

Spis treści

O autorach	13
Dedykacja	14
Podziękowania od jednego z autorów	14
Wstęp	17
O książce	17
Niezbyt rozsądne założenia	18
Ikony użyte w tej książce	18
Oprócz książki	19
Od czego zacząć?	19

CZĘŚĆ 1: ZAPOZNANIE SIĘ Z MARKETINGIEM AFILIACYJNYM 21

ROZDZIAŁ 1: Czym jest marketing afiliacyjny?	23
Zdobycie wiedzy o tym, jak działa marketing afiliacyjny	23
Korzyści z internetowych promocji	25
Mnożenie możliwości	25
Automatyzacja przepływu pieniędzy	26
Odróżnianie marketingu afiliacyjnego od innych biznesów internetowych	27
Przygotowanie do rozpoczęcia działalności w ramach marketingu afiliacyjnego	28
Wyznaczanie oczekiwań	29
Praca u podstaw	30
Przechodzenie przez proces	30
ROZDZIAŁ 2: Dlaczego powinieneś zostać partnerem?	33
Badanie wymagań związanych z rozpoczęciem tradycyjnej działalności gospodarczej	34
Ocena zalet marketingu afiliacyjnego	36
Możesz rozpocząć swoją działalność natychmiast	36

	Możesz wybrać swoją własną ścieżkę i styl życia	36
	Możesz oferować zróżnicowaną gamę produktów	37
	Nie ma konieczności ani rozwoju produktu, ani jego dostarczania	38
	Nie musisz być technicznym geniuszem	38
	Płatności i księgowość są zautomatyzowane	39
	Otrzymasz materiały marketingowe dostarczane przez firmę	39
	Możesz skorzystać z odliczeń od podatku	40
	Wyznaczanie oczekiwań	41
ROZDZIAŁ 3:	Pułapki i zagrożenia dla początkujących	43
	Wypatrywanie osobistych pułapek	43
	Brak koncentracji	44
	Kiepskie zarządzanie czasem	45
	Robienie niewielu (jeśli w ogóle jakichkolwiek) aktualizacji treści	48
	Unikanie internetowego ryzyka	48
	Trzymaj się z dala od błyskawicznych biznesów	49
	Nie daj się nabrać na kolejną błyskotkę	50
	Nie inspiruj się za bardzo innymi osobami	50
	Więcej informacji	51
	Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat	51
ROZDZIAŁ 4:	Kroki, które zrobisz, zanim zostaniesz partnerem	53
	Wyznaczanie celów	54
	Ocena umiejętności, które posiadasz i których potrzebujesz	55
	Gdzie teraz jesteś?	55
	Jak ruszyć do przodu?	56
	Wzmacnianie zdolności do koncentracji	56
	Podejmowanie decyzji, co jest (a co nie jest) ważne	57
	Ustalanie priorytetów	57
	Dostrzeganie magii działania na ogromną skalę	59
	Znajdź czas na zabawę	59
	Pozbycie się pożeraczy czasu	60
	Ograniczenie korzystania z poczty elektronicznej i monitorowanie swojego czasu	61
	Wypowiedzi ekspertów	65
	Zarabianie przez internet z wykorzystaniem marketingu afiliacyjnego w Polsce. Jak wygląda?	65
ROZDZIAŁ 5:	Badanie afiliacyjnego krajobrazu: programy i sieci	67
	Zagłębianie się w programy afiliacyjne	67
	Ocena zalet programów afiliacyjnych	68
	Znajdowanie i ocena programów partnerskich	68
	Przystąpienie do programu afiliacyjnego	72

Przeglądanie się sieciom afiliacyjnym	73
Przejrzemy się zaletom sieci afiliacyjnych	74
Znajdowanie i ocena sieci afiliacyjnych	75
Przystąpienie do sieci afiliacyjnej	76
Zrozumienie niebezpieczeństw związanych z otrzymaniem bana	77

CZĘŚĆ 2: ZACZYNANIE OD PODSTAW 79

ROZDZIAŁ 6: **Analiza słów kluczowych i wybór produktów 81**

Łączenie pasji z zyskiem	82
Analiza słów kluczowych odnoszących się do produktów	84
Słowa kluczowe z długiego ogona	84
Złote słowa kluczowe	88
Przeszukiwanie narzędzi do analizy słów kluczowych	89
Keyword Revealr	90
Google Keyword Planner	91
Badanie rynków	92
Koncentracja na rynkach stałych	93
Ocena rynków sezonowych	93

