

Krzysztof Abramek

Zostań SuperPartnerem!

wersja light

Darmowa publikacja dostarczona przez

mrc.tychy.pl

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data 14 lutego 2003

Wydanie darmowe, promocyjne dostarczone przez mrc.tychy.pl

Publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy.

Wydawnictwo Złote Myśli

ARCHmedia s.c.

ul. Przy Dolinie 5/9

61-551 Poznań

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI:

<u>WSTĘP</u>	5
<u>Co to jest program partnerski?</u>	7
<u>Rodzaje programów partnerskich</u>	7
<u>Programy jednopoziomowe.</u>	7
<u>Programy wielopoziomowe.</u>	7
<u>Pułapka:</u>	8
<u>Czy/ile można na tym zarobić?</u>	8
<u>Podstawy prawne</u>	9
<u>Potraktuj to poważnie, jako biznes</u>	9
<u>Droga do sukcesu na skróty nie istnieje.</u>	9
<u>Nie ma łatwych i szybkich dróg robienia dobrych pieniędzy.</u>	10
<u>Metody i tricki na szybki zarobek</u>	10
<u>Przygotuj się</u>	10
<u>Przed wszystkim potrzebujesz planu działania.</u>	10
<u>Motywacja</u>	11
<u>Miej listę, lub zgiń!</u>	11
<u>Lista typu Opt-In</u>	11
<u>Budowa bazy subskrybentów</u>	12
<u>Follow-up – klucz do sukcesu</u>	12
<u>Automat do generowania sprzedaży</u>	12
<u>Zostań swoim najlepszym klientem</u>	14
<u>Butiki tematyczne, czyli zamień pasję na gotówkę</u>	15
<u>Sprzedawaj więcej</u>	15
<u>Unikaj długich linków</u>	15
<u>Bądź inny</u>	15
<u>Sprzedawaj korzyści</u>	16
<u>Tworzenie ofert</u>	17
<u>Opowiedz własne doświadczenia</u>	18
<u>Zacytuj innych</u>	18
<u>Syndrom 2 i 6 miesięcy</u>	18
<u>Promuj produkt, osobę lub firmę</u>	19
<u>Mini strony</u>	19
<u>Monitoruj</u>	20
<u>Po drugiej stronie www są ludzie ...</u>	20

<u>Narzędzia</u>	21
<u>Wyszukiwarki</u>	21
<u>Bannery i pochodne</u>	21
<u>Własne e-ziny</u>	21
<u>Reklama w innych e-zinach</u>	21
<u>Crosslinking</u>	21
<u>Ebooki</u>	21
<u>Tablice ogłoszeniowe</u>	22
<u>Stopki w e-mailach</u>	22
<u>Fora dyskusyjne</u>	22
<u>Pop up's</u>	22
<u>Płatna reklama</u>	22
<u>Jak wybrać program partnerski?</u>	22
<u>Jaki program partnerski jest odpowiedni dla mnie i dla mojej strony www?</u>	23
<u>Kryteria wyboru programów partnerskich, MLMów.</u>	23
<u>Unikaj systemów piramidalnych</u>	23
<u>Dlaczego piszę o tym w poradniku o programach partnerskich?</u>	24
<u>Matryce</u>	24
<u>Nie daj się wykołować!</u>	24
<u>Błędy uczestników PP</u>	25
<u>Tworzenie „strony o zarabianiu”.</u>	25
<u>Pamiętaj</u>	25
<u>Nie tylko online</u>	25
<u>Zainwestuj w siebie!</u>	25
<u>Domowe biznesy</u>	26
<u>Dlaczego domowy biznes?</u>	26
<u>Czy internet potrzebuje network marketingu i vice versa?</u>	29
<u>Siła biznesów rekomendacyjnych, czyli dźwignia czasu</u>	30
<u>Targeting, czyli tłusta część rynku</u>	30
<u>„Jeśli masz 8 godzin na ścięcie drzewa, to 6 godzin poświęć na ostrzenie piły”</u>	31
<u>Twoja nisza</u>	31
<u>Samolubni, ważni i docenieni</u>	32
<u>Sprzedawaj najdroższy towar na świecie</u>	32
<u>Zamów pełną wersję „Zostań Superpartnerem”</u>	37
<u>Licencja</u>	37

WSTĘP

Czego nie wie 95% uczestników programów partnerskich?

Zostało wielokrotnie udowodnione, że większość (w granicach 80%) osób biorących udział w programach partnerskich, czy przeróżnych MLM-ach nie zarabia pieniędzy.

Czy ty należysz do tej grupy?

Czy chciałbyś to zmienić?

Dlaczego tak się dzieje?

W głównej mierze dzieje się tak z powodu traktowania PP jako czegoś dodatkowego, a więc w sposób niezbyt poważny. Ponieważ zwykle samo przystąpienie do PP nie wiąże się z poniesieniem istotnych kosztów lub wręcz jest bezpłatne. Ludzie pod wpływem chwili, tekstu reklamowego rejestrują się i ... nie podejmują zbytnich wysiłków aby coś z tym zrobić.

Dlaczego miałbyś mnie słuchać?

Krzysztof Abramek jest jedyną i najlepszą znaną mi osobą, do napisania przewodnika osiągnięcia sukcesu w programach partnerskich. Jest najlepszym partnerem mojego programu partnerskiego. Sam w początkach istnienia cnebPoints wygenerował ponad 40% dochodu całego programu.

To co stawia go daleko przed znakomitą większością partnerów przeróżnych programów partnerskich to... AKCJA. Krzysztof po prostu (i aż) robi to, co powinien robić kandydat na SuperPartnera. Piotr Majewski, redaktor CzasNaE-Biznes i właściciel [cnebPoints](http://cnebPoints.pl)

A’ propos cnebPoints. Prowadzę w tym programie największą grupę partnerów. Jeszcze nie teraz, ale gdy już zapoznasz się z wiedzą dla Ciebie przygotowaną zapraszam do mojej grupy.

Odwiedź <http://www.ebiznes.ebooki.pl/pp>

Mam 10 lat doświadczeń w kwestiach związanych z rekomendowaniem produktów, wprowadzaniem osób do systemu sieciowego i jestem aktywny na internecie od 1998 roku, zgłębiając od tego czasu tajniki marketingu, relacji międzyludzkich, zachowań, statystyk itp.

Nie mam formalnego wykształcenia w dziedzinie marketingu.

Jestem praktykiem.

We wspomnianym czasie „zaliczyłem” setki seminariów i szkoleń biznesowych, marketingowych, motywacyjnych, technicznych itp.

Przeczytałem, w pokrewnych dziedzinach, setki książek i przesłuchałem tysiące kaset. Rozmawiałem z wieloma osobami osiągającymi sukcesy.

To nie daje gwarancji sukcesu, lecz stwarza solidne podstawy do praktycznego działania i przekładania tego na praktykę.

Natomiast gwarantuję, że brak inwestowania w siebie i nauki prowadzi do braku efektów.

Co to jest program partnerski?

Najogólniej rzecz ujmując program partnerski jest pewną formą współpracy, o określonych zasadach opracowanych przez firmę oferującą produkty lub usługi poprzez sieć internet.

Osoba podejmująca współpracę z firmą otrzymuje wynagrodzenie za pozyskiwanie klientów dla firmy, lub za inne określone działania.

Najczęściej spotykamy się z trzema typami programów partnerskich, zależnie od akcji wykonywanych przez klienta/partnera:

1. Pay-per-sale - za kupno produktu / usługi;
2. Pay-per-lead - za wypełnienie ankiety, rejestrację w systemie, itp.;
3. Pay-per-click - za kliknięcie w banner / link.

Przystąpienie do programu partnerskiego zwykle wiąże się z wypełnieniem odpowiedniego formularza na stronie www firmy, a następnie podjęcie czynności określonych w regulaminie danego programu partnerskiego.

W programach partnerskich otrzymujesz prowizję za skłonienie osoby odwiedzającej twoją stronę do jednego z w/w.

Rodzaje programów partnerskich

Można przyjąć różne kryteria podziału, jednakże ze względu na stosowany plan marketingowy i finansowy zwykle mamy do czynienia z:

Programy jednopoziomowe.

Tu, w praktyce jesteś dealerem firmy, z którą zawierasz umowę o współpracy. Sprzedajesz produkty i otrzymujesz za to określoną prowizję.

Programy wielopoziomowe.

Poza w/w możliwością istnieje ewentualność rekomendowania (referowania) innych osób, które również zdecydują się na współpracę z firmą. Jeśli tak się stanie będziesz otrzymywał pewien (zwykle nieco mniejszy) procent od każdej sprzedaży przez te osoby wygenerowanej. Najczęściej stosowane są tzw. dwupoziomowe programy partnerskie, co oznacza, że otrzymujesz zarówno prowizję od sprzedaży przez osobę bezpośrednio przez ciebie zarekomendowaną, oraz od sprzedaży osoby, która ona pozyskała do współpracy.

Czasem spotyka się więcej poziomów i wówczas mamy do czynienia z tzw. MLM (ang. Multi Level Marketing), zwanym także networkingiem sieciowym.

Pułapka:

Nie licz na to, że inni będą sprzedawać, a ty z tego będziesz miał prowizję! To nie działa. Zaczynaj od siebie. Jeśli chcesz mieć obrót, a więc i prowizję w swojej sieci najpierw sam musisz kreować obrót.

Nie wymagaj od innych robienia czegoś, czego sam nie jesteś gotów robić. Jeśli sam będziesz robić sprzedaż, będziesz w stanie nauczyć tego innych. Wtedy (i tylko wtedy) będziesz dla nich liderem, będziesz mieć możliwość podpowiadania im sprawdzonych rozwiązań, przez co oni zaczną zarabiać więcej i ty także.

Jeśli skoncentrujesz się wyłącznie na tworzeniu struktury partnerów (budowaniu sieci) nie osiągniesz właściwych efektów (czyt. zarobków). Tworzy się bowiem pusta struktura, gdzie nikt nic nie sprzedaje. Nie ma obrotu, więc nie ma także prowizji.

W tej formie najlepsze efekty uzyskuje się stosując właściwe relacje pomiędzy sponsorowaniem (pozyskiwaniem partnerów do współpracy) oraz sprzedażą.

Czy/ile można na tym zarobić?

Można. Czasem nawet dużo.

W anglojęzycznej części internetu funkcjonuje ogrom programów partnerskich. Najlepsi partnerzy osiągają kilkadziesiąt tysięcy, nawet 100-200 tys. dolarów rocznie.

Nie oznacza to wcale, że PPj to samograj, że w krótkim czasie można zostać milionerem.

Wymaga to PRACY i NAUKI oraz korzystania z PRAKTYCZNYCH i SPRAWDZONYCH METOD DZIAŁANIA.

Niniejsza publikacja będzie w tym wszystkim pomocna.

Podstawy prawne

Wypełnienie formularza przystąpienia do programu partnerskiego jest umową cywilno-prawną. Oznacza to, że prawa i obowiązki stron reguluje regulamin zamieszczony na stronie www, rzadziej jest to dokument w formie papierowej podpisywany osobiście.

Umowa zawarta poprzez wypełnienie formularz na stronie jest traktowana jak umowa ustna. Oznacza to, że jest ona prawomocna tylko do 2500 złotych.

Gdy twoje łączne zarobki w PP przekroczą 2,5 tysiąca złotych, tak zawarta umowa w świetle prawa NIE wiąże żadnej ze stron.

Jeśli jakies kwestie nie są uregulowane w dokumencie (także w formie elektronicznej) oznacza, to w tych kwestiach będą miały zastosowanie przepisy Kodeksu Cywilnego. Dochody, pozyskane z tytułu partycypowania w programie partnerskim, są opodatkowane jak każde inne. W praktyce mają zastosowanie zwykle dwie sytuacje:

1. jeśli prowadzisz firmę wystawiasz w fakturę organizatorowi PP na należną kwotę plus 22% podatku VAT, o ile jesteś jego płatnikiem.
Stosownym symbolem PKWIU jest: 52.63.10 - usługi pozostałe w zakresie handlu detalicznego prowadzonego poza sklepami.
2. jeśli nie prowadzisz działalności gospodarczej, firma nalicza i odprowadza należny podatek do Urzędu Skarbowego. W takim wypadku umowa z organizatorem PP ma charakter umowy zlecenia, lub umowy o dzieło. Należny podatek wynosi 20% po odliczeniu 20% kosztów uzyskania przychodu (w praktyce 16%).

Więcej na temat aspektów podatkowych programów partnerskich możesz przeczytać Forum E-biznesu w wątku Prawo: <http://www.forum.cneb.pl>

Potraktuj to poważnie, jako biznes

Ludzie zawsze szukają drogi na skróty i łatwych sposobów robienia pieniędzy. Mam dwie niemiłe wiadomości:

Droga do sukcesu na skróty nie istnieje.

Najlepszym skrótem jest ciężka praca. Im bardziej Twoja praca będzie inteligentna, tym mniej będzie ciężka.

Nie ma łatwych i szybkich dróg robienia dobrych pieniędzy.

Najlepszą drogą jest ciężka i inteligentna praca. Im bardziej Twoja praca będzie inteligentna, tym mniej będzie ciężka.

Metody i tricki na szybki zarobek

Jeśli szukałeś w tej publikacji metod i tricków, które pozwolą ci bez wysiłku dobrać się do gotówki to

Chcesz wiedzieć więcej?

Zamów pełną wersję „Zostań Superpartnerem!”

Odwiądź: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Przygotuj się

Jeśli już zdecydowałeś/-aś/ się brać udział w PP potrzebujesz planu działania. Notorycznym błędem popełnianym przez ogromną większość partnerów jest zamieszczenie linku referencyjnego i ... to wszystko. Czekają na to, że internauci klikną w link, kupią produkt, a im zostanie naliczona prowizja. Niestety (tzn. ma szczęście) to tak nie działa. Abstrahując od ilości osób, które mogą zobaczyć ów link, jest mnóstwo elementów, od których zależy czy ktoś kliknie, a jeśli tak to czy zdecyduje się dokonać zakupu.

Przede wszystkim potrzebujesz planu działania.

Usiądź więc w spokoju, weź kartkę, lub notatnik i zaplanuj swoje działania. W pełnej wersji publikacji znajdziesz wskazówki dotyczące technik możliwych do zastosowania.

<http://superpartner.zlotemysli.pl>

Motywacja

To jest właściwie najważniejszy rozdział w tej publikacji!

Wszystkie pozostałe i opisane dalej techniki nie mają tak dużego znaczenia, jeśli nie zrobisz tego, co jest tu zawarte.

Jeśli zrobisz to co znajduje się w tym rozdziale będziesz miał /-a/ lepsze efekty niż 98% wszystkich uczestników programów partnerskich!

Wszystko sprowadza się do tego co jest zawarte w tytule tego rozdziału i oznacza odpowiedzenie sobie na pytanie:

PO CO?

- Co chcesz osiągnąć poprzez działanie w danym PP?
- Ile chcesz zarobić? W tym miesiącu, w następnym, ile za rok?
- Co zrobisz z pierwszą prowizją?
- Co musisz zrobić, aby zarobić w programie XXX, co pozwoli na YYYYYY?

Jeśli nie wiesz PO CO to robisz, jaki sens jest robienia tego?

Odpowiedz na te pytania i zrób ...

Chcesz wiedzieć więcej?

Zamów pełną wersję ebooka „Zostań Superpartnerem!”

<http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Miej listę, lub zgiń!

W powyższym stwierdzeniu, które jest już sloganem marketingu, nie ma ani deka przesady. Rzeczywiście, posiadanie własnej bazy adresowej jest jednym z kluczowych elementów decydujących o efektach. Ci, którzy mają bazę ...

Lista typu Opt-In

Musi to być tzw. opt-list, czyli bezpieczna lista. Absolutnie nie mogą się tam znajdować

Chcesz wiedzieć więcej?

Zamów pełną wersję ebooka „Zostań Superpartnerem!”

<http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Budowa bazy subskrybentów

Posiadanie własnej bazy adresów to klucz do sukcesu! Powinieneś zrobić wszystko, co tylko możliwe, aby odwiedzający twoje strony zostawili swój adres. Oni wszyscy mogą już nigdy nie pojawić się na twojej stronie ponownie, wykorzystaj KAŻDĄ sytuację.

Jest wiele sposobów na to, aby posiadać bazę adresów e-mail, na które można wysyłać swoje informacje i reklamy. Skoncentrujemy się na tych najefektywniejszych ...

Wysyłając pustego e-maila na adres: autoinfo@autoresponder.pl zaprenumerujesz darmowy kurs zastosowania i wykorzystywania systemu inteligentnych autoresponderów , także przy budowie bazy subskrybentów.

Więcej w pełnej wersji ebooka „Zostań Superpartnerem!”

<http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Follow-up – klucz do sukcesu

Jeśli nie wiesz co to jest i nie stosujesz followu-upu to zapomnij o sukcesach w programach partnerskich jak również o jakichkolwiek istotnych zyskach ze sprzedaży. Badania offline i online wskazują jednoznacznie – nie więcej niż 5% sprzedaży jest dokonywana podczas pierwszego kontaktu klienta z produktem. Większość sprzedaży wymaga procesu kontynuacji. Praktyka pokazuje, że ...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Automat do generowania sprzedaży

Ze specyfiki funkcjonowania ludzkiego umysłu wynika, że aby jakkolwiek informacja została trwale zapamiętana potrzeba aby została ona powtórzona minimum 6 razy we względnie niedługim czasie. Badania naukowe potwierdzają, iż istnieje konieczność sukcesywnego dostarczania informacji, aby w mózgu zostały wytworzone trwale powiązania pomiędzy neuronami.

Autorespondery (zwane także mailbotami, infobotami) to "e-mail na żądanie", pracujący 24 godziny na dobę/7 dni w tygodniu/365 dni w roku. To swego rodzaju automatyczna sekretarka działająca na internecie i niezwykle pomocna i **RADYKLANIE** zwiększająca efektywność działań online.

Wysłanie pustego e-maila na adres autorespondera powoduje natychmiastową odpowiedź w postaci e-maila zwrotnego z zaprogramowaną wcześniej informacją. Następnego dnia (lub w innym zaprogramowanym czasie) odbiorca otrzymuje kolejną wiadomość. Trzeciego dnia następną. Czwartego znowu. Potem ponownie i ponownie. Częstotliwość **AUTOMATYCZNEGO WYSYŁANIA** informacji można dowolnie programować. Może to być codziennie, co dwa, trzy dni, czy też co tydzień lub więcej. Dzięki temu, mają one nieprawdopodobną ilość zastosowań, ograniczoną jedynie potrzebami i wyobraźnią użytkownika.

Wyobrażasz sobie pełnoetatowego, **DARMOWEGO** pracownika który:

- jest najefektywniejszy w dziedzinie marketingu internetowego, e-biznesu, sklepu internetowego
- dostarcza twoim potencjalnym klientom / współpracownikom personalizowane informacje, broszury, publikacje, biuletyny, prezentacje ?
- odpowiada na dodatkowe pytania ?
- rozpoczyna i kontynuuje, a nawet zamyka proces sprzedaży twojego produktu ?
- pokazuje klientom coraz to nowe zalety towarów, czy usług ?
- oferuje nowe produkty ?
- utrzymuje kontakt z klientem, współpracownikiem, prospektem ?
- zwraca się do nich po imieniu ?
- nie wymaga opłacania za niego podatków, ZUS'u, świadczeń socjalnych ?
- nie strajkuje, nie domaga się podwyżek
- działa w oparciu o nowoczesną technologię

Twój darmowy pracownik 24 godziny na dobę / 7 dni w tygodniu / 365 dni w roku to właśnie **INTELIGENTNY AUTORESPONDER**

Największym problemem posiadaczy stron WWW, jest fakt, że osoby odwiedzające strony internetowe nie wracają na nie, lub wręcz zapominają o nich. Zastosowanie systemu inteligentnych autoresponderów pozwala na podtrzymanie kontaktu z internautami,

przekazywanie im kolejnych informacji, a poprzez to także zwiększanie sprzedaży produktów. Wykorzystując autorepondery twoim podstawowym zadaniem jest skłonienie internauty do zostawienia swojego adresu e-mail, np. poprzez zaoferowanie mu darmowego raportu, ebooka, innych informacji, które może otrzymać wysyłając pusty e-mail na adres autorespondera. Jeśli uda ci się to zrobić dalszą pracę przejmuje inteligentny autoresponder i możesz nawet bez kiwnięcia palcem prowadzić proces marketingowy.

Autoresponderom zawdzięczam w znacznym stopniu swoje sukcesy online i po kilku latach doświadczeń nie wyobrażam sobie marketingu internetowego bez korzystania z nich!.

Jeśli chciałbyś posiadać na własność taki **automat do generowania sprzedaży** odwiedź:

<http://www.autoresponder.pl>

Praktycznego wykorzystania autoresponderów nauczysz się korzystając z ebooka

„[Magia autoresponderów](#)”.

Zostań swoim najlepszym klientem

Zasada to została potwierdzona nie tysiące, lecz już miliony razy:

„Nie próbuj sprzedawać czegoś, czego sam nie kupiłeś”.

Nagminnie łamią ją początkujący adepci programów partnerskich i MLMów. Żeby więc było to jasne raz na zawsze:

**NIE zarobisz pieniędzy usiłując namówić kogoś
do zakupu czegoś, czego sam nie jesteś gotów kupić!”**

Często będziesz otrzymywać zapytania dotyczące cech określonego produktu i wtedy nie możesz dać wiarygodnej informacji, jeśli nie używasz danego towaru, czy nie korzystasz z usługi. Ponadto często o zakupie przez klienta decydują twoje własne odczucia i opinie o produkcie. Improvizowanie ludzie szybko wyczuwają....

W ten sposób tracisz wiarygodności i lojalność ludzi, a są to kluczowe elementy każdego biznesu.

W programach afiliacyjnych ludzie nie kupują, dlatego że

Dalej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Butiki tematyczne, czyli zamień pasję na gotówkę

W sieci istnieją miliony stron, których właściciele wykazują absolutny brak kompetencji, a które na dobrą sprawę służą nie wiadomo czemu i trudno się zorientować po co w ogóle zostały zamieszczone.

Z drugiej strony można jednak spotkać sporo witryn, które są tzw. butikami tematycznymi i to one generują pokaźny przyływ gotówki. Jeśli stworzysz

Dalej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Sprzedawaj więcej

Jednym z kluczowych elementów decydujących o dochodach jest analizowanie dokonywanych transakcji. Może dać Ci cenne wskazówki dotyczące doboru produktów, metod sprzedaży, stosowanych prezentacji, częstotliwości ofert itp. Celem jest oczywiście osiągnięcie jak najwyższej opłacalności bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów.

Wiesz już, że elementem kluczowym sprzedaży jest posiadania własnej bazy adresowej. To jednak nie wszystko. W twoim interesie jest tworzenie także

Dalej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Unikaj długich linków

Większość głównych motorów wyszukiwawczych odrzuca indeksowanie stron, które są stworzone w skrypcie CGI lub PHP, a zwykle te techniki są stosowane w oprogramowaniu programów partnerskich.

Jeśli przykładowo adres URL ma postać:

<http://www.Twojastrona.com/cgi.bin/aff.pl?categor=ksiazki&podkategoria=beta>

to nie licz na efekty w wyszukiwarce.

Ponadto taki link jest niepraktyczny i nieprofesjonalnie wygląda.

Zamiast podłączać taki adres strony jak podany powyżej, powinieneś stworzyć

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Bądź inny

Każdy członek określonego programu partnerskiego jest jak dealer salonu samochodowego: sprzedaje dokładnie taki sam towar jak inni dealerzy, za dokładnie taką samą cenę to od umiejętności BYCIA INNYM zależą efekty jego pracy. Jeśli chcesz więcej niż musisz dawać/pracować więcej niż inni.

Znaczny procent braku efektywności wynika z

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Bardzo ważne!

Oto sztuczka, która pozwoli ci zwielokrotnić twoje efekty, a na przestrzeni lat może przynieść ci dziesiątki tysięcy złotych zysku!

Prawie wszyscy uczestnicy programów partnerskich w swoich prezentacjach w e-mailach, czy na stronach www zamieszczają swój link referencyjny. Można oczywiście to robić, ale

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Sprzedawaj korzyści

Ludzie są tak skonstruowani, że w pewnym tego słowa znaczeniu są samolubni: interesują ich tylko KORZYŚCI. Powinieneś nauczyć się rozróżniać cechy od korzyści, gdyż od uwypuklenia tych ostatnich zależą efekty sprzedaży

Cechy:

- kolor
- ilość
- waga
- objętość
- cena
- termin ważności
- opakowanie

Korzyści:

- zaoszczędzisz xx zł.
- nie będziesz musiał kupować co miesiąc nowej pary butów

- nie będziesz czekał 2 dni na odpowiedź
- nic nie ryzykujesz
- będziesz miał nasz produkt za 2 dni
- będziesz miał dostęp do elity
- będziesz się wyróżniał

Krótko mówiąc. Aby sprzedać produkt musisz pokazać klientowi ...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Tworzenie ofert

Sztuka pisania i przekazywania swoich myśli jest jednym decydujących elementów dla twojego sukcesu. Jest to tak duża sztuka, że powstała specjalna profesja - copywriter. Są to ludzie wyspecjalizowani w pisaniu stosownych testów, w oparciu o znaczną wiedzę na temat psychologii, socjologii, psychotechnik i innych dziedzin. Najlepsi zarabiają setki tysięcy dolarów rocznie. Ty oczywiście nie musisz wiedzieć aż dużo na ten temat, lecz aby tworzyć skuteczne prezentacje powinieneś znać przynajmniej podstawowe zasady.

Nic nie jest tak ważne jak marketing i sztuka komunikacji w biznesie. Jeśli sztuki tej nie opanujesz w pełni to każde Twoje przedsięwzięcie będzie niepowodzeniem. Jeśli nie potrafisz w porywający i wywołujący emocje sposób przekazać innym tego, co masz im do zaproponowania, nie zarobisz.

W zasadzie są tylko dwie możliwości:

- zostać samemu mistrzem komunikacji,
- zlecić prowadzenie tego komuś, kto nim jest.

Drugie rozwiązanie jest prostsze i może być efektywniejsze, choć z pewnością droższe. W wielu wypadkach może być to rozwiązanie optymalne, szczególnie jeśli dopiero zaczynasz, a chcesz szybko mieć profesjonalną ofertę.

Warto jednakże samemu zacząć i doskonalić swe umiejętności w tym zakresie. Pozwoli ci to na nieograniczone tworzenie, modyfikowanie, dostosowywanie odpowiednich tekstów do tego, co danym momencie jest ci potrzebne.

Poniższe uwagi z pewnością będą pomocne, choć stanowią jedynie podstawy. Te są jednak niezmiennie i ich opanowanie jest niezwykle ważne.

Przypomnij sobie ile stron w internecie odwiedziłeś, które tak wspaniale wyglądały, tak długo się ładowały, że nie mogłeś się doczekać kiedy się otworzą i zniecierpliwiony posurfowałeś dalej.

