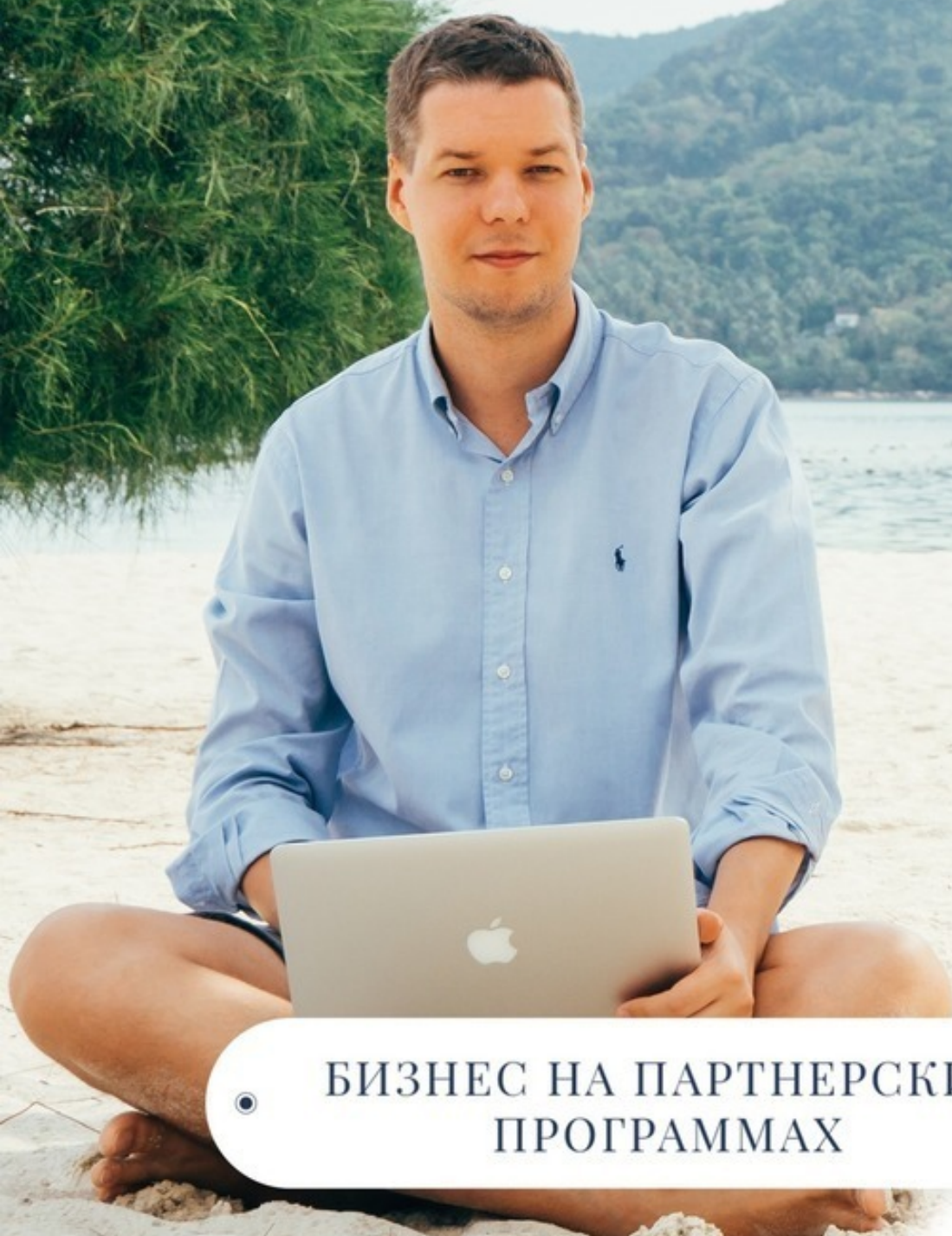


ИГОРЬ КРЕСТИНИН

**Как делать деньги,
не выходя из дома.
С пошаговым планом
заработка **1000\$** в месяц.**



● БИЗНЕС НА ПАРТНЕРСКИХ
ПРОГРАММАХ ●

Игорь Крестинин

**Как делать деньги, не выходя
из дома. С пошаговым планом
заработка 1000\$ в месяц. Бизнес
на партнерских программах**

«Издательские решения»

Крестинин И.

