




РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КЛИЕНТОВ

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КЛИЕНТОВ В КОМПАНИЮ ROBOFOREX


Успешность партнёра зависит от количества привлечённых им клиентов и их торговой активности. Повлиять на активность клиентов для партнёра зачастую непосильная задача, но количество привлечённых клиентов – это показатель, который зависит исключительно от партнёра.


В этом руководстве мы опишем наиболее эффективные приёмы, которые используют наши партнёры для привлечения новых клиентов в компанию RoboForex, но сначала ответим на вопрос: "Что нужно сделать, чтобы клиент считался привлечённым партнёром?". Партнёры имеют свой набор инструментов, которые они могут использовать для закрепления за собой клиентов:

[Партнёрская ссылка.](#)  Это реферальная ссылка, которая включает в себя партнёрский код (AgentID). Может размещаться на форумах, в социальных сетях, блогах и любых других интернет-ресурсах, использоваться для отправки по E-mail и т. д.

[Простая ссылка.](#) Партнёры могут использовать на своих сайтах простые ссылки, которые не содержат элемента AgentID. Ссылка может вести на любую страницу сайта компании или Личного кабинета. Перешедшие с вашего сайта посетители будут распознаваться системой по referer-заголовку и попадать в вашу партнёрскую группу в случае регистрации счёта.

[Партнёрский код \(AgentID\).](#) Чтобы клиент попал в вашу партнёрскую группу, он должен ввести ваш AgentID в соответствующее поле формы регистрации торгового или партнёрского счёта.

[Рекламные баннеры.](#)  В Личном кабинете доступно большое количество рекламных баннеров различных размеров, а также ротатор баннеров. Используйте их для размещения на своих web-ресурсах. Рекламные баннеры регулярно обновляются, поэтому вы всегда сможете использовать самые актуальные.

[Информеры.](#)  Они дают возможность посетителям вашего сайта быть в курсе полезной для трейдинга информации: следить в режиме online за котировками и графиками валютных пар и металлов, узнавать о событиях, которые ожидаются участниками рынка. Клиенты, перешедшие по ссылке из окна информера и открывшие торговый счёт, идентифицируются как привлечённые вами по тому же принципу, что и при переходе по баннеру или обычной ссылке.



КАНАЛЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Социальные сети

Социальные сети являются весьма действенным каналом для привлечения клиентов. Во-первых, этот способ доступен каждому и не требует финансовых затрат. Во-вторых, количество пользователей подобных сервисов невероятно огромно и растёт с каждым днём. В социальных сетях вы можете размещать собственные аналитические материалы и прогнозы, торговых советников, свои стратегии, делать подборку лучших материалов интернета и пр.

На сегодняшний день самыми популярными соцсетями в мировом масштабе являются:

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- LinkedIn

Каждой социальной сети присущи свои особенности, в интернете есть немало советов опытных людей, которые вам следует учесть при "раскрутке" в конкретной сети. В этой статье представлены общие рекомендации по привлечению клиентов через соцсети:

1. Создавайте группы (это доступно в большинстве соцсетей) и продвигайте их.
2. Размещайте партнёрскую ссылку на сайт компании или ссылку на собственный сайт на самом видном месте.
3. Перед началом продвижения своей страницы или группы позаботьтесь о том, чтобы она была наполнена интересной информацией.
4. Начинайте "раскрутку" с тех, кто уже у вас в друзьях – отправляйте им персональные приглашения. Отправьте ссылку на группу всем контактам из вашего Skype, Telegram и пр.
5. Размещайте ссылку на вашу группу в публикациях комментариев в блогах, на форумах и других интернет-ресурсах.
6. Регулярно публикуйте новые материалы. Ищите в интернете интересные фотографии, видео, тексты, ссылки, которые можно разметить на своей странице или в группе.
7. Чаше меняйте статус.



8. Не оставляйте заданных вам вопросов в группе без ответа. Предлагайте друзьям делать перепост размещаемых вами материалов. Следите за успешными группами, перенимайте их опыт.
9. Поддерживайте обсуждения в схожих группах, заводите новые темы, активно участвуйте в спорах. После того, как вы зарекомендуете себя активным участником какой-то группы, её остальные члены будут доверительно относиться к вашим рекомендациям и ссылкам, которые вы оставляете.

Важно понимать, что ваш заработок на партнёрской программе прямо пропорционален вложенным вами усилиям, а привлечение клиентов через социальные сети (так же, как и через форумы и каналы на YouTube) – достаточно трудоёмкий процесс, так как необходимо поддерживать интерактивность своей группы, быть активным в других, много времени уделять общению на форумах.

YouTube - это ещё один вариант "раскрутки" ваших ссылок (партнёрской ссылки, сайта, блога и пр). На сегодняшний день YouTube является крупнейшим видеохостингом, по своей сути он является также социальной сетью, так как в нём есть возможность подписываться на чужие каналы, а также создавать свои. Вы можете записывать и размещать собственное видео или же выкладывать интересные тематические видеоролики, которые найдёте в интернете. Образно говоря, вы будете являться редактором небольшого телеканала и пускать в эфир только те материалы, которые (по вашему мнению) будут интересны зрителю. Свою ссылку с дополнительной информацией нужно размещать в описании видеоролика. Количество людей, увидевших вашу ссылку, будет расти пропорционально количеству просмотров вашего видеоