

Jak zwiększyłem swoje zyski  
z programów partnerskich o **387%**



Zostań

# Super Partnerem

Krzysztof Abramek

ZŁOTE  
MYSLI

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 12.03.2007

Tytuł: Zostań superpartnerem

Autor: Krzysztof Abramek

Wydanie I

ISBN: 978-83-7521-186-3

Projekt okładki: Joanna Kopik

Korekta: Sylwia Fortuna i Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto: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>Czy/ile można na tym zarobić?</u> .....	9
<u>PODSTAWY PRAWNE</u> .....	10
<u>POTRAKTUJ TO JAK POWAŻNY BIZNES!</u> .....	12
<u>PRZYGOTUJ SIĘ</u> .....	14
<u>Przed wszystkim potrzebujesz planu działania</u> .....	14
<u>Materiały szkoleniowe i marketingowe</u> .....	15
<u>MOTYWACJA</u> .....	17
<u>MIEJ LISTĘ LUB ZGIŃ!</u> .....	20
<u>Lista typu Opt-In</u> .....	20
<u>Budowa bazy subskrybentów</u> .....	21
<u>Personalizacja</u> .....	23
<u>FOLLOW-UP - KLUCZ DO SUKCESU</u> .....	25
<u>WYDAWAJ E-ZIN</u> .....	29
<u>ZOSTAŃ SWOIM NAJLEPSZYM KLIENTEM</u> .....	32
<u>BUTIKI TEMATYCZNE, CZYLI ZAMIEN PASJĘ NA GOTÓWKĘ</u> .....	33
<u>SPRZEDAWAJ WIĘCEJ</u> .....	35
<u>UNIKAJ DŁUGICH LINKÓW</u> .....	38
<u>BĄDŹ INNY</u> .....	41
<u>SPRZEDAWAJ KORZYŚCI</u> .....	45
<u>TWORZENIE OFERT</u> .....	46
<u>Słowa</u> .....	47
<u>Słowa kreujące sprzedaż</u> .....	49
<u>Ekscytujące nagłówki</u> .....	51
<u>Reguła Białej Przestrzeni</u> .....	54
<u>Krótkie sentencje</u> .....	54
<u>Wywołaj akcję</u> .....	54
<u>Trenuj i ćwicz</u> .....	55
<u>Zastosuj UPO</u> .....	56
<u>Podglądaj innych</u> .....	56
<u>Opowiedz o własnych doświadczeniach</u> .....	57
<u>Zacytuj innych</u> .....	57
<u>SYNDROM 2 I 6 MIESIĄCA</u> .....	60
<u>2 miesiąc</u> .....	60
<u>6 miesiąc</u> .....	61

<u>PROMUJ PRODUKT, OSOBĘ LUB FIRME</u> .....	63
<u>MINISTRONY</u> .....	68
<u>POTRZEBUJESZ WŁASNEJ DOMENY</u> .....	70
<u>MONITORUJ</u> .....	72
<u>PO DRUGIEJ STRONIE WWW SĄ LUDZIE</u> ....	74
<u>NARZĘDZIA</u> .....	76
<u>Wyszukiwarki</u> .....	76
<u>Bannery i pochodne</u> .....	77
<u>Własne e-ziny</u> .....	78
<u>Reklama w innych e-zinach</u> .....	80
<u>Crosslinking</u> .....	80
<u>Ebooki</u> .....	81
<u>Tablice ogłoszeniowe</u> .....	82
<u>Stopki w e-mailach</u> .....	83
<u>Fora dyskusyjne</u> .....	84
<u>Pop-up</u> .....	85
<u>Płatna reklama</u> .....	86
<u>JAK WYBRAĆ PROGRAM PARTNERSKI?</u> .....	88
<u>Kryteria wyboru programów partnerskich, MLMów</u> .....	88
<u>Unikaj systemów piramidalnych</u> .....	93
<u>Ponzi</u> .....	94
<u>Matryce</u> .....	96
<u>NIE DAJ SIĘ WYKOŁOWAĆ!</u> .....	100
<u>BŁĘDY UCZESTNIKÓW PP</u> .....	103
<u>ZAINWESTUJ W SIEBIE!</u> .....	109
<u>POTRZEBUJESZ TEJ WIEDZY</u> .....	109
<u>ARTYKUŁY</u> .....	111
<u>Domowe biznesy</u> .....	116
<u>Czy internet potrzebuje network marketingu i vice versa?</u> .....	119
<u>Siła biznesów rekomendacyjnych, czyli dźwignia czasu</u> .....	125
<u>Targeting, czyli tłusta część rynku</u> .....	128
<u>„Jeśli masz 8 godzin na ścięcie drzewa,</u> .....	133
<u>Twoja nisza</u> .....	138
<u>Samolubni, ważni i docenieni</u> .....	142
<u>Sprzedawaj najdroższy towar na świecie</u> .....	146
<u>TYLKO DLA AMBITNYCH</u> .....	155
<u>LICENCJA</u> .....	158
<u>WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI</u> .....	160

