



ПАРТНЕРСКИЙ МАРКЕТИНГ НА ДОВЕРИИ

Как выстраивать взаимоотношения с подписчиками

БЕСПЛАТНЫЙ PDF

Как выстраивать взаимоотношения с подписчиками, делая рассылки на партнерские продукты?

Привет! Далеко не все партнеры задаются этим вопросом, думая: чего уж там выстраивать... слать письма с партнерскими предложениями, да побольше и почаще, и все на этом... Но такой подход недальновидный!

Без доверительного и лояльного отношения от подписчиков далеко на таких рассылках не выехать и база быстро иссякнет.

Кто это понимает, тому рекомендации ниже будут кстати. Погнали про выстраивание отношений с базой!

1. Экспериментируйте с форматами контента

Не ограничивайтесь только рекомендательными письмами и обзорами партнёрских товаров. Пробуйте сторителлинг, видеоконтент, чек-листы, викторины, вызовы, кейсы, инфографику и гайды. Каждый новый формат помогает иначе презентовать продукт и делает рассылку более интересной. Подписчики знают, что всегда найдут у вас что-то новое и интересное!

2. Открытость и честность — в контексте

Да, честность важна, но вместо того чтобы просто писать «это партнерская ссылка», впишите это в контекст. Например: «Я проанализировал несколько вариантов и выбрал этот продукт, посчитав его наиболее полезным, потому что... » Это не только демонстрирует открытость, но и усиливает доверие.

3. Создавайте уникальный опыт для подписчиков

Выделите подписчиков как «внутренний круг», давая им доступ к закрытым предложениям, эксклюзивным скидкам или закулисью тестирования нового продукта. Пусть они почувствуют, что получают больше, чем просто рассылку, и что их доверие действительно ценится.

4. Рассказывайте о своем личном опыте использования продуктов

Люди ценят личные истории, которые показывают, как продукт изменил что-то в вашей жизни. Это работает лучше, чем сухие технические характеристики и преимущества. Сравните ваши впечатления до и после использования, выделите плюсы и минусы, будьте реалистичны.

Вы также можете брать интервью у других людей, которые использовали рекомендуемый вами продукт и передавать этот опыт вашим подписчикам.

5. Добавьте элемент таинственности или интриги

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Поддерживайте интерес подписчиков через элементы сюжета. Например, анонсируйте некий продукт как «нечто, что я тестировал последние две недели, и что, кажется, меня действительно удивило...». Это удерживает внимание и создает ожидание.

6. Позиционируйте себя как куратора, а не как продавца

Думайте как «куратор», который помогает выбрать лучшие продукты, а не как продавец, который хочет продать всё подряд. Ваша задача — помочь решить проблему, а не просто предложить продукт. Если подходить с этой точки зрения, подписчики будут воспринимать рекомендации как полезные советы, а не как попытки заработать.

7. Создание вокруг продукта контекста и образовательного контента

Вместо того чтобы просто предлагать продукт, создайте контент, который обучает или развлекает подписчиков в контексте этого продукта.

Например, если вы продвигаете обучающий курс в интернете, предложите подписчикам серию полезных материалов, связанных с темой курса. Это могут быть статьи, мини-видео уроки, или советы из курса, которые можно сразу применить на практике.

Такой подход не только демонстрирует ценность курса, но и создаёт эмоциональную связь с аудиторией, помогая им увидеть конкретные результаты и почувствовать пользу обучения до покупки.

8. Используйте социальные доказательства

Соберите отзывы от подписчиков, которые уже приобрели продукты по вашей рекомендации. Показывайте реальные истории, комментарии и фотографии. Социальные доказательства, даже в небольших объемах, могут усилить доверие и убедить тех, кто еще колеблется.



Настольная книга по партнерскому маркетингу **Книга-руководство для новичков в теме заработка на партнерах**



Пошаговая книга, настольный путеводитель который будет полезен новичкам на старте. Сможет плавно вводить людей в тему партнёрского маркетинга, как то расставлять по полочкам Как устроен заработок на партнёрках и Как работает партнёрский маркетинг, Как зарабатывать на партнёрках, Сколько можно зарабатывать, Какие есть партнёрские программы, Какие более выгодные, какие менее выгодные, Какие тематики востребованы, Какие способы продвижения стоит использовать, какие не стоит и более того - они запрещены, Каких ошибок стоит избегать на старте, Чтобы книга могла дать пошаговый план старта в партнёрках и могла ответить на многие вопросы начинающих в этой теме.