Как делать деньги, не выходя из дома. С пошаговым планом
заработка 1000\$ в месяц. Бизнес на партнерских программах /
И. Крестинин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906527-8

Давно ли вы могли себе позволить уехать за границу на пару месяцев?
Да так, что не думать о том, хватит ли денег, или что вы будете делать
после возвращения? Эта книга расскажет о том, как можно зарабатывать
деньги, не отрываясь от приятного времяпрепровождения под пальмой, или
прихлебывать «Пина коладу», не отрываясь от бизнеса — кому как нравится.
Главное в том, что с этой книгой вы сможете позволить себе больше свободы.

ISBN 978-5-44-906527-8

© Крестинин И.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Почему эта книга заслуживает внимания	7
Разговор на одном языке	9
Сколько можно зарабатывать на партнерках?	11
Почему «умная книжка» не всегда помогает	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Как делать деньги, не выходя из дома. С пошаговым планом заработка 1000\$ в месяц Бизнес на партнерских программах

Игорь Крестинин

Дизайнер обложки Юлия Ортиз

Корректор Татьяна Исакова

© Игорь Крестинин, 2018

© Юлия Ортиз, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-6527-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Давно ли вы могли себе позволить уехать за границу на пару месяцев? Да так, что не думать о том, хватит ли денег или что вы будете делать после возвращения?

Эта книга расскажет о том, как можно зарабатывать деньги, не отрываясь от приятного времяпрепровождения под пальмой, или прихлебывать «Пина коладу», не отрываясь от бизнеса, – кому как нравится. Главное в том, что с этой книгой вы сможете позволить себе больше свободы.

Именно этого мне удалось добиться с помощью работы с партнерскими программами – о том, что это такое и как с ними работать, я подробно и по шагам расскажу в этой книге. Если грамотно выстроить процесс, то можно путешествовать и зарабатывать 1000 долларов в месяц (или больше). Скажу честно, жить в Таиланде или на Бали, когда в Москве -20°C и ветер выдувает последние остатки тепла – чертовски приятно.

Пока у вас не сложилось ложное чувство того, что я предлагаю волшебную палочку, которая в одночасье решит все ваши проблемы, скажу, что работать все равно придется.

Эта книга для тех, кто начинает зарабатывать на партнерских программах и хочет значительно прокачать свои навыки в этом бизнесе. В ней вы найдете пошаговые инструкции, лайфхаки, лично мной пройденные «грабли», которые вы можете увидеть заранее и обойти.

Для кого эта книга:

- новички – вам она будет наиболее полезна, найдете все, что вам надо: с чего начать, как действовать оптимально, не тратя время и силу впустую;
- продвинутые пользователи, уже имеющие опыт, – вы найдете новые методы и фишки, которые помогут выйти на новый уровень;
- владельцы бизнеса – для вас здесь есть методы увеличения трафика и прибыли, которые помогут вам обойти конкурентов и запустить новые направления в вашем бизнесе.

Сегодня я уверен, что мы не живем, чтобы работать, а работаем, чтобы жить.

Почему эта книга заслуживает внимания

Все описанные в этой книге технологии – пройдены и прожиты на моем личном опыте.

Еще в 2011 году, когда я был среднестатистическим студентом с весьма скромным доходом и неумным желанием добиться чего-то большего в этой жизни, я начал искать разные пути заработка. Жил в обычном питерском общежитии, учился на инженера и регулярно получал от родителей 10 000 рублей в месяц, которые фактически составляли весь мой бюджет.

Первым моим предпринимательским опытом была обычная купля-продажа. Начал запускать свои проекты, и первые сложности не заставили себя ждать. У меня как-то получалось находить заказы на товар. Но вот с продажами было значительно сложнее. Было тяжело находить товар и поставщиков, которые будут привозить и хранить его. Я быстро понял, что на текущем этапе мне это принесет больше разочарований, чем прибыли.