## 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 zdolną 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](#)*

Á 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 doświadczenia w kwestiach związanych z rekomendowaniem produktów, wprowadzaniem osób do systemu sieciowego i jestem aktywny w Internecie od 1998 roku, zgłębiając od tego czasu tajniki marketingu, relacji międzyludzkich, zachowań.

Nie mam formalnego wykształcenia w dziedzinie marketingu. Jestem praktykiem.

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

Przeczytałem setki książek i przesłuchałem tysiące kaset z tych dziedzin.

To nie daje gwarancji sukcesu, lecz stwarza solidne podstawy do zamieniania wiedzy w praktyczne działanie.

## 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 podjęciem czynności określonych w regulaminie danego programu partnerskiego.

W programach partnerskich otrzymujesz prowizję za skłonienie osoby odwiedzającej Twoją stronę do jednego z ww. działań.

## Rodzaje programów partnerskich

Można przyjąć różne kryteria podziału, jednakże ze względu na stosowany plan marketingowy i finansowy zwykle mamy do czynienia z jednym z niżej wymienionych programów.

## Programy jednopoziomowe

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

## Programy wielopoziomowe

Poza ww. 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 wygenerowanej przez te osoby sprzedaży.

Najczęściej stosowane są tzw. dwupoziomowe programy partnerskie, co oznacza, że otrzymujesz zarówno prowizję od sprzedaży przez osobę bezpośrednio przez Ciebie zarekomendowaną, jak i od sprzedaży osoby, którą 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. Zaczynij 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 sprzedawać - 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) a 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 PP 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 formularza 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 jakieś kwestie nie są uregulowane w dokumencie (także w formie elektronicznej) oznacza to, że 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 PKWU 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 na Forum E-biznesu w wątku Prawo: <http://www.forum.cneb.pl>

## Potraktuj to jak poważny biznes!

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

### 1. Droga do sukcesu na skróty nie istnieje.

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

### 2. Nie ma łatwych i szybkich dróg robienia dobrych pieniędzy.

Najlepszą drogą jest ciężka i inteligentna praca. Im bardziej Twoja praca będzie inteligentna, tym będzie mniej 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 teraz masz już jasność w tym temacie. Możesz więc albo czytać dalej i nauczyć się, jak pracą osiągnąć dobre rezultaty, albo przestań czytać i dalej żyj złudzeniami. Wybór jest zawsze Twój.

Jeśli chcesz efektów i wybierasz pierwszą ewentualność, POTRAKTUJ POWAŻNIE to, co robisz. To jest biznes. Niezależnie od tego, jaki jest Twój stosunek do tego - to jest biznes. Ktoś, kto uruchomił PP prowadzi biznes i szuka partnerów do współpracy. Wkraczasz więc w określoną dziedzinę i możesz liczyć na poważne traktowanie na tyle, na ile sam potraktujesz to poważnie.

Potraktuj to jak poważny biznes!

PP ma przynosić zysk, a więc musisz podjąć działania. Nic nie będzie działać dla Ciebie, jeśli Ty nie będziesz działać.

### **To jest Twój biznes**

Podejmując współpracę w ramach PP prowadzisz swój własny biznes. Nie jesteś pracownikiem, zleceniobiorcą, czy elementem w maszynie. To jest Twój biznes (niezależnie od statusu z punktu widzenia prawnego) i to Ty jesteś odpowiedzialny/-a za efekty.