

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Больше
чем теория
это план
действий
♥

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММАХ БЕЗ СВОЕГО ПРОДУКТА

ПРАКТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА:
от выбора партнёрки до первых комиссий
и регулярных продаж



ВЫБОР
НИШИ



ЛУЧШИЕ
ПАРТНЕРСКИЕ
ПРОГРАММЫ



КОНТЕНТ,
КОТОРЫЙ
ПРОДАЁТ



БЕСПЛАТНЫЙ
ТРАФИК



E-MAIL
И АВТОВОРОНКИ



РЕАЛЬНЫЕ
ПРИМЕРЫ
И РАСЧЁТЫ

50
ФОРМАТОВ
КОНТЕНТА
ДЛЯ БОЛЬШИХ
ПРОДАЖ



STRATEGY
CONTENT
TRAFFIC
CONVERSIONS
INCOME



ГОТОВЫЕ
ШАБЛОНЫ
И ЧЕК-ЛИСТЫ
ВНУТРИ



Моя цель:

- ☒ Финансовая свобода
- ☒ Работа из любой точки мира
- ☒ Доход онлайн
- ☒ Жизнь на своих условиях



КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПАРТНЕРСКИХ ПРОГРАММАХ

ВИКТОРИЯ
КАБАНЕЦ



Виктория Кабанец

Как зарабатывать на партнёрских программах без своего продукта

<https://litres.ru/74505559>

SelfPub; 2026

Аннотация

Чтобы зарабатывать на партнёрских программах, необязательно создавать собственный продукт, иметь огромную аудиторию или постоянно публиковать рекламные ссылки. Гораздо важнее построить систему, которая соединяет полезный контент, подходящие предложения и правильную аудиторию.

Эта книга — подробное практическое руководство по партнёрскому маркетингу. Вы узнаете, как выбрать прибыльную нишу, оценивать партнёрские программы, понимать намерение аудитории, создавать контент, который приводит к кликам и продажам, использовать бесплатные источники трафика, email-воронки и аналитику.

Внутри — 50 форматов контента для партнёрских продаж, расчёты и метрики, готовые шаблоны, чек-листы, 30-дневный план запуска и 90-дневная система роста.

Книга подойдёт начинающим партнёрам, блогерам, авторам контента, фрилансерам и всем, кто хочет построить дополнительный источник онлайн-дохода без создания собственного товара.

Содержание

Введение. Партнёрский маркетинг — это не «разместить ссылку»	6
Часть I. Экономика партнёрского дохода	7
1. Как движутся деньги	7
2. Пять чисел, которые нужно знать	8
3. Простая математика	9
4. Не гонитесь только за процентом	10
Часть II. Выбор ниши	11
5. Ниша должна давать вам контент	11
6. Тест ниши по пяти критериям	12
7. Не обязательно быть экспертом №1	13
Часть III. Как выбирать партнёрские программы	14
8. Чек-лист программы	14
9. Красные флаги	15
10. Таблица оценки	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на партнёрских программах без своего продукта

Как зарабатывать на партнёрских программах без своего продукта

Практическая система: от выбора партнёрки до первых комиссий и регулярных продаж

Виктория Кабанец

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Партнёрский маркетинг — это не «разместить ссылку»

Партнёрский маркетинг позволяет получать комиссию за рекомендованный продукт или услугу, не создавая собственный товар. Но сама партнёрская ссылка почти ничего не решает. Доход появляется, когда вы соединяете подходящего человека с подходящим предложением в правильный момент и умеете измерять, что действительно работает.

Эта книга построена как практическая система. Мы не будем собирать сотни случайных ссылок. Вместо этого выберем нишу, оценим партнёрские программы, создадим контент под реальные вопросы аудитории, построим путь от просмотра до клика и научимся анализировать результат.

Доход не гарантирован. Комиссии, конверсия и правила программ различаются. Цель книги — помочь вам создать управляемый процесс, а не обещать быстрые деньги.

Часть I. Экономика партнёрского дохода

1. Как движутся деньги

Упрощённая цепочка выглядит так: человек видит ваш контент → понимает проблему → рассматривает решение → переходит по партнёрской ссылке → выполняет целевое действие → программа подтверждает комиссию. Потеря может произойти на любом этапе.

2. Пять чисел, которые нужно знать

Метрика

Что показывает

Просмотры

сколько людей увидели материал

CTR

какая доля перешла по ссылке

Конверсия

какая доля кликов стала целевым действием

Средняя комиссия

сколько вы получаете с подтверждённого действия

ЕРС / доход на клик

насколько ценен ваш трафик

3. Простая математика

Пример: 1 000 просмотров $\rightarrow$ 80 кликов $\rightarrow$ 4 подтверждённые продажи $\rightarrow$ комиссия 1 500 # = 6 000 #. Если просмотров много, но кликов мало, проблема может быть в намерении аудитории или СТА. Если кликов много, но продаж нет, проверяйте релевантность предложения, страницу продавца, цену и условия.

4. Не гонитесь только за процентом

Комиссия 50% не обязательно выгоднее 10%. Важны цена продукта, доверие к бренду, конверсия, возвраты, срок подтверждения и вероятность повторной покупки.

Часть II. Выбор ниши

5. Ниша должна давать вам контент

Хорошая ниша — не просто тема, которая вам нравится. В ней есть повторяющиеся проблемы, вопросы перед покупкой, продукты для сравнения и достаточно тем, чтобы регулярно создавать полезный контент.

6. Тест ниши по пяти критериям

Критерий

Вопрос

Проблемы

Люди активно ищут решения?

Продукты

Есть несколько релевантных предложений?

Контент

Можно создать 30+ полезных тем?

Намерение

Есть вопросы перед покупкой?

Доверие

Вы можете говорить о теме компетентно и честно?

7. Не обязательно быть экспертом №1

Но вы должны уметь проверять информацию, объяснять её понятным языком и не выдавать догадки за факты. В чувствительных темах — здоровье, инвестиции, право — требования к точности особенно высоки.

Часть III. Как выбирать партнёрские программы

8. Чек-лист программы

размер и тип комиссии;
за какое действие платят;
срок cookie/атрибуции;
минимальная сумма выплаты;
график и способы выплат;
правила по рекламе и брендовым запросам;
разрешённые страны и источники трафика;
политика возвратов и отмен;
качество лендинга продавца;
репутация продукта и поддержка покупателей.

9. Красные флаги

Осторожно относитесь к программам с неясными условиями, обещаниями гарантированного дохода, сомнительным продуктом, отсутствием понятных контактов или правилами, которые меняются без прозрачного уведомления.

10. Таблица оценки

Параметр
Оценка 1–5

Продукт решает реальную проблему

—

Доверие к продавцу

—

Комиссия

—

Конверсионность страницы

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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