

# HOGYAN KERESSÜNK PÉNZT PARTNERPROGRAMOKKAL



[www.magyarmilliomos.hu](http://www.magyarmilliomos.hu)

© Szabó Ferenc

2004-2008.

Copyright © 2008 Szabó Ferenc

Minden jog fenntartva/All rights reserved

A kiadvány szerzői jogi védelem alatt áll.

Engedélyezési és szerzői jogi kérdésekben a kiadó elérhető az [admin@magyarmilliomos.hu](mailto:admin@magyarmilliomos.hu) e-mail címen.

ISBN 963 430 959 3

4. kiadás

## Tartalom

Mi az a Partnerprogram.....	5
Hogyan működik egy Partnerprogram.....	7
Hogyan válasszuk Partnerprogramot.....	8
Hogyan helyezzük el hatékonyan Partnerlinkünket.....	10
Hogyan érjük el, hogy a konkurencia fizessen nekünk.....	11
Hogyan fordítsuk a keresőket saját hasznunkra.....	12
Hogyan érjük el az ideális pozíciót.....	14
7+1 tipp a pénzkereséshez.....	15



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

*Helen Keller*



## Mi az a Partnerprogram

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

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

*Ha pénzt akarsz keresni, valamit el kell tudni adnod!*

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

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

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

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

A listát tovább lehetne sorolni, de minden további előny az Internetre lenne vezethető vissza. Ezeket az előnyöket pedig részletesen bemutatják *Az Internetes Aranybánya* és a *Keresd Magad Degeszre* című e-könyvek – [www.magyar миллиomos.hu](http://www.magyar миллиomos.hu).

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

Ráadásul mindez teljesen a fordítottja az ipari kor modelljének. Az ipari korban egy termékért annál többet kell fizetnünk, minél márkásabb volt az. A termék természetesen magán hordozta a márkanevet, így a termék használatával, viselésével mi is annak

reklámozói lettünk. Magyarul, minél márkásabb volt egy termék, annál többet fizettünk azért, hogy mi magunk is reklámozzuk azt!!!

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

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

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

## Hogyan működik egy Partnerprogram

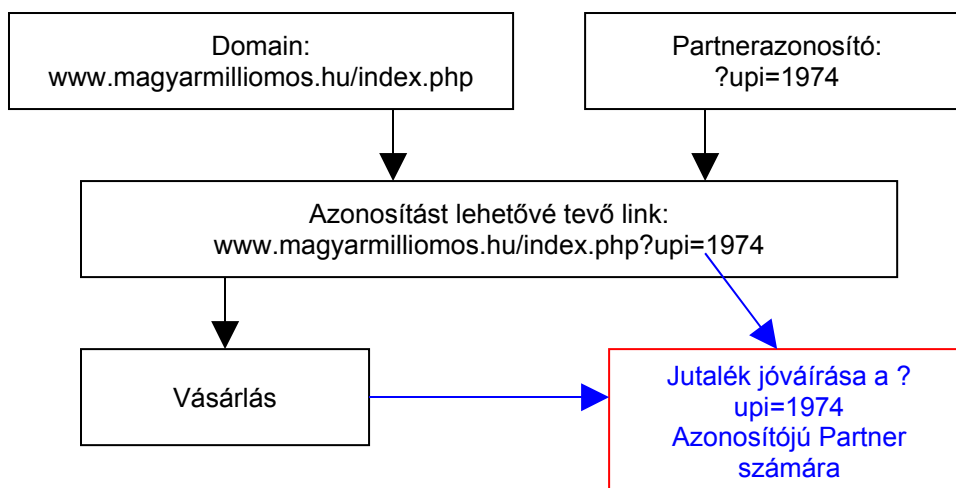
A Partnerprogram működése nagyon egyszerű. Van a Partnerprogram Szervezője és vannak a Partnerek. A Szervező végez minden munkát, és fizet a Partnereknek a szerzett vásárlások után. Mindenféle adminisztrációt és nyilvántartást a Szervező végez. A Partnernek csupán annyi dolga van, hogy ha akarja, időnként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

A magyarmilliomos.hu Partnerprogramjában:

<http://www.magyarmilliomos.hu/partnerprogram.php>

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

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



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

A Partner azonosító jelenlétének egyetlen célja a jutalék jóváírhatóságának biztosítása.