Pomyśl też ile odwiedziłeś innych, gdzie pomimo skromnego wyglądu, zostałeś dużej. To były strony z dobrą ofertą. Musisz więc mieć to w pamięci zanim zaczniesz tworząc stronę www i pisać. Nikt nie wyciągnie portfela tylko dlatego że twoje strony atrakcyjnie wyglądają. Zrobią to to tylko wtedy, gdy uda Ci się ich podekscytować, zmotywować i przekonać słowami!

Jaki z tego można wyciągnąć wniosek?

Projekt strony powinien być dostosowany do

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Opowiedz własne doświadczenia

Nie warto usiłować skłaniać innych do kupowania tego, czego sam nie jesteś gotów kupić. Zaczynaj więc od siebie. Potrzebujesz wiedzieć wszystko o danym produkcie/usłudze, a tylko posiadając go, korzystając z niego możesz poznać go wystarczająco dobrze.. Pisząc prezentację, reklamę, czy w jakikolwiek sposób promując określony produkt podziel się własnymi doświadczeniami. Nie stoi w żaden sposób w sprzeczności

Zacytuj innych

W poprzednim rozdziale dowiedziałeś się, że warto opisywać własne doświadczenia. jednak nie mniej ważnym i efektywnym sposobem jest cytowanie innych użytkowników produktów, autorów zaprzyjaźnionych stron, a w szczególnie efektywnym jest pokazywanie informacji pochodzących od fachowców w danej dziedzinie, osób będących tu autorytetami oraz znanych i cieszących się powodzeniem serwisów online.

Dwie ważne rzeczy

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Syndrom 2 i 6 miesiąca

Dwie podstawowe pułapki czyhające na partnerów to tzw. syndrom 2 i 6 miesiąca.

Ci, którzy sądzą, że „załapanie” jak największej ilości ludzi na początku gwarantuje sukces są w błędzie i szybko się o tym przekonują.

Jeśli tylko PP nie funkcjonuje na zasadzie piramidy, co się niestety zdarza, „nałapanie” ludzi na początku wcale nie zapewnia sukcesu. Ogromna większość ludzi, którzy „wchodzą” na początku nigdy nic nie kupią, nie sprzedadzą i nie rozbudują rynku.

W drugim miesiącu

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Promuj produkt, osobę lub firmę

Najogólniej rzecz ujmując, aby sprzedać należy:

- Odkryć potrzeby klienta lub
- Wywołać u niego taką potrzebę i zaspokoić je

O ile w offline ta pierwsza możliwość jest do zrobienia i zależy przede wszystkim od umiejętności handlowca o tyle istotnym mankamentem internetu jest ograniczona możliwość interakcji, a jest to niezwykle ważny element w procesie sprzedaży. W bezpośredniej rozmowie z klientem masz wiele możliwości analizowania sygnałów, odniesień podświadomych, bezpośredniego reagowania na obiekcje, wnioskowania o jego potrzebach, zaś dopóki technika nie posunie się naprzód w tym zakresie na internecie jest dość trudno odkrywać potrzeby klienta.

Należy się więc skoncentrować na

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Mini strony

Jeśli nie prowadzisz (jeszcze) rozbudowanego serwisu www do promocji PP powinieneś stworzyć tzw. mini stronę. W anglojęzycznej części internetu są one niezwykle popularne i ... efektywne. Ich główna zaleta polega na tym, że jeśli już ściągniesz internautę na swoje www ma on tylko dwie możliwości:

- zareagować na to i tam zostać
- opuścić ją i nigdy nie wrócić.

Twoje zadanie polega na tym, aby ...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Monitoruj

Trzymaj palec na pulsie!

Co to znaczy? Z jednej strony sukcesywnie odwiedzaj stronę organizatora PP i/lub obszar członkowski, ponieważ mogą następować tam istotne zmiany, o czym powinni wiedzieć twoi klienci/partnerzy. Być może są tam nowe produkty, lub narzędzia promocji. Wprawdzie solidny PP powinien o tym informować, lecz ty przecież prowadzisz własny biznes i jest to w twoim interesie, aby o niego dbać i udoskonalać.

Powinieneś także posiadać

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Po drugiej stronie www są ludzie ...

Jeśli chcesz mieć efekty musisz stosować sprawdzone i skuteczne metody działania, a nie to co ci się wydaje, czy to co akurat ci przyjdzie głowy.

Zadaj więc sobie pytania:

- Jak ja zareagowałbym na to, co znajduje się na mojej stronie www, w e-mailu, czy prezentacji?
- Czy podjąłbyś jakąś akcję?
- Czy kliknąłbyś w wyeksponowane linki?
- Czy przeczytałbyś ofertę do końca?
- Czy zdecydowałbyś się przyłączyć?

Pomyśl o tym i stosownie do przemyśleń zmodyfikuj swoje propozycje.

Ponieważ ty osobiście jesteś w pewnym stopniu „skażony” ideą danego programu z pewnością nie będziesz obiektywny w wielu kwestiach. Pokaż więc swoje oferty osobie, która jeszcze nie spotkała się danym tematem i obserwuj jej reakcje. Zadaj jej powyższe pytania. NIE polemizuj z nią, lecz staraj się wyciągnąć wnioski z reakcji i zachowań tej osoby. Daj to jeszcze innej osobie i także obserwuj.

Nie zapomnij podziękować za jej opinię i zapewnić, że jej uwagi są dla ciebie cenne!

Narzędzia

Jak wypromować swój link referencyjny?

Wyszukiwarki

Wypromowanie swojego adresu www, tak aby znajdował się w czołówce wyników wyszukiwania to duża sztuka. Nie jest to jednak aż tak trudne, dla kogoś kto, kto zna choćby podstawy działalności na internecie oraz wie co nieco o tworzeniu stron www.

Można by się długo o tym rozpisywać, a wręcz stworzyć nawet kilka publikacji na ten temat, lecz miałyby to ograniczony sens. Najlepszy znany mi kurs na ten temat już powstał i nie miałyby większego sensu powielanie tych informacji. „Jak poskromić polskie wyszukiwarki” to kurs pozycjonowania napisany przez guru polskiego marketingu internetowego Piotra Majewskiego. Możesz go ściągnąć za darmo z <http://www.ebooki.pl/free/wyszukiwarki.zip>

Bannery i pochodne

Bannery stają się coraz bardziej archaiczną formą reklamy i ich znaczenie maleje, choć ciągle jeszcze ...

Własne e-ziny

Jak wspomniałem w poprzednich rozdziałach własny e-zin jest jednym z najlepszych elementów umożliwiających skuteczne promowanie własnych linków do PP. Koniecznie powinieneś ...

Reklama w innych e-zinach

Udowodniono wielokrotnie, że tzw. artykuł gościa jest ...

Crosslinking

Nierzadko zdarza się, że osoby zaangażowane na internecie posiadają dwie, lub więcej stron www o różnorodnej, lub zbliżonej tematyce. Wówczas oczywistym powinna być ...

Ebooki

Ich rola jest nie do przecenienia! Niniejsza publikacja jest tego najlepszym przykładem.

Są interaktywne, mogą zawierać grafikę, sekwencje wideo, dźwięk, formularze, zabezpieczenia na hasło, wyszukiwarkę i co ważne, w dobie ciągle jeszcze drogiego internetu, mogą być czytane offline. Dzięki temu możesz wykorzystać całe spektrum elementów

technologicznych i merytorycznych skutecznie zwiększając szanse na pozyskanie klienta/współpracownika.

Przede wszystkim możesz korzystać z zalet tzw. marketingu wirusowego poprzez tworzenie i udostępnianie DARMOWYCH ebooków, a także zezwalając na ich redystrybucję. Chytraść takiego posunięcia polega na także tym, że rozdawany za darmo e-book, może zawierać twoje reklamy, informacje o usługach, promocję serwisu i każdą inną informację jaką chciałbyś rozpropagować. Nie ma w tym jednak żadnej manipulacji i wszystko odbywa się na zasadzie wygrał-wygrał: czytelnik otrzymuje wartościową dla niego informację, natomiast ty promujesz to, na czym bezpośrednio zarabiasz pieniądze.

Kolejny ogromnie ważny element to fakt, że twoje ebooki będą pozostawać w sieci przez całe miesiące, a nawet lata!

Więcej o ebookach, oraz DARMOWĄ publikację na ten temat „Ebook=Pieniądze” znajdziesz na www.ebooki.pl

Tablice ogłoszeniowe

W sieci znajduje się wiele zarówno płatnych jak i darmowych tablic ogłoszeniowych, gdzie możesz zamieścić (intrygującą) treść zachęcającą do sprawdzenia twojej oferty. Ta forma nie jest ...

Stopki w e-mailach

To dość efektywna, a jednocześnie ...

Fora dyskusyjne

Są one jedną z bardziej interaktywnych usług internetowych. W przypadku programów partnerskich mają ewidentne zalety. Jeśli zaangażujesz się

Pop up 's

To technika polegająca na automatycznym otwieraniu się nowego okienka po wejściu na stronę, lub po jej opuszczeniu. Należy stosować ją rozważnie, gdyż nadużywanie jej prowadzi do

Płatna reklama

Szczególnie w przypadku, gdy program partnerski oferuje istotne prowizje, sięgające nawet kilkuset złotych, warto

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Jak wybrać program partnerski?