Тогда и перешел в Интернет. Начал работать с партнерскими программами – то есть, по сути, выступать посредником между покупателем и продавцом, связывая их друг с другом. Помогал исполнителю находить новые заявки / заказы, за что и получал свою долю. Конечно, я рассчитывал на быструю прибыль – ведь здесь от меня не нужен физический товар, место хранения и транспортировка. Однако, мои мечтания о денежном потоке с неба быстро разбились в пух и прах из-за отсутствия опыта.

Тогда, как человек упорный, решил взяться за дело всерьез. Начал искать информацию, людей, которые могли меня чему-то научить и поделиться собственным опытом, разбирать по косточкам успешные кейсы. И достаточно быстро пришел к пониманию, что работа с партнерами (она же лидогенерация) – это простой для мотивированного человека способ, с помощью которого можно делать деньги. Причем неплохие!

Главное его преимущество в том, что не нужен начальный капитал и огромные ресурсы на закупку/хранение/транспортировку товара. По факту работать таким образом можно со всем, чем угодно – от автокредитов до алтайского меда.

Первые деньги из партнерских программ я начал получать в 2012—2013 годах. В те времена я нашел владельца инфобизнеса (он обучал стартапам) и всю информацию о нем раскидал в течение 2 дней в «мертвых» группах в нашем родном «ВКонтакте» – подписчики в этих группах были, а вот админы группы забросили. Два дня я с энтузиазмом размещал объявления о своем новом партнере из серии «получите бесплатный курс по старту бизнеса», сопровождая их партнерской ссылкой. Потом переключился на какой-то новый проект и благополучно забыл про это дело. Недели через три я получил письмо: «Игорь, вы заработали 6000 рублей». Вот так просто.

Те деньги, кстати, я так и не снял. Та партнерка выплачивала только юридическим лицам, а так как у меня не было своего ИП и завести быстро не удалось, то я так и не получил эту свою «зарплату». Впрочем, этот случай дал мне гораздо больше, чем 6 тысяч рублей, – опыт и осознание новых возможностей. А это, согласитесь, бесценно.

Потом я начал исследовать новую тему – запустил свой инфобизнес, немного с ним поработал и понял, что мне не нравится продавать. Захотелось, чтобы продажами и созданием материалов занимались другие, но при этом бизнес принадлежал мне.

В 2014 году вернулся к партнерской модели, уже с новым подходом – чтобы зарабатывать много и быстро, надо учиться. Тогда же записался на второй поток тренинга «Старт-2» Парабеллума. И это дало свои результаты – причем сразу же.

Отсюда, кстати, **первый лайфхак:**

Не жалейте денег на ваше обучение.

Забегая чуть вперед, скажу, что на момент написания этой книги я отдал за обучение себя любимого в общей сложности около миллиона рублей. Много? Но заработал-то еще больше! И ни разу не пожалел ни об одном рубле, потраченном на себя. Чем больше вы вкладываете в себя – не только денег, но и времени, и усилий, – тем выше ваша компетентность. А это в свою очередь приносит очень хорошие дивиденды.

Возвращаясь в 2014 год: после обучения я повысил свой доход с 20 000 рублей до 50 000 в месяц. Потом до 60 000 нестабильными. Потом решил не мелочиться и сразу взять высокую планку – пошел в «Инкубатор миллионеров» Леонида Румянцева, это один из топовых специалистов, который обучает грамотной работе с партнерками и трафиком. Этот тренинг обошелся мне в 50 000 рублей. Зато принес – 200 000! В 4 раза больше! Давно ли у вас был такой результат хоть с каким-нибудь вложением? И это, кстати, не максимальная сумма – дальше заработок пошел по нарастающей.

Надеюсь, мне удалось вдохновить вас своей историей. Повторюсь, с этой книгой на вас не свалятся горы денег просто так. Надо учиться, работать, много работать, инвестировать и не бросать дело на полпути – но делать все с умом. И в этой книге вы найдете подсказки и пошаговые технологии в формате 1-2-3, как, что и зачем надо сделать, чтобы добиться желаемого.

