadhatja azt is, hogy egy nap maximum mennyit akar kifizetni az összes kattintásra.

A dolog azért jó, mert a kis dobozkák garantálják, hogy adott kulcsszavakra történő keresés esetén ott vagyunk az első oldalon. Sőt, az összes oldalon. Emellett a Google rendszere kiköszvetíti ajánlásunkat sok-sok a témába teljesen passzoló weboldalra is az AdSense rendszeren keresztül.

Nagyjából ennyi elég a továbbiak megértéséhez, de akit konkrétan érdekel, az olvassa el a Google AdWords leírását az Interneten - <https://adwords.google.com/select/>.

Szóval, hogyan is szolgálja ez a Partnerprogramokon keresztüli keresetünket?

Maradjunk a Google AdWords-nél. Az Adminisztrációs felületen beállítjuk, hogy mennyit is fizetünk egy klikkelés után. Legyen a minimum, azaz 10 Forint. Ezáltal, minden esetben, ha keresés történik az általunk kiválasztott kulcsszavakra, a Partnerlinkünket tartalmazó kis zöld ajánló blokkunk megjelenik már az első eredmény oldalon is. Ha nem kattintanak linkünkre, nem fizetünk. Ha rákattintanak, fizetünk, levonnak tőlünk 10 Forintot.

De miért is éri meg ez az egész? Azért, mert ha ajánlataink valóban megfelelőek, és a Partnerprogramot megfelelően választottuk a harmadik fejezetben leírtaknak megfelelően, akkor több mint valószínű, hogy 10 kattintásból lesz legalább egy vásárlás. A vásárlás után pedig jutalékot kapunk. Ha jutalékunk több, mint amibe a 10 kattintás került – esetünkben 100 Forint -, máris nyert ügyünk van.

Persze most jön a kérdés, hogy miért érne meg a jutalékból 10 Forintot a klikkelésekre kifizetni. Azért, mert így ajánlatunk sok vásárlót generálhat, míg egyébként hónapokig várhatunk a hasonló volument hozó lista-pozíció elérésére!

Egy kicsit kicsavarva mondhatjuk, hogy jobb ma 1 000 veréb, mint három hónap múlva 100 túzok!

Hogyan érjük el az ideális pozíciót

Minden Partnerprogramnak két fő pozíciója van. Egyik oldalon áll a Szervező, a másikon pedig a Partnerek. Mindenki jól jár. A Partnerek pénzt keresnek csupán azzal, hogy ajánlják az egyes termékeket, a Szervező pedig pénzt takarít meg a számára pay-per-sale alapú reklámot jelentő Partnerprogramon keresztül.

Nos, az ideális pozíció megértéséhez vissza kell ugranunk a könyv elejére:

Ha pénzt akarsz keresni, valamit el kell tudni adnod!

Saját termék kell! Ne feledje, hogy a Partnerprogram azoknak kínál pénzkereseti lehetőséget, akik nem rendelkeznek saját termékkel.

Akinek saját terméke van, az sok-sok csatornán keresztül értékesítheti termékeit, melyek közül csak egyik a saját Partnerprogram.

Az ideális pozíció egy Partnerprogramban és általában az Interneten is azé, aki az értékesítési piramis csúcsán áll. A termék gyártójaé, tulajdonosáé vagy éppen a kereskedőé. De soha nem a vásárlóé.



Az Internet ideális termékei – ahogyan azt *Az Internetes aranybánya* www.internetmilliomos.hu vagy a *Keress Magad Degeszre* www.marketingmilliomos.hu könyvek bemutatják - a szerzői jog védelme alá eső szellemi termékek.

A szellemi termékekre az a jellemző, hogy a szerző teljes életében és halála után még 70 évig törvényi védelmet élveznek másolás, fordítás, kiadás, stb. terén. Azaz, a szerzői jogokat birtokló személy számára teljes monopolhelyzet van biztosítva arra, hogy kihozza a maximumot a termékéből.