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

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

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

## Hogyan válasszunk Partnerprogramot

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

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

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

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



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

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

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



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

Néhány jó tanács, hogy hogyan válasszunk Partnerprogramot:

Mivel rendelkezzen a partnerprogram	MagyarMilliomos.hu Partnerprogramja
- Olyan terméket keressünk, ami keresleti piacot szolgál ki.	✓
- A Partnerprogram Cookie-val azonosítson, és a Cookie életideje végtelen legyen! [mi ez?]	✓
- Olyan terméket keressünk, ami illik Internetes weboldalunk témájába. Oldalainkat a téma iránt érdeklődők látogatják, kínáljunk olyan termékeket,	✓



szolgáltatásokat amik érdeklik Őket, és amit nagyobb valószínűséggel fognak megvásárolni.	
- A jutalék értéke legyen minél nagyobb.	✓
- Rendelkezzen a program adminisztrációs felülettel.	✓
- Adjon mintabannereket	✓
- Adjon minta e-mail leveleket	✓
- Adjon minta weboldal szövegeket	✓
- Minél több termék érhető el egy témán belül, annál nagyobb a valószínűsége a vásárlásnak.	✓
- Magyar nyelvű legyen.	✓

### **Mi az a Cookie alapú azonosítás?**

A Cookie egy nagyon kicsi szöveges fájl, amit a weboldalak el tudnak helyezni a látogatók számítógépén és onnan vissza tudják olvasni azokat.

Ilyen Cookie működteti azt, amikor belépünk az online e-mailünkbe, vagy az iwiw-re, stb.

A Cookie-ban el lehet tárolni azt, hogy weboldalunkra milyen partnerkódon érkezett egy adott látogató. Ekkor az Ő gépére a weboldal leteszi a Cookie-t, benne tartalomként a küldő partner azonosítójával. Valahányszor erről a számítógépről, amin ez a Cookie van, látogatás érkezik a weboldalra, a weboldal a Cookie-ból látja, hogy ki volt a küldő partner. Ha a látogató vásárol, akkor pedig a weboldal tudja, hogy kinek kell jóváírni a jutalékot.

### **Miért jó ez?**

Régen a jutalék kiosztása úgy működött, hogy a partnerlinkről azonnal vásárlásnak kellett történnie, mert a weboldal nem tudta elmenteni későbbi időre egy Cookie-ba a partnerazonosítót. Ennek hatékonysága sokszor nem elégséges, mert nem mindenki vásárol azonnal, és később, ha úgy tér vissza, hogy beírja a weboldal címét, akkor már nem fogja mögé írni a partnerazonosítót. Így a partner bár küldött egy vásárlót – aki később vásárolt – a jutalékot mégsem tudta megszerezni.

Ezért fontos, hogy a kiválasztott partnerprogram Cookie alapon működjön.

### **Élettartam trükk!**

A Cookie élettartama megszabható. Azaz, beállítható, hogy 1, 2, 10, 30, stb. nap elteltével a weboldal már hagyja figyelmen kívül a jutalék megállapításakor! Azaz, ha egy partnerprogram 30 napra állított Cookie-t használ, ám a vásárlás a 31. napon történik, akkor megint csak ugrott a jutalék!

Fontos, hogy a Cookie-t alkalmazó partnerprogram végtelen élettartamra állítsa a Cookie-jait! Így tesz a MagyarMilliomos Partnerprogramja is, amelyben a Cookie végtelen élettartamú!

## Hogyan helyezzük el hatékonyan Partnerlinkünket

Ha van weboldalunk, akkor helyezzük el a weboldalon a linket, a bannert vagy éppen egy szöveges ajánlást. A szöveges ajánlás azért jó, mert az azon keresztül azonosulni tudunk az azt olvasóval, és így könnyebben elérhető, hogy a szövegben levő partnerlinkre kattintson, ezáltal meglátogatva az oldal, és megkapva gépére az Ön azonosítóját tartalmazó Cookie-t.

Akinek nincs weboldala, az látogasson el a blog.hu weboldalra, és nyisson egy blog-ot. Ott nincs más dolga, mint egyesével értékelni a létező partnerprogramokat. Minden egyes értékelésbe szerepeltesse a partnerlinkjét, és úgy írja a szöveget, hogy az kattintást generáljon.

Sokan azt csinálják, hogy kicsit negatív szöveggel indítanak, azonosulva a cikk olvasójával, aki azért olvassa a cikket, mert utána akar járni a dolognak mielőtt vásárol! Az azonosulás után átfordul a szöveg pozitív ajánlásba. Nézze meg a MagyarMilliomos Partnerprogram Bannerek, linkek lapján a szöveges ajánlásokat. Ezeket egyszerűen be is másolhatja egy-egy Blog bejegyzésnek.

A Blog-ban az a jó, hogy egyszerre 10 cikket jelenít meg egy oldalon, s, a régieket mindig eggyel hátrébb levő lapra csúsztatja, így semmi nem zárja ki, hogy 2, 3, 5, stb. darab, különböző időpontban rögzített cikk szóljon ugyanarról a termékről, más és más célcsoportnak.

Például a MagyarMilliomos e-könyvekről egy cikk szólhat az „otthoni munka” címszó alatt, egy másik az „internetes pénzkeresés”, stb. alatt.

Az adott cikkhez tartozó permalinket pedig lehet promotálni a linkgyűjteményeken.