Разговор на одном языке или базовые понятия

Пресловутый «разговор на одном языке» – одна из составляющих успешного применения этой книги на практике. Без одинакового понимания базовых терминов у вас не получится в полной мере реализовать свой потенциал, а у меня – быстро и точно донести всю информацию.

Итак, несколько терминов, которые следует знать и которыми мы будем пользоваться в дальнейшем.

1. *Трафик* – это поток людей, заходящих на сайт. Для удобства понимания представьте себе обычный дорожный трафик – поток машин, следующих в одном направлении. У нас все то же самое, только в нашем случае это люди, переходящие на сайт.

2. *Лид* – это заявка. Вы наверняка встречали на сайтах некоторых компаний форму заявки, которую вы можете заполнить, если заинтересованы в ее продукте / услуге. Так вот лид – это одна такая отправленная заявка. Человек оставляет свои контакты, сообщая таким образом, что ему интересно, но при этом еще не оставляет денег.

3. *Подписчик* – это человек, который оставил заявку на бесплатный продукт. Повторюсь, он еще не сделал заказ (и не оплатил услугу или другой продукт), но уже заинтересован темой. Отмечу, что далеко не всегда подписчик действительно готов что-то купить, – это человек, который просто что-то получает бесплатно в обмен на свои контакты. Впрочем, выяснять это предстоит не вам, а менеджерам компании-партнера, на сайт которой вы и отправляете трафик.

4. *Воронка продаж* – это алгоритм, по которому человек проводится от «холодного» состояния до покупки товара. Представьте себе обычную воронку. Сверху заходят «холодные» люди, которые пока не особо заинтересованы в товаре или услуге. Как правило, таких много. По мере прохождения различных этапов часть из них отсеивается. И в самом низу – там, где горлышко сужается, – остаются только те, кто готов совершить покупку.

5. *Конверсия* – соотношение между трафиком и количеством людей, совершивших целевое действие (это может быть покупка товара, а может и подписка). Например, на сайт зашло 100 человек, из них 10 человек что-то купило. Конверсия составляет 10%.

6. *Партнерская программа* (партнерка) – это система взаимодействия с бизнесами по рекламе. Казалось бы, тема трафика немного специфична, но в то же время она универсальна. Любому бизнесу нужны клиенты, то есть трафик. По моему мнению, бизнес следует начинать именно с партнерских программ, потому что вы ищете клиентов и видите, какие товары и модели продаж на самом деле приносят деньги.

7. *Заработок на партнерских программах* – это заработок на других бизнесах. Легче всего пояснить на примерах. У вас есть партнер, который занимается продажей автостраховки автовладельцам. Ваша задача – отправлять ему потенциальные заявки, то есть генерировать лидов. Важно понимать, что вы не занимаетесь продажами автостраховки – это делают мене-

джеры партнера. Вы просто отправляете человека, которому потенциально интересна автостраховка, и получаете с этого определенный процент. Обычно это в среднем 30% от маржи.

8. *Реферальная ссылка* – это ваша ссылка в партнерской программе, продвигая которую, вы будете получать комиссию с продаж. Эта ссылка уникальна и формируется роботом индивидуально под каждого партнера.

9. *CPA-сеть* – платформа, агрегатор, на котором размещены различные офферы (предложения / бизнесы). Часто можно обходиться и без CPA-сети, подключившись в партнерку к какому-то отдельному бизнесу напрямую. Важно: аббревиатура CPA – латинская, а потому произносится не как неблагозвучное русское «сра», а «си-пи-эй».

10. *Арбитраж трафика* – это сленговое название заработка на партнерских программах. Это профессиональный термин, который часто используется в узких кругах (добро пожаловать, кстати). Как правило, арбитраж трафика относят чаще к CPA-сетям, а заработок на партнерских программах – это более широкое значение.