A *Keress Magad Degeszre* – www.marketingmilliomos.hu - könyv pontosan azt mutatja be, hogy hogyan lehet egy hatalmas birodalmat felépíteni akár egyetlen információs termékből az Internetről indulva.

Az ideális pozíció tehát nem más, mint az, amikor a szerzői jogokat birtokoljuk. Legyen az bármilyen termék az Interneten akár egy Partnerprogramban, akár azon kívül. Törekedni kell arra, hogy saját, ismétlem, saját szellemi termékünk legyen.

Hadd álljon itt mindjárt egy téma, ami alapján Ön is létrehozhatja első saját termékét. Most éppen egy Partnerprogram résztvevője. Legyen ügyes, használja a www.magyarmilliomos.hu oldalon megtalálható könyveket arra, hogy a maximumot hozza ki a Partnerprogramokból, és ossza meg sikerét másokkal is. Miért ne lehetne Ön az, aki létrehoz egy információs terméket a Partnerprogram témában valami ilyen címmel:

A valóra vált álom – Hogyan kerestem X Ft-ot Partnerprogramokkal és hogyan teheti meg Ön is

Egyet most itt megígérek Önnek: bár jól eladható információs termék lehetne, mégis szabadon hagyom a témát csak azért, hogy példa lehessen mindenki számára.



Kíváncsian várom kinek sikerül elsőként megjelenni vele, ki lesz az, aki valóban „feltöri” a témát, átütő eredményt ér el és megosztja sikerének titkát másokkal!

Hajrá.

7 + 1 tipp a pénzkereséshez

Tipp 1:

Cserélje összes linkjét Partnerlinkre. Nézze végig a weboldalán található linkeket és ha lehetőség van rá, cserélje le őket.

Tipp 2:

Keresleti piac felkutatása. Ne essen abba a csapdába, amibe az emberek többsége, hogy előbb terméket teremt, és azt próbálja meg eladni. Rossz válasz. Helyette keresse azt, hogy miből van hiány és legyen Ön az, aki a megoldást szállítja. Akár más termékét egy Partnerlinken keresztül!

Tipp 3:

Saját weboldal. Hozzon létre saját weboldalt még akkor is, ha semmit nem akar az Interneten. Készítsen egy minisite-ot vagy egy témaparkot és ajánlja Partnerei termékeit egy adott témában. Óriási előnye, hogy elég egyszer megírni az ajánlásokat és nem kell naponta frissíteni a weboldalt.

Tipp 4:

Levelező lista. Mindegy hogyan, de igyekezzen Opt-in levelező listát létrehozni, amin keresztül a téma iránt érdeklődő „éhes” vásárlók várják a megoldásokat és az ajánlásokat!

Tipp 5:

Használja a keresőket a másik oldalról. Ne csak arra használja a keresőket, hogy valamit megtaláljon, hanem arra is, hogy weboldala és ajánlata minél jobb helyen jelenjen meg. Ha kell, és megéri, használja ki a keresők Pay Per Click programjait.

Tipp 6:

Átgondolt stratégia. Mielőtt belefog, gondolja át, írja le, hogy mit is akar. Legyen komplex terve, stratégiája arra vonatkozóan, hogy honnan, hogyan és mennyi pénzt fog keresni. Ne féljen tervezni. Lincoln mondta, hogy ha lenne 10 perce, hogy kivágjon egy fát, akkor az első kilencben csak a baltáját élesítené! Tegyen Ön is így!

Tipp 7:

Ne adja fel. A siker titka a kitartás. Addig kell próbálkozni, amíg nem sikerül megtalálni azt az áttörést jelentő pontot, ami a sikert meghozza. Ha valami nem sikerült, próbálja más módon. Keresse a hibát, javítsa ki és próbálja újra. Higgyen magában! Többre képes, mint gondolná!