ROZDZIAŁ 7: **Wykorzystywanie strony internetowej do marketingu afiliacyjnego 95**

Korzyści dla marketera afiliacyjnego płynące z posiadania witryny	96
Tworzenie nazwy domeny dla Twojej witryny	97
Wybór nazwy	98
Korzystanie z usług rejestratora	98
Sprawdzanie rynku wtórnego	99
Porównanie własnego hostingu i darmowego hostingu	100
Własny hosting	101
Darmowy hosting	103
Korzystanie z oprogramowania WordPress	104
Instalacja	105
Motywy	105
Wtyczki	106
Monitorowanie Twojej strony internetowej	110
Łączenie kosztów uruchomienia i prowadzenia strony internetowej marketingu afiliacyjnego	110
Zadawanie kilku ważnych pytań dotyczących stron internetowych	112

ROZDZIAŁ 8:	Marketing niszowy	113
	Zrozumienie podstaw marketingu niszowego	113
	Znalezienie swojej niszy	115
	Podążanie za głową i sercem	115
	Uwzględnienie wielkości rynku i konkurencji	116
	Przegląd narzędzi do analizy słów kluczowych w marketingu niszowym	117
	Keyword Revealr	118
	Narzędzia Google'a	118
	Keywords Everywhere	119
	Szpiegowanie konkurencji	119
	Badanie nisz sezonowych	120
	Wypowiedzi ekspertów	122
	Na czym zarabiać pieniądze? Pomagamy wybrać niszę	122
ROZDZIAŁ 9:	Marketing afiliacyjny bez strony internetowej	125
	Jak zacząć, kiedy masz publikę (i gdy brak Ci takowej)	126
	Wykorzystanie publiczności, którą już masz	126
	Podejmowanie działań, gdy nie jesteś obecny w mediach społecznościowych	128
	Strategie ankietowania dla różnych platform mediów społecznościowych	129
	Facebook	130
	LinkedIn	131
	YouTube	131
	Instagram	133
	Reddit	133
	Quora	134
	Blogi gościnne	134
	Sprawdzanie minusów marketingu afiliacyjnego bez strony internetowej	135
	Twoja obecność w sieci jest ograniczona	135
	Nie budujesz wartości aktywów	136
	Nie jesteś właścicielem fundamentów, na których budujesz swój biznes	136
	Twoje treści nie utrzymują się długo na widoku Twojej publiczności	137
	Zawsze walczysz z konkurencją	137
	Musisz dostosować swoje podejście do innego rodzaju publiczności	138
	Musisz być na bieżąco z ograniczeniami i restrykcjami dotyczącymi mediów społecznościowych	138
	Obsługa mediów społecznościowych niekoniecznie jest mniej skomplikowana od posiadania strony internetowej	139
	Posiadanie strony internetowej nie jest tak kosztowne, jak mogłoby się wydawać	140

Więcej informacji	141
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat	141

ROZDZIAŁ 10: SEO: Optymalizacja dla wyszukiwarek internetowych	143
Zanim skupisz się na SEO, zadbaj o kilka spraw	144
Wybór właściwej niszy	144
Zrozumienie oczywistego gracza: Google'a	145
Rozróżnianie czynników SEO on-page i off-page	148
Czynniki wewnętrzne SEO	149
Czynniki zewnętrzne SEO	156
Konfigurowanie witryny pod kątem SEO	157
Tagi i kategorie	157
Posty i strony	158
Budowanie silosu	161
Wypróbowanie narzędzi SEO	162
Yoast	162
Google Webmasters	162
Wypowiedzi ekspertów	163
SEO — jak dobrze wykorzystać je dla afiliacji i zarobić?	163
Więcej informacji	164
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat	164

ROZDZIAŁ 11: E-mail marketing	165
Ocena zalet e-mail marketingu	165
Budowanie listy za pomocą różnych typów e-maili	166
E-maile marketingowe	167
Autorespondery	167
E-maile transakcyjne	168
Kampanie e-mailowe	168
Hosting własnych e-maili	169
Zalety hostingu	169
Wady hostingu	172
Gra według zasad	172
CAN-SPAM	173
Opt-in	175
Double opt-in	175
Rezygnacja z subskrypcji	176
Zrozumienie procesu kontroli e-maili	176
Miękkie odbicie i twarde odbicie	177
Uważaj na kupowanie listy e-maili	177

Ryzyko zawieszenia, w przypadku gdy adresy e-mailowe nie są sprawdzane	177
Redukcja możliwości wysyłania poczty	180
Rozważanie różnych dostawców usług poczty e-mail	180
Sendinblue	181
Amazon SES	181
SendGrid	182
Mailchimp	182
Constant Contact	183
Więcej informacji	183
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat	183

CZĘŚĆ 3: ZAAWANSOWANE STRATEGIE AFILIACYJNE 185

ROZDZIAŁ 12:	Wielopoziomowe, pasywne i inne niestandardowe prowizje 187
	Jak odnaleźć się w wielopoziomowym marketingu afiliacyjnym 188
	Korzystanie z marketingu dwupoziomowego 188
	Spojrzenie na trzeci poziom i wyższe poziomy 189
	Znalezienie partnerów dla Twojego programu wielopoziomowego 190
	Wybieranie możliwości uzyskania dochodu pasywnego 192
	Czerpanie zysków nawet w przypadku braku sprzedaży 193
	Cost per action/pay per lead 193
	Cost per click (koszt za kliknięcie) 194
	Cost per view (koszt za obejrzenie) 194
ROZDZIAŁ 13:	Platformy afiliacyjne, katalogi i więcej 197
	Ocena platform afiliacyjnych 197
	MyLead 198
	JVZoo 199
	ClickBank 200
	CJ Affiliate 202
	Amazon Associates 203
	Przekopywanie się przez katalogi afiliacyjne 204
	Sprawdzanie sieci CPA 205
	Rzut oka na sieci reklamowe 206
ROZDZIAŁ 14:	Strony typu opt-in i docelowe 207
	Badanie elementów strony opt-in 208
	Filmy wideo kontra tekst 208
	Układ 210
	Inne czynniki wpływające na sukces 210

Sprawdzanie elementów strony docelowej	211
Oprawa wizualna: kolory i obrazy	211
Nagłówki i podtytuł	211
Teksty reklamowe/sprzedażowe	212
Referencje	214
Bonusy	215
Element „co znajduje się w środku”	215
Życiorys	216
Przyciski płatności	216
Gwarancje	216
Często zadawane pytania (FAQ)	217
Informacje prawne i disclaimer	218
Skupienie się na innych czynnikach sukcesu	218
Testowanie z podziałem A/B	218
Rozważania na temat SEO	219
Używanie wyjściowego pop-upa	219
Korzystanie z cudzej mądrości	220
Wypróbowanie szablonów stron docelowych i oprogramowania	220
Wyniki oceny	220
Więcej informacji	221
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat	221

ROZDZIAŁ 15: **Strategie lejka sprzedażowego** 223

Sprzedaj swojemu potencjalnemu klientowi wiele ofert	223
Zaczynając od front-end	224
Przejsięcie do oferty głównej lub podstawowej	226
Przejdźmy do oferty back-end	227
Korzystanie z upsellingu i downsellingu	227
Składanie wszystkiego w całość	228
Ustawianie sekwencji ofert	230
Rzut oka na narzędzia, których potrzebujesz	230
Modelowanie lejka sprzedażowego	231
Ocena lejka partnerskiego	232
Budowanie struktury dla pasywnego dochodu	233

CZĘŚĆ 4: **KROK W STRONĘ PROFESJONALIZMU** 237

ROZDZIAŁ 16: **Kwestie prawne** 239

Postępowanie zgodnie z wytycznymi UOKiK	239
Znajomość głównej wytycznej	240
Unikanie nierealistycznych twierdzeń	240
Przechowywanie dokumentacji dotyczącej rekomendacji	241

Uważaj na swój język	242
Utrzymywanie spójnych cen	242
Posiadanie jasnej polityki zwrotów	243
Znajomość zasad dotyczących możliwości biznesowych	243
Informacje na temat ogólnego rozporządzenia o ochronie danych	244
Bezpieczne korzystanie z obrazów i innych treści	244
Uzyskanie pisemnej zgody	245
Rozumienie specjalnych praw do treści	245
Poruszanie kwestii prawnych na stronach internetowych	247
Polityka prywatności	247
Warunki korzystania z usługi	248
Zasady obowiązujące na innych stronach	248
ROZDZIAŁ 17: Handlowa strona marketingu afiliacyjnego	249
Czy jesteś gotów, aby zostać sprzedawcą?	250
Czy Twój produkt nadaje się do programu marketingu afiliacyjnego?	251
Czy Twój plan wynagrodzeń jest atrakcyjny?	253
Czy możesz obsługiwać partnerów?	254
Zostanie „tajnym partnerem”	254
Wybór technologii	254
Rozważenie wewnętrznego programu partnerskiego	255
Korzystanie z zewnętrznej platformy partnerskiej	255
Outsourcing	256
Rekrutacja i praca z partnerami	257
Wiedza o tym, gdzie szukać partnerów	257
Składanie ofert, którym nie będą mogli się oprzeć	258
Dostarczanie narzędzi partnerskich	258
ROZDZIAŁ 18: Marketing afiliacyjny a formy prowadzenia działalności i kwestie podatkowe	261
Zarabianie bez posiadania firmy	262
Rozliczenie ryczałtowe	262
Wybór formy prowadzenia działalności gospodarczej	262
Najprostsza struktura biznesowa: działalność nierejestrowana	263
Druga najprostsza struktura biznesowa: jednoosobowa działalność gospodarcza	264
Następny poziom: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne	266
Podsumowanie	266

ROZDZIAŁ 19:	(Prawie) Dziesięć największych pułapek czyhających na marketera afiliacyjnego	271
	Spoglądając w stronę „następnego błyszczącego obiektu”	272
	Walka z brakiem koncentracji	272
	Nieinwestowanie w siebie i swoją edukację	273
	Przejście od konsumenta treści do producenta treści	274
	Nierealistyczne oczekiwania	274
	Zbytnie rozpraszanie się	275
	Rezygnacja przed osiągnięciem sukcesu	275
	Niewydawanie pieniędzy zaoszczędzających czas	276
	Brak troski o przepływ zaufania i reputację	276
ROZDZIAŁ 20:	Dziesięć najlepszych darmowych narzędzi dla marketerów afiliacyjnych	279
	WordPress	280
	Elementor	280
	Yoast	281
	Keywords Everywhere	282
	SpyFu	282
	Generator Pomysłów na Blog	282
	GTmetrix	283
	SimilarWeb	284
	Buffer	284
ROZDZIAŁ 21:	Dziesięć najlepszych płatnych narzędzi dla marketerów afiliacyjnych	285
	Keyword Revealr	286
	SpyFu	286
	Elementor, Astra Pro Theme i Ultimate Addons	287
	WP Robot	288
	CleanTalk	288
	Sendinblue	289
	Amazon SES	289
	Mailster	290

ROZDZIAŁ 22:	Dziesięć najlepszych strategii marketingowych dla partnerów	293
	Blogowanie gościnne	294
	Strategie SEO	294
	Marketing w mediach społecznościowych	295
	Marketing w serwisie YouTube	296
	E-mail marketing	296
	Marketing treści	297
	Publikacja e-booków	297
	Wspólne przedsięwzięcia	298
	Wywiady z mediami	299
	Aplikacje na smartfony	299
	Podsumowanie	300
	Czas rozpocząć zarabianie	300
DODATEK	Narzędzia i zasoby dla partnerów	301
	Początek: Tutoriale i edukacja	301
	Najlepsze blogi afiliacyjne	302
	Kanały YouTube poświęcone marketingowi afiliacyjnemu	303
	Fora afiliacyjne	303
	Ogólne informacje dotyczące marketingu i sprzedaży	304
	Badania w zakresie marketingu niszowego	304
	Marketing w mediach społecznościowych	305
	Ogólne zasoby mediów społecznościowych	305
	Grupy marketingu afiliacyjnego na Facebooku	306
	Grupy marketingu afiliacyjnego na LinkedIn	306
	Blogi	307
	Narzędzia do e-mail marketingu	307
	Katalogi afiliacyjne	308
	Tworzenie i dostarczanie treści	308
	Zasoby sprzedażowe	309
	Książki i publikacje	310
	Wybierz przewodniki dla bystrzaków	310
	Inne książki	310
	Newslettery i e-ziny	311
	Stowarzyszenia, konferencje i wydarzenia na żywo	311
	Spółki	312
	Inne rozmaite narzędzia	312
	Więcej informacji	313
	Skorowidz	315