Сколько можно зарабатывать на партнерках? или считаем прибыль

Сразу порадуя вас грандиозной цифрой – крупные игроки зарабатывают на этом рынке около 1 млн рублей (около 20 000 \$ на момент написания книги) в месяц. В месяц, Карл!

Конечно, эти люди занимаются исключительно партнерками, не рассматривая эту деятельность как хобби или фриланс. Более того, можно делать и больше – технически заработок вообще не ограничен. Но для повышения заработка нужно иметь усиливающие компетенции: не просто арбитраж трафика и партнерские программы, но и совмещенный с другим видом бизнеса.

Спустимся ближе к брэнной земле: сколько зарабатывают средние игроки на рынке, маленькие и новички? Мои ученики – финалисты из коучинга «50 000 рублей за 45 дней на партнерках с 200% гарантией» www.1000podpischikov2.ru/partnerki – выходят на доход от 50 000 до 100 000 рублей в месяц (более 1000 \$ на момент написания книги). Конечно, это не миллион. Но просто сравните с заработком среднестатистического офисного менеджера. Некоторые мои ученики, с которыми я поддерживаю общение, уже дошли до 300 000 рублей в месяц. И для них это сейчас норма.

Почему «умная книжка» не всегда помогает или 100% результат

Кстати, ответ на этот вопрос очень простой. Чтобы совет – будь то печатный текст из книги или слова от эксперта – помог, надо хоть что-то делать. Желательно с умом. Желательно все-таки следуя этому совету.

Согласитесь, частенько бывает, читаешь книгу, забиваешь свою голову тоннами информации, но результата не видно. В чем ошибка? Вы читали/слушали, возможно, даже очень хотели, но не делали. Давайте разберемся, почему не всегда получается применить знания на практике.

В бизнес-обучении часто используется фраза «пробить финансовый потолок», суть которой – выход на новый уровень дохода. Ваш доход складывается из двух факторов.

Первый – это работа с вашим мышлением: с тем, сколько вы **позволяете** себе зарабатывать. Чаще всего установки про деньги закладываются в детстве: например, когда родители словами и действиями доказывают ребенку, что любая копейка дается тяжелым трудом, а тот, кто зарабатывает много, достигает своего уровня исключительно обманом.

Второй фактор – чисто **знания и навыки**. Сложенные вместе два этих фактора и позволяют вам пробить тот самый финансовый потолок и начать зарабатывать в месяц 6-значную сумму.

А сейчас несколько советов для пробивки потолка. Настоятельно рекомендую пройти их все.

1. Деньги идут к вам, если у вас есть *четко определенные материальные цели*. Если вы хотите абстрактное «много денег» и говорите себе, что потом подумаете, куда их потратить, то вряд ли что-то из этого получится. Так что придаем нашим целям конкретики: напишите, чего именно вы хотите: конкретные суммы, на что они нужны и т. п. Например, вы хотите классную машину – определите ее марку и модель, посмотрите в Интернете ее модификации и выберите одну, узнайте, сколько она стоит. Чем детальней вы пропишете, тем лучше ваши цели будут достигаться. Писать можно от руки на бумаге или в Excel-таблицах – главное, чтобы вы понимали, о чем речь идет. Ведь деньги – это просто бумажки и цифры. А так ваш мозг будет знать, для чего они нужны. Список целей – штука обязательная.

2. *Проведите тест-драйв того, чего хотите*. Машина мечты? Смело идем в автосалон. Дом мечты? Звоним риэлторам и ходим на просмотры. Пока не придумали, что надо? Расширяем свой кругозор – в мире есть вещи, которых вы еще не видели и не чувствовали. Среди них совершенно точно есть и ваша мечта. Пробуем! Желательно начать тестировать что-нибудь дорогое – постепенно это войдет в вашу зону комфорта, и вы увидите, как начнут появляться деньги и возможности достижения цели. После такого тест-драйва ваше подсознание уже не захочет довольствоваться имеющимися «Жигулями» и будет стремиться к ... (вписать любую марку и модель). Сильно вдохновляют на достижения большие квартиры.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.