+ 1 Tipp:

Használja és forgassa a www.magyarmilliomos.hu oldalon megszerezhető könyveket. A bennük rejlő lépésről-lépésre felépített, valós tapasztalatokon alapuló tanácsok és tudás

az Ön Internetes sikerének titka lehet. Ha egyszer elolvassa ezeket a mesterműveket, meg fogja érteni, hogy miért nem hiányozhatnak egyetlen házi könyvtárból sem!

www.magyarmilliomos.hu



[bővebben](#)



[bővebben](#)



[bővebben](#)

JOGI ZÁRADÉK:

A KIADVÁNYBAN SZEREPLŐ TERMÉKEK, SZEMÉLYEK, VÁLLALKOZÁSOK VAGY SZERVEZETEK TELJESEN FÜGGETLENEN A SZERZŐTŐL ÉS A KIADÓTÓL. TISZTELETRE MÉLTÓ ÉS TULAJDONUKAT KÉPEZŐ NEVÜK MEGEMLÍTÉSÉNEK KIZÁRÓLAGOS CÉLJA A TÉMA ISMERTETÉSÉT SZOLGÁLJA. KIVÁLASZTÁSUK TELJESEN VÉLETLENSZERŰ ÉS NÉLKÜLÖZ BÁRMILYENFÉLE ANYAGI TÁMOGATÁST.

A KIADVÁNY CÉLJA, HOGY PONTOS, NAPRAKÉSZ, EGYSZERŰEN HASZNÁLHATÓ INFORMÁCIÓT ADJON A BENNE LEFEDETT TÉMÁRÓL. SEM A SZERZŐ, SEM A KIADÓ NEM VÁLLAL SEMMIFÉLE GARANCIÁT ARRA VONATKOZÓAN, HOGY A KÖNYV ELOLVASÁSÁVAL ÉS/VAGY A BENNE FOGLALTAK EGYSZERŰ KÖVETÉSÉVEL A VÁSÁRLÓ ÉS/VAGY AZ OLVASÓ KÉPESSÉ VÁLIK A KIADVÁNYBAN VAGY A VÁSÁRLÓ ÉS/VAGY AZ OLVASÓ GONDOLATAIBAN LÉTEZŐ CÉLOK MAXIMÁLIS ELÉRÉSÉRE.

A FELMERÜLŐ ESETLEGES KÉRDÉSEK ESETÉN HOZZÁÉRTŐ SZAKEMBER MEGKERESÉSE AJÁNLOTT.

A SZERZŐ ÉS A KIADÓ A TŐLE ELVÁRHATÓ GONDOSSÁGGAL IGYEKEZETT A KIADVÁNY TARTALMÁT, SZÖVEGÉT ÉS ÖSSZEFÜGGÉSEIT ÖSSZEÁLLÍTANI, UGYANAKKOR SEM A SZERZŐ, SEM A KIADÓ, SEM BÁRMILYEN HARMADIK SZEMÉLY SEMMIFÉLE FELELŐSSÉGET NEM VÁLLAL AZ ESETLEGES SZÖVEG-, TARTALOM-, VAGY ÉRTELMEZÉSBELI HIBÁKÉRT ÉS/VAGY AZ EZEKBŐL FAKADÓ KÖZVETLEN, KÖZVETETT, ANYAGI VAGY EGYÉB KÁROKÉRT. SEM A SZERZŐ, SEM A KIADÓ NEM VÁLLAL FELELŐSSÉGET BÁRMILYEN HARMADIK SZEMÉLY ÁLTAL A KIADVÁNY TARTALMÁRA VALÓ HIVATKOZÁS ÁLTAL OKOZOTT SEMMIFÉLE KÁRÉRT.

A KÖNYV NEM MINŐSÜL SEMMIFÉLE AJÁNLATTELNEK SEM A SZERZŐ SEM A KIADÓ OLDALÁRÓL.

2004.