Przed wszystkim powinieneś odpowiedzieć sobie na pytanie ...

Jaki program partnerski jest odpowiedni dla mnie i dla mojej strony www?

Kluczem jest tu dopasowanie rodzaju produktów/usług do ...

Kryteria wyboru programów partnerskich, MLMów.

Na co powinieneś zwrócić szczególną uwagę:

1. Kiedy powstała firma i od jak dawna funkcjonuje program partnerski. Im dłuższy staż, tym większa wiarygodność. Do nowych PP trzeba podchodzić ze specjalną ostrożnością, szczególnie jeśli PP jest nowy jak i sama firma niedawno powstała.
2. Jakie są podstawy prawne działania. Zgodnie z polskim prawem, na stronie www powinny znajdować się detale dotyczące nazwy, adresu, statusu prawnego przedsiębiorstwa itp.
3. Jaki jest globalny obrót firmy. Im większy tym większa wiarygodność, lecz niekoniecznie lepsze warunki dla partnerów. ...

Chcesz przeczytać pozostałe 23 punkty?

Zamów pełną wersję „Zostań Superpartnerem”:

<http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Unikaj systemów piramidalnych

Większość osób zaangażowanych w omawiane tu zagadnienia, w tym także uważających się za doświadczonych, nie potrafi, lub nie chce rozróżniać uczciwych systemów PP/MLM od piramid i systemów ponzi.

Piramidy to w tradycyjnym tego słowa znaczeniu systemy finansowe polegające na tym, że osoby wchodzące do systemu finansują, wg. określonego schematu, wypłaty dla osób, które weszły wcześniej.

Dlaczego piszę o tym w poradniku o programach partnerskich?

Ponieważ internet spowodował znaczne zaktywizowanie się tego typu działań, w tym także i Polsce, choć jak mniemam, że (niestety) wszystko mamy tu jeszcze przed sobą.

Internet jest doskonałym narzędziem dla organizatorów tego typu działań i na przestrzeni czasu powstało wiele modyfikacji systemów i planów finansowych, poprzez co bardzo zatęrzyły się granice pomiędzy programami czysto typu network marketing, programami partnerskimi i systemami określanymi jako MLM, de facto stanowiącymi piramidę.

Dzięki internetowi bardzo łatwo zaoferować „produkt”. Słowo jest w cudzysłowie, bowiem on niby istnieje, lecz jest tylko **przykrywką dla systemu piramidalnego**

Matryce

Ta forma, będąca modyfikacją planów kompensacyjnych MLMów, powstała w celu zachęcenia do uczestnictwa osób nie dysponujących listą i nie potrafiących sponsorować. Zasada polega na tzw. przelewaniu partnerów w dół. Możesz mieć np. maksimum 3 osoby w pierwszej linii, a każda następna jest podsponsorowywana (przelewana) pod osoby, które już są w twojej sieci.

Generalnie, nie jestem zwolennikiem matryc. Przyciągają one ludzi ...

Nie daj się wykołować!

W internecie polecenie produktów i nowych współpracowników na zalety, lecz także pewne wady. To, kto przyprowadził klienta na stronę firmy jest zwykle rozpoznawane poprzez nadany numer (tzw. ID, lub login).

Jeśli nastąpi sprzedaż, oprogramowanie PP nalicza prowizję wg. rozpoznanego numeru ID.

Co jednak, jeśli wcześniej, lub później inny współpracownik sprowadzi /-ł/ ta sama osobę na stronę sprzedawcy?

Dalej. Co w sytuacji, gdy osoba, którą sprowadziłeś na daną stronę, lecz nie dokonała ona zakupu w tym czasie, a po tygodniu zdecydowała się na transakcję? Czy sądzisz, że będzie ...

... jedna z pierwszych rzecz jakie powinienes sprawdzić w interesującym cię programie to fakt czy system używa cookies!

Jedynymi znanym mi na dzień dzisiejszy programami partnerskim, które poszły jeszcze dalej jest [cnebPoints](#) oraz [Złote Myśli](#)

Najbardziej niespotykanym tu elementem jest fakt, że program wynagradza osobę, która bezpośrednio poleciła klienta **oraz** osobę, która

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Błędy uczestników PP

Tworzenie „strony o zarabianiu”.

Takich są tysiące i stanowią one zwykle stratę czasu, pieniędzy i energii.

Takich stron nie traktuje się poważnie i są one czytane jedynie przez osoby pragnące założyć podobną witrynę. Efektywność takich stron jest bliska zeru ...

Chcesz dowiedzieć się o wielu innych błędach uczestników PP?

Zamów pełną wersję „Zostań Superpartnerem”

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Pamiętaj

Łatwiej (i taniej) skłonić klienta do ponownego zakupu niż pozyskać nowego

Jeśli PP posiada więcej niż jeden płatny poziom W TWOIM INTERESIE jest, aby ...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Nie tylko online

Częstym błędem popełnianym przez uczestników programów partnerskich jest koncentrowanie się wyłącznie na działalności poprzez internet. FAKTY natomiast są takie, że...

Zainwestuj w siebie!

Tylko dla tych, którzy chcą zostać liderami:

Skoro jednak czytasz niniejszego ebooka to z pewnością należysz do tych osób.

Powinieneś oczywiście uczyć się marketingu internetowego, stosować go i wdrażać nowe techniki,. Jeśli jednak ograniczysz się tylko do takich działań możesz dojść tylko do pewnej granicy efektów. Pomimo w znacznej mierze działania wirtualnego – via internet, zawsze będziesz miał do czynienia z ...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Domowe biznesy

Historycznie rzecz biorąc domowe biznesy były pierwszymi jakie prowadził homo sapiens. Ongiś kołodziej, kowal czy szewc to typowy przykład homebusiness w dawnych czasach. Dzisiaj biznesmeni prowadzący swoje interesy z domu są zwykle wyposażeni w narzędzia, jakie dał im do ręki rozwój technologii: telefon, komputer, faks etc.

Dlaczego domowy biznes?

- możesz to robić **niezależnie** od płci, wieku, wykształcenia oraz rozpocząć jako dodatkowe źródło dochodu, poza tym, które już posiadasz
- **niskoinwestycyjny**, możesz rozpocząć z stosunkowo niewielkimi zasobami kapitałowymi
- **niewielkie koszty funkcjonowania** - nie potrzebujesz ponosić wydatków na wynajem biura, zatrudnianie pracowników, koszty dojazdów, podwyższonych stawek za energię elektryczną etc.
- **brak szefa**, to ty decydujesz kiedy i ile pracujesz
- **minimalizacja ryzyka** - ponieważ angażujesz niewielki kapitał, twoje ryzyko jest niewielkie, lub wręcz zerowe
- **zasięg lokalny**, dzięki czemu masz możliwość zaspokajania potrzeb ludzi w twojej okolicy, lub też
- **rynek globalny**, dzięki zdobyczom współczesnej techniki twoim rynkiem zbytu może być CAŁY ŚWIAT!
- korzyści podatkowe:
 - gdy otrzymujesz dochody z tytułu zatrudnienia na posadzie twój obieg gotówki w stosunku do fiskusa wygląda następująco:
 - § otrzymujesz wynagrodzenie
 - § płacisz podatek
 - § wydajesz to co ci pozostało
 - w przypadku prowadzenia zarejestrowanej działalności gospodarczej jest nieco

inaczej

§ otrzymujesz pieniądze

§ wydajesz

§ płacisz podatek

To przedstawienie kolejności może stanowić całkiem pokaźną kwotę w skali roku. Dlaczego? Ponieważ pewne twoje wydatki są takie same, niezależnie od tego z jakiego źródła osiągasz dochody. W przypadku posiadania firmy wprawdzie musisz również wydać pieniądze, lecz wydatkowane kwoty odliczasz od dochodu, co automatycznie powoduje zmniejszenie należnego podatku. W ten sposób zakup komputera, oprogramowania, materiałów biurowych, czy też koszty eksploatacji samochodu powodują, że haracz dla fiskusa jest mniejszy, a ty powiększasz swój stan posiadania.

Domowe biznesy dają zajęcie dziesiątkom milionów osób na całym świecie i generują grubo ponad 100 miliardów dolarów rocznie.

Wprawdzie wśród analityków nie ma pełnej zgodności, lecz wielu z nich wskazuje, że to właśnie rozwój biznesów domowych (w połączeniu ze zdobyczami techniki, a w szczególności komputerów) zaczął nakręcać koniunkturę w USA na początku lat dziewięćdziesiątych. Dzięki temu też gospodarka USA znowu zaczęła dynamicznie rozwijać się, a bezrobocie spadło do nigdy nie notowanego poziomu 4%, i bardziej spaść już raczej nie mogło, gdyż pewien odsetek ludzi w ogóle nie ma ochoty pracować.

W dalszym jednak ciągu wydarzeń postępujące zmiany gospodarcze i restrukturyzacja skłaniające wielkie koncerny do zwolnień powodują konieczność przesuwania się pracowników do innych obszarów zatrudnienia. W znacznej mierze homebusiness jest alternatywą dla tych ludzi.

Dlaczego miałyby to interesować nas, mieszkających w centrum Europy, ciągle usiłujących dogonić kraje o rozwiniętej demokracji i gospodarce rynkowej? Ano procesy zachodzące w naszej rzeczywistości są bardzo zbliżone do tych zachodzących w USA, lub wręcz analogiczne, choć przesunięte w czasie.

Badania przeprowadzone, przez niezależną, amerykańską agencję stwierdzają, że:

- 86 % właścicieli domowych biznesów jest bardziej zadowolona z prowadzenia własnych interesów niż z pracy dla kogoś innego.
- 84 % poleca pracowanie na własny rachunek niż dla innych.
- 84 % planuje w ciągu najbliższych pięciu lat dalej prowadzić własny interes.
- 20 % domowych przedsiębiorców wykazuje, że prowadzona przez nich firma uzyskuje dochód między 100 000 \$ a 500 000 \$ rocznie.
- 14 % przedsiębiorców zarabia netto od 50 000 \$ do 250 000\$ rocznie.

- 29 % pracuje w domu z innymi członkami rodziny.
- 60 % uważa, że ich interes rozwija się lepiej niż sądzili

Oczywiście ze względu na niesamowity rozwój technologii, szczególnie teleinformatycznych, od co najmniej kilkunastu lat, dominującą rolę w prowadzeniu biznesów domowych ogrywają komputery. Jednakże to nie to nie sam fakt rozpowszechnienia komputerów spowodował ogromne zmiany w ekonomii, w tym także w dziedzinie homebusiness, lecz dopiero zbudowanie autostrady informacyjnej - internetu spowodowało, że żyjemy w erze informacyjnej. Stąd też nasze zainteresowanie homebusiness w głównej mierze będzie ukierunkowane na wykorzystanie komputerów i internetu. Trzeba ci bowiem, drogi czytelniku wiedzieć, że Internet jest dopiero w początkowej fazie rozwoju!

Następująca na świecie zmiana systemów dystrybucji i sposobu prowadzenia interesów powoduje, że ci, którzy dzisiaj poznają prawa rządzące tymi dziedzinami, zaangażują się już teraz i staną się profesjonalistami, już za kilka lat mogą dołączyć do elity marketerskiej i finansowej!

A CO Z TOBĄ?

Krzysztof Abramek

www.ebooki.pl

Czy internet potrzebuje network marketingu i vice versa?

Motto: *”Mądre firmy połączą usługi internetowe z kontaktami osobistymi, tworząc programy dające klientom korzyści wynikające z tych dwóch rodzajów wzajemnego oddziaływania”* Bill Gates.

Network marketing zadomowił się już na dobre w naszej, polskiej rzeczywistości. Pomimo tego wiele osób nie akceptuje go w jego tradycyjnej formie. Powody tego są różne, lecz szczupłość miejsca w niniejszej publikacji nie pozwala na dogłębną analizę tego zjawiska. Tak więc ograniczmy się do faktów, a ujmując je w bardzo lapidarnej formie są one następujące:

- Network marketing ma ponad stuletnią historię
- Giganty światowego biznesu dostrzegają zalety tej formy dystrybucji i korzystają z niej (min. IBM, Gillete, Colgate, Palmolive, Coca Cola)
- Co roku generuje miliardy dolarów obrotu
- Jest biznesem globalnym, o zasięgu ogólnoswiatowym
- Rokrocznie wyzwala nowe zastępy ludzi z pięć i sześciocyfrowym dochodem
- Pozwala na generowanie stałego oraz pasywnego dochodu
- Jest niskoinwestycyjny i ma niskie koszty bieżące
- Umożliwia znaczne korzyści podatkowe
- Dostępny dla każdego bez względu na wiek, wykształcenie, doświadczenie
- Pozwala na dziedziczenie przez kolejne pokolenie
- Osiągasz sukces dzięki kooperacji, a nie poprzez eliminację konkurencji
- Jest „twój” - ty decydujesz czy, ile, kiedy i jak to robisz.

Nie wyczerpuje to oczywiście tematu, ani rozlicznych korzyści, lecz już te w/w kwalifikują go tytułu wymarzonego biznesu. Jeśli się z tym nie zgadzasz oznacza to, że ciągle jeszcze myślisz bardzo konwencjonalnie. Nie będę cię przekonywał, lecz sugeruję bardziej dogłębnie przeanalizować zagadnienie.

Z drugiej zaś strony mamy coraz więcej zwolenników, a wręcz fanatyków najpotężniejszego medium wszechczasów - internetu. Wiele osób i firm zafascynowanych ogromem dostępnych możliwości rzuciło się na nie usiłując znaleźć remedium na sukces i ... Po pewnym czasie przychodzi otrzeźwienie, bowiem...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Siła biznesów rekomendacyjnych, czyli dźwignia czasu

Wiele osób wykorzystuje (lub przynajmniej próbuje to robić) biznesy rekomendacyjne do osiągnięcia dodatkowych dochodów.

Bardzo częstym elementem biznesów, z którymi nawiązują współpracę są różnego rodzaju programy partnerskie, rekomendacyjne, lojalnościowe. Jest to zwykle związane z rekomendowaniem innych osób, czyli budową sieci. Ta ostatnia jest może stanowić niezwykłą siłę dla osoby, która potrafi ją stworzyć.

Jeśli bowiem pracujesz na etacie, rocznie spędzasz tam 2000 godzin (50 tygodni po 40 godzin w każdym).

Jeśli zbudujesz organizację 200 osób i każda z nich będzie pracować nad rozwojem SWOJEGO biznesu tylko godzinę dziennie (5 godzin tygodniowo) to ilość pracy, która jest wykonana na twoją korzyść jest równoważna 25 lat pracy w ciągu jednego roku (1000 godzin tygodniowo, 4000 miesięcznie, 48.000 rocznie). Jest to tzw. dźwignia czasu.

To co osobiście musiałbyś wykonywać przez 25 lat, poprzez wykorzystanie mechanizmu network marketingu można zrobić w jeden rok.

Jeśli ta sama ilość osób (200) wyda na reklamę jakiegoś produktu 50 zł miesięcznie to jest to...

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Targeting, czyli tłusta część rynku

Zabierając się za jakiś rodzaj biznesu większość początkujących adeptów posiada jedynie ogólną koncepcję działania, bez dokładanego planu, a przede wszystkim bez dobrego rozpoznania rynku. Te osoby opierając się na własnym doświadczeniu oraz sposobie myślenia usiłują dostosować metody i środki działania do swoich kryteriów.

Tymczasem rzeczywistość rynkowa jest nieubłagana i kieruje się własnymi prawami, zwykle nieznanymi tym osobom, które nie przeszły stosownego szkolenia, lub też nie mają dostępu do odpowiednich informacji.

W przypadku domowych biznesów, najczęściej to własne doświadczenie uczy zasad i metod działania. Brutalna rzeczywistość jest taka, że **osobiste doświadczenie jest najwolniejszym i zwykle najdroższym nauczycielem**. Oczywiście elementów składających się na pozytywne efekty jest bardzo dużo i stanowią one osobną gałąź wiedzy.

Skoncentrujmy się jednak na rzeczach podstawowych. Jedną z nich jest określenie grupy

potencjalnych klientów, co często jest określane jako targeting. Oczywiście istnieją na ten temat opasłe tomy publikacji specjalistów i mnóstwo raportów naukowych, jednak do celów homebusiness ograniczmy się do niezbędnego minimum, bez wdawania się w zawiłości tematu.

Nadrzędnym celem biznesu jest zysk, a ten zależy głównie od trzech elementów ...

„Jeśli masz 8 godzin na ścięcie drzewa, to 6 godzin poświęć na ostrzenie piły”

Wiele osób zaangażowanych w określony program partnerski, które podejmują jakąś akcję, lecz w większości wypadków kończy się to kilkudniowym, kilkutygodniowym zapale. Z czego to wynika? Z braku podstawowej wiedzy o mechanizmach rządzących tego rodzaju biznesami. Ponadto mało kto stosuje podstawowe reguły, nawet jeśli są one znane danej osobie. Dodatkowo często dochodzi element szukania drogi skrótów, a szczególności usiłowania rozkręcenia biznesu za darmo.

Opierając się na przeszłych doświadczeniach o możliwości posiadania oprogramowania, wiedzy, informacji bez ponoszenia żadnych kosztów, początkujący adepci domowych biznesów próbują pobierać jakieś pieniądze od innych, lecz sami nie są gotowi wydać choćby kilku złotych. Otoczeni zewsząd ofertami za free, nie rozumieją, lub nie chcą dostrzec, że **era darmowego internetu zaczyna przemijać ...**

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Twoja nisza

Wielu początkujących adeptów prowadzenia biznesów domowych z wykorzystaniem internetu usiłuje prowadzić działalność na szeroką skalę. Zalani ogromem informacji, ofert, propozycji próbują łapać co się da i gdzie tylko są oferowane jakieś możliwości zarobienia pewnych kwot pieniężnych. Tu jakiś program partnerski, tam piramida po przykrywką „raportów”, gdzieś jeszcze prowizja od ...

Daleki jestem od negowania mechanizmów rekomendacyjnych. Jestem ich gorącym zwolennikiem. Jak świat światem nie wymyślono jeszcze efektywniejszej metody marketingowej. Zawsze będą one odgrywały ogromną rolę w kreowaniu obrotów, wizerunku firmy i jej dalszego rozwoju. To, co natomiast jest istotne z punktu widzenia osoby zainteresowanej osiąganiem dochodów z takiej współpracy, to fakt, że potrzebujesz **PROFESJONALIZMU**.

Tak jak kończy się epoka darmowego internetu, tak kończą się (choć naprawdę się jeszcze nie zaczęły) możliwości zarabiania „na wszystkim i wszędzie”. Jednym z kluczy do profitów jest...

Samolubni, ważni i docenieni

Wbrew pozorom, powyższy tytuł nie stanowi żadnych epitetów, ani czyjejkolwiek oceny.

Czytając dalej z łatwością odszyfrujesz dlaczego jest on taki a nie inny.

Niezależnie od rodzaju zajęcia, biznesu, czy też wykorzystywanych metod i środków,

ZAWSZE MASZ DO CZYNNIENIA Z LUDŹMI. Skoro tak, to zapewne warto wiedzieć co

niedco (a najlepiej dużo) na ich temat. Nie można bowiem z dużym sukcesem prowadzić

UCZCIWEGO I ZYSKOWNEGO biznesu, nie wiedząc nic o drugiej stronie, niezbędnej do

przeprowadzenia transakcji, czy współuczestniczenia w jakimkolwiek przedsięwzięciu.

Zanim więc zechcesz kogokolwiek skłonić do jakiegokolwiek działania ...

Sprzedawaj najdroższy towar na świecie

Tym w Was, którym po przeczytaniu tytułu przemknęła myśl o tym, iż otrzymacie przekaz o tym jak zarabiać sprzedając uran, złoto, czy drogie kamienie muszę od razu zakomunikować, że jesteście w błędzie. Jeszcze 20, 30 lat temu z pewnością ci, którzy sprzedawali takie towary zaliczali się do handlujących najdroższym towarem na Ziemi. Nic jednak nie stoi w miejscu i dzisiaj, na początku XXI wieku sytuacja zmieniła się radykalnie. Dzisiaj najdroższym towarem na naszej planecie jest: **INFORMACJA.**

Prawdą jest, iż osoby dysponujące bardzo spektakularnymi informacjami i posiadające dostęp do bardzo ekskluzywnych kręgów mogą robić fortuny przekazując określonym osobom informacje. Nie wkraczając jednak w świat bardzo wąskich elit (choć czasem bardziej adekwatne byłoby określenie „klik”), zasadę zarabiania na sprzedaży informacji można bez problemu przenieść na poziom biznesu domowego.

Jak?

Przede wszystkim należy zaakceptować fakt, że informacja może być **NAJTAŃSZYM** produktem.

???

Wiem, że niektórzy już mogą być zniecierpliwieni tymi niby sprzecznościami. Jeśli jednak rzeczywiście potrzebujesz mechanizmu generującego gotówkę to

Czytaj dalej!

Pozwól, że wyjaśnię tę pozorną sprzeczność. Otóż informacja rzeczywiście jest dziś najdroższym towarem, albowiem jej posiadanie prowadzi do umiejętności jej wykorzystania. Natomiast ta sama informacja może być twoim najtańszym PRODUKTEM z pkt. widzenia produkcji. Produkt informacyjny daje NAJWIĘKSZĄ ZYSKOWNOŚĆ!

Jest to możliwe, jeśli zaczniesz wykorzystywać swoją wiedzę z określonej dziedziny - tej, NA KTÓREJ SIĘ ZNASZ lub do której masz dostęp. W wielu dziedzinach ludzie gotowi są zapłacić pieniądze za coś, co pozwoli im oszczędzić czas, pieniądze lub wysiłek. Płacą także, jeśli ułatwi im to robienie rzeczy, których nie lubią robić lub też, z którymi mają problem. Możesz zacząć wydawać publikacje, broszury, ulotki, ebooki, kasety wideo, dyskietki itp. Nie potrzebujesz do tego specjalnego studia. Wykorzystując podstawowe zdobycze dzisiejszej techniki, typu komputer, drukarka czy skaner, możesz z powodzeniem uruchomić swój homebusiness w domu, garażu czy w piwnicy.

- Koszt przygotowania takiego produktu jest BARDZO NIEWIELKI, a czasem wręcz bliski zeru!
- Dystrybucja jest zwykle bezproblemowa. Możesz wykorzystać formę zaliczenia pocztowego, zamówień przez internet, SMS i in.
- Rozwój internetu umożliwia ogromne pole do popisu!
- Łatwa promocja poprzez zamieszczanie ogłoszeń na tablicach, wystawiając na aukcje, reklamując w stopkach reklamowych e-maili
- Zyskowność takiego przedsięwzięcia wynosi 100, 500, 1000% lub więcej!

Stworzenie strony www (np. na hasło) lub wykonanie prezentacji dostępnej poprzez download czy też na dyskietce, to koszt kilku złotych.

Zależnie od ZAWARTOŚCI publikacji możesz ją sprzedawać za złotych kilkadziesiąt. Przykładowo: wykonanie prezentacji kosztowało cię 10 zł. (energia elektryczna, skanowanie obrazków, ściąganie plików z internetu).

Jeśli sprzedasz 10 egzemplarzy po 25 zł, twój zysk wyniesie 240 zł. Przy założeniu, że praca zajęła ci 10 godzin, daje to 24 zł za godzinę. Nie najgorzej ;-). Jeśli jednak w ciągu roku sprzedasz 50 szt. daje to zysku 2390 zł. a więc twoja godzina pracy warta jest ... 239 zł.

Lepiej?

A jeśli przygotujesz 5 takich prezentacji? Na raz przygotowanej publikacji możesz zarabiać wielokrotnie!

Łatwa forma przyjmowania pieniędzy

Rozwój internetu umożliwia łatwy transfer funduszy. Możesz BEZ KOSZTÓW otworzyć konto w internetowym banku (lub kilku), co pozwoli ci na przyjmowanie gotówki od kupujących także bez opłat za przesłanie środków pieniężnych. Ponadto powstaje coraz więcej tzw. wirtualnych portmonetek, pozwalających na bezpieczne transakcje internetowe dla posiadaczy kart kredytowych. W Polsce także można przysyłać pieniądze e-mailem.

Zastanawiasz się jakie informacje można sprzedawać?

Gotów jestem iść o zakład, iż wiele osób zdziwi się, za co ludzie są gotowi zapłacić!

Osobiście znam przykład osoby, która zapłaciła równowartość obiadu w dobrej restauracji za broszurę pt. ... „Jak ukryć swoją łysinę”.

Dokładnie! Aby sprzedawać musisz odkryć ludzkie potrzeby i zaspokoić je!

Zapewne znajdą się nabywcy na prezentację „Jak uniknąć opodatkowania zysków z oszczędności”. I znów gotów jestem założyć się o kopniaka, że wśród czytelników znajdą się tacy, którzy gotowi są to kupić (znam takich osobiście ;-))

Możliwości są ograniczone jedynie TWOJĄ WYOBRAŹNIĄ, umiejętnością dostrzegania ludzkich potrzeb i budowania marzeń. Jeśli do tego dodasz swój profesjonalizm w swojej dziedzinie i podeprzesz pewną znajomością marketingu, sukces murowany!

Przestrzegam jednak przed robieniem tego typu rzeczy „na siłę”. Nie oferuj w/w broszury czy publikacji, jeśli nie znasz się na bankowości, czy prawie podatkowym!

Bądź PROFESJONALISTĄ!

Każdy z nas jest laikiem w jakiejś dziedzinie i EKSPERTEM w innej dziedzinie. Poświęć godzinę czasu, aby usiąść w spokoju i ZAPISAĆ na papierze dziedziny, w których jesteś dobry. Może nie jesteś prawnikiem, lecz masz 15 lat doświadczeń w łowieniu ryb. Wówczas prezentacja pt. „Gdzie w Polsce załapać półtorametrowego szczupaka. Gwarantowane” będzie z pewnością dobrym strzałem. Po pierwszych sukcesach w sprzedaży nie ma powodów, aby nie stworzyć innej prezentacji, np. „Jak łowić ma muszkę?”

Powinieneś też wiedzieć, że łatwiej zmotywować do zakupu klienta, który już coś u ciebie kupił, niż nowego namówić na zakup twojego produktu.

Wyspecjalizuj się w jakimś temacie, gdyż to może być twoja kopalnia złota!

Stajemy się w coraz większym stopniu społeczeństwami informacyjnymi. Natomiast istniejące materiały edukacyjne nie są zbyt dobrze przystosowane do ery stresu i „szybkiego życia”.

Jeśli już masz LISTĘ tematów, w których jesteś dobry, niezwłocznie przystąp do działania. Masz powodzenie u płci przeciwnej? Stwórz ebooka o tytule „ 7 niezawodnych sposobów

poderwania dziewczyny na dyskotece”. Albo „Praktyczny podręcznik podrywacza”. Tutzież „Podryw - podręcznik dla nieśmiałych”.

Wiem, że niektórzy czytelnicy w tym momencie się uśmiechają. Natomiast inni zrobią na tym pieniądze. Wybór jest zawsze twój.

Pomysłów jest nieskończona ilość. Oto kilka innych:

„10 sposobów podrasowania malucha”
„Jak przestałem palić po 13 próbach niepowodzenia”
„Gdzie zainwestować gotówkę na 60% rocznie”
„Chroń swój komputer przed włamywaczami!”
„Jak zacząłem skutecznie sprzedawać ubezpieczenia”
„Jak uczyć się dwa razy szybciej”
„Zdejmowanie sim-loocka w komórkach. Podręcznik”
„Spis najtańszych sklepów motoryzacyjnych w Warszawie”
„Jak oszczędzić na zakupach środków czystości”
„Gdzie w Krakowie można najeść się za darmo”
„Przewodnik dla oszczędnych. Jak kupować taniej”
„Podręcznik Staroffice, czyli pakiet biurowy za darmo”
„Jak płacić mniejsze rachunki za komórkę”

...

Dysponując kamerą wideo można tworzyć praktyczne poradniki, lub kursy szkoleniowe i oferować ich kopie, co wymaga jedynie czasowego dostępu do dwu magnetowidów.

Wyselekcjonowanie grupy potencjalnych odbiorców zależy jedynie od twojej wiedzy i umiejętności. Osoby z pewnych kręgów gotowe są wydać kilkadziesiąt złotych za kasetę wideo „Praktyczny kurs gry w golfa” (pewnie byś się zdziwił ilu ludzi w Polsce już to robi...), lub też „Szybki kurs tenisa ziemnego”.

Kobiety, zawsze zainteresowane modą i urodą wysupłają nieco grosiwa na „Najnowsze trendy w kosmetyce”. Ale pamiętaj, aby nie wciskać ludziom bezwartościowych materiałów, będących, np. fragmentem programu TV.

Jeśli to potrzebne, zaprosz do współpracy doświadczonych praktyków. O ile kasetę będzie dobra merytorycznie jest się czym podzielić. Większość właścicieli (-ek) salonów piękności,

czy też fryzjerskich zgodzi się na nagranie w ich lokalu, wywiad, pokaz makijażu w zamian za jakąś kwotę, lub udział w zyskach. Możesz także zaproponować właścicielom możliwość sprzedaży takich kaset na uzgodnionych warunkach.

Jeśli zaś posiadasz możliwości techniczne i umiejętności marketerskie, z pewnością warto pomyśleć o programie partnerskim. W internecie codziennie powstają nowe witryny, których właściciele chętnie umieszczą banner, czy buton na swojej stronie za możliwość uzyskania pewnego procentu od sprzedaży produktu. Jeśli masz większą wizję niż 1000 zł. miesięcznie, to program partnerski jest wręcz wymogiem przy działalności online.

Podobnie wygląda historia z kasetami audio. U nas (jeszcze) nie jest to zbyt popularne, lecz w USA miliony ludzi jadąc w samochodzie, uprawiając jogging ze słuchawkami na uszach, czy też podróżując metrem słucha wykładów, kursów, seminariów, uczy się języków etc.

Jeśli znajdziesz właściwy temat i odpowiedniego lektora możesz sprzedać naprawdę dużo kaset, z satysfakcjonującym zyskiem. Kwota 13,90 zł za kasetę pod tytułem „Bon ton, czyli zasady zachowania w towarzystwie i przy stole” nie wydaje się być wygórowana. Za podobną kwotę da się sprzedać „Jak być sexi. Poradnik dla pań”.

Wciąż ciągnąca naprzód technika stwarza coraz to nowe możliwości. Dzisiaj poza kasetami magnetofonowymi możesz wszak używać płyt z plikami mp3, lub też umożliwiać ściąganie z serwera na internecie.

Internet, umożliwiając swobodny przepływ informacji pozwala na fantastyczne możliwości czerpania informacji. Jeśli natomiast zastosujesz właściwe mechanizmy możesz również czerpać profity. Z internetu korzysta w Polsce kilka milionów ludzi. Jeśli uda ci się dotrzeć do 0,1% i tylko 10% z nich skorzysta z twojej oferty to ten twój biznes będzie miał całkiem pokaźne rozmiary.

Nie mam żadnych wątpliwości, że tysiące ludzi będzie zarabiałoby dobre pieniądze wykorzystując opisany wyżej mechanizm, lub podobne. Pytanie jest tylko, kiedy zaczniesz się ten bum i czy ty będziesz w nim partycypował.

Chcesz wiedzieć więcej?

Zaprenumeruj bezpłatny kurs tworzenia ebooków.

W tym celu wyślij pusty e-mail: infoprodukt@ebooki.pl

lub odwiedź <http://www.ebooki.pl/infoprodukt.htm>

Zamów pełną wersję „Zostań Superpartnerem”

Więcej: <http://superpartner.zlotemysli.pl/>

Dowiedz się czego nie wie 95% uczestników programów partnerskich, a są nieprawdopodobnie ważne elementy, których niezajomość powoduje brak skuteczności (czytaj: brak zysków)

Tego możesz dowiedzieć się TYLKO od praktyków!

Technika i marketing są bardzo ważne, lecz ci którzy koncentrują się tylko na tym NIE osiągają sukcesów.

ŻADNEGO TEORETYZOWANIA!

W ebooku zawarłem tylko to sam stosuję i co przynosi wymierne efekty.

Do ebooka dołączone są narzędzia, niezbędne przy prowadzeniu e-biznesu, a szczególnie w przypadku współpacy w ramach programów partnerskich. Otrzymasz je jako bonus, zupełnie ZA DARMO, choć ich sumaryczna wartość przekracza i to znacznie, wartość samego ebooka "Zostań Superpartnerem!"

☑ "Szybki Poradnik Perswazyjnych Reklam" - esencja ważnych, a wręcz niezbędnych elementów promocji i reklamy, bez znajomości których nie masz co marzyć o skuteczności.

☑ "AutoInfo" - wieloczęściowy kurs prowadzenia followup'u, wykorzystania autoresponderów w polskiej praktyce marketerskiej i dla uczestnika programu partnerskiego.

☑ "Infoprodukt" - kurs tworzenia i promocji ebooków, niezwykle użytecznych i skutecznych narzędzi także przy promocji PP.

☑ Ebook "699 Słów Generujących Sprzedaż v.2.0" - Ta publikacja pomoże ci dobrać właściwe słowa i sformułowania. Użyte we właściwym kontekście mogą radykalnie zwiększać skuteczność twoich reklam. Otrzymasz także licencję na odsprzedaż tego ebooka.

☑ "Webmasters Tools" - narzędzia do tworzenia efektywnych stron www i niezbędnych dodatków. Wiele kreatorów, pozwalających na natychmiastowe generowanie skryptów, pop ups, formularzy, przekierowań, ochrony linków, tekstów, metatagów, FAQ itd. Zastosowanie tych elementów technicznych ewidentnie poprawia skuteczność działania.

PONADTO:

30 dni bezpłatnego serwisu - możliwość darmowych konsultacji w zakresie tematów zwartych w ebooku, otrzymywania dodatkowych informacji i wyjaśnień.

Wartość konsultacji kilkukrotnie przekracza wartość samego ebooka!
--

Licencja

1. Właściciel praw autorskich udziela zezwolenia na korzystanie, rozpowszechnianie i udostępnianie niniejszej publikacji nieodpłatnie.
2. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany lub modyfikowanie zawartości tej publikacji, a w szczególności usuwanie i modyfikowanie linków.
3. „Zostań Superpartnerem! wersja light” może być przedmiotem premii, bonusu, czy też

jakimkolwiek dodatkiem do sprzedawanego, lub wydawanego za darmo produktu.

4. Niniejszy ebook może być dołączany do żadnych pakietów, zbiorczych publikacji, zestawów itp. w celu sprzedaży łącznie z innymi publikacjami, ani produktami.
5. Wszelkie prawa do niniejszej publikacji są zastrzeżone.

Copyright Krzysztof Abramek © 2003 Copyright Złote Myśli © 2003

Informacje w niniejszej publikacji są prezentowane wyłącznie w celach informacyjnych i w żadnym wypadku nie powinny być interpretowane jako nakłanianie lub prośba do wydawania jakichkolwiek pieniędzy, kupowania bądź sprzedawania czegokolwiek, ani podejmowania jakichkolwiek zobowiązań.

Prezentowane tutaj informacje nie stanowią doradztwa inwestycyjnego, prawnego, finansowego, księgowego, ani żadnej innej formy udzielania porad. Jeżeli potrzebujesz wiedzy w zakresie tych, lub pokrewnych dziedzin skonsultuj się ze stosownym profesjonalistą.

Podjęcie jakichkolwiek działań i skutków z tego wynikających z powzięcia informacji prezentowanych w niniejszej publikacji jest wyłączną odpowiedzialnością osoby podejmującej taką decyzję.

Autorzy i sprzedawca niniejszej publikacji są zwolnieni z jakiegokolwiek odpowiedzialności wynikającej z zastosowania zaprezentowanych tu informacji. Jest kwestią własnej odpowiedzialności czytelnika ją zweryfikować, przyjąć ją do wiadomości, lub odrzucić.

ZAMÓW JUŻ TERAZ: [„Zostań SuperPartnerem!”](#)