Szóval akinek nincs weboldala, az nyisson Blog-ot. Ingyenes, és sokkal egyszerűbb kezelni, mint egy saját weboldalt!!!

Ha valaki abban gondolkozik, hogy e-mailben küldi ki a partnerlinkjeit, annak figyelmébe ajánlom, hogy se a közösségi portálokon (iwiw, myvip, stb.) se a hagyományos e.mailben ne küldjön kéretlen leveleket, spam-eket. Az elmúlt időszakban számos feljelentés érkezett az NHHH-hoz spam miatt. Az NHHH ilyenkor megkeres minket és közösen lépünk fel a spam-elő ellen! Sajnos spam-elő tagokat már ki kellett zárunk, sőt, egy esetben büntetőfeljelentést is kellett tennünk a magunk védelme érdekében! Nem gyerekjáték! Ne küldjön kéretlen leveleket, mert bármennyire is igyekszünk az Ön partnerei lenni, a többi tízezer másik partnerünk védelme összességében fontosabb, s így probléma esetén a közösség védelme érdekében nem tudunk az Ön oldalán állni.

Az e-maileket maximum küldje el ismerőseinek, és kész.

Az e-mail amúgy sem hatékony, mert csak egy alkalomra szól. Ma kiküldi, megnézik és törlik. Kész. Ellenben, ha blog-ot épít, akkor a blog minden nap elérhető a neten, bárki láthatja, még azok is, akikhez az e-mailje nem jutna el.

Úgyhogy azt tudom ajánlani, hogy Blog, Blog, Blog!!!!

## Hogyan érjük el, hogy a konkurencia fizessen nekünk

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

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

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

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

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

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

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

Lépjen be a „klubba” Ön is, és tekintsen konkurenciájára, mint bevételi forrásra! Részesedjen bevételeikből. Ahogy az előzőekben említettem, építsen partnerprogram értékelő Blog-ot!!!!

## Hogyan fordítsuk a keresőket saját hasznunkra

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

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

A keresők két módon szolgálhatják bevételeink növelését.

### Jobb pozíció megszerzése, mint a Szervező

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



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

A profi és hatékony kereső optimalizáláshoz szükséges tudást megszerezheti a *Google Kalauz* című e-könyvből! [www.magyarmilliomos.hu/googlebook.php](http://www.magyarmilliomos.hu/googlebook.php)

### Pay per Click programok

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

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

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

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

Szóval, hogyan is szolgálja ez a Partnerprogramokon keresztüli keresetünket?

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

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



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

Az AdWords kampány lehetőségeiről és a létrehozás lépéseiről a Google Kalauz és annak melléklete az AdWords kalauz adhat Önnek tájékoztatást.

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

## Hogyan érjük el az ideális pozíciót

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

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

*Ha pénzt akarsz keresni, valamit el kell tudni adnod!*

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

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

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

A Partnerprogram esetében az ideális pozíció a Program Szervezőjéé.

Ön most éppen egy Partnerprogram második legjobb pozícióján foglal helyet azzal, hogy Partnerként vesz részt benne. Tapasztalatait azonban érdemes arra használnia, hogy saját termékkel, szolgáltatással tudjon megjelenni az interneten, saját Partnerprogrammal.

## 7+1 tipp a pénzkereséshez

### Tipp 1:

Ha nincs weboldala, ne e-maileket küldjön, hanem nyisson Partnerprogram értékelő Blog-ot és írjon értékelő, de egyben ajánló bejegyzéseket minden létező partnerprogramhoz!

### Tipp 2:

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

### Tipp 3:

Rangsorolja a partnerprogramokat a hozamaik szerint. A végtelen élettartamú Cookie alapú partnerprogramok általában jobb hatásfokúak.

### Tipp 4:

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

### Tipp 5:

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

### Tipp 6:

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

### Tipp 7:

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

### +1 Tipp:

Használja és forgassa a [www.magyarbilliomos.hu](http://www.magyarbilliomos.hu) oldalon megszerezhető e-könyveket. A bennük rejlő lépésről-lépésre felépített, valós tapasztalatokon alapuló tanácsok és tudás az Ön Internetes sikerének titka lehet. Ha egyszer elolvassa ezeket a mesterműveket, meg fogja érteni, hogy miért nem hiányozhatnak egyetlen házi könyvtárból sem!  
[www.magyarbilliomos.hu](http://www.magyarbilliomos.hu)



[bővebben](#)



[bővebben](#)



[bővebben](#)



**JOGI ZÁRADÉK:**

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

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

A FELMERÜLŐ ESETLEGES KÉRDÉSEK ESETÉN HOZZÁÉRTŐ SZAKEMBER MEGKERESÉSE AJÁNLOTT.

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

AZ E-KÖNYV NEM MINŐSÜL SEMMIFÉLE AJÁNLTÁTELNEK SEM A SZERZŐ SEM A KIADÓ OLDALÁRÓL.