[**Узнать подробнее>>**](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

9. Делитесь закулисами процесса выбора продуктов

Покажите подписчикам, как вы выбираете партнёрские продукты. Приведите примеры товаров, которые вы отклонили, и объясните, почему. Это укрепляет репутацию и демонстрирует, что вы выбираете только то, что действительно ценно и полезно для вашей аудитории.

10. Подстраивайтесь под тон общения вашей аудитории

Изучайте, как подписчики реагируют на разные форматы и стили писем. Кому-то может быть ближе формальный тон, а кому-то — дружелюбный, неформальный подход. Чем больше ваше общение будет походить на разговор с друзьями, тем легче выстроить долгосрочные отношения.

11. Регулярные опросы для подписчиков

Спрашивайте у подписчиков, что они хотели бы видеть в следующих выпусках или какие проблемы они хотели бы решить. Это не только помогает создать целевой контент, но и вовлекает аудиторию, превращая её в участников процесса. Можно также использовать опросы для выбора нового партнерского продукта, который стоит рекомендовать.

12. Не бойтесь делиться своими неудачами

Иногда стоит рассказать о своих промахах или неудачных опытах с продуктами. Это создает образ реального человека, который не только рекламирует, но и заботится о своей репутации. Подписчики ценят честность и будут больше доверять вашему мнению в будущем.

13. Учитывайте эмоциональные триггеры

Знайте, какие эмоции двигают вашу аудиторию. Страх упустить что-то ценное, желание принадлежать к определённой группе, стремление к комфорту или жажда знаний — используйте эти эмоции в рассылке, чтобы сделать предложения более привлекательными. Главное — не перегнуть палку и не вызывать негативных эмоций.

14. Тестируйте «горячие» и «холодные» триггеры

Одни подписчики лучше реагируют на практическую ценность, а другие — на эмоциональную привязку. Тестируйте разные подходы, чтобы понять, что работает именно для вашей аудитории.

15. Стратегия «челленджей» или коротких курсов до покупки

Создайте челлендж, связанный с продуктом. Если вы продвигаете курс по фитнесу, предложите подписчикам бесплатный 5-дневный челлендж, где они смогут попробовать упражнения из курса. Это вовлекает аудиторию и подогревает интерес к основному продукту, показывая, что они могут начать получать результаты уже сейчас.

16. Создание серий писем на основе популярного запроса

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

или проблемы

Используйте частые вопросы или популярные проблемы в качестве темы серии писем, где в каждом письме будет отдельный способ решения этой проблемы. Например, серия по теме «Как начать онлайн-бизнес» может включать конкретные шаги, инструменты, подводные камни... и закончиться предложением обучающего курса, который ответит на вопросы более глубоко.

17. Микроанализ отзывов и обратной связи

Регулярно собирайте и анализируйте отзывы о ваших рекомендациях и партнерских продуктах. Это позволяет выявить сильные стороны, о которых вы могли не знать, и слабые, которые можно учитывать при будущих запусках. Добавьте контент с отзывами подписчиков в рассылке, чтобы усилить доверие аудитории к продуктам.

18. Встроенные сюрпризы и бонусы

Добавьте в письма неожиданные бонусы — ссылки на редкие материалы, скидочные купоны, временные предложения. Такой элемент неожиданности создает дополнительное удовольствие и формирует у подписчиков ожидание, что каждое письмо может принести что-то ценное.

19. Тестируйте подачу и подстройте её под текущие события

Актуализируйте содержание рассылки, чтобы связать продукт с текущими новостями или трендами. Например, если курс учит удалённой работе, подчеркните его важность в контексте текущих изменений на рынке труда в связи с внедрением ИИ. Это делает продукт более значимым и доказывает, что он решает актуальные проблемы.

Такие подходы помогают сделать взаимодействие с подписчиками более личным, повышают вовлеченность и доверие, а главное — способствуют формированию постоянной лояльной аудитории, которая доверяет вашим рекомендациям.

Используйте в вашем [партнерском маркетинге](#)!

Автор: [Виктория Карпова](#)

Мой блог: <https://o-zarabotkeonline.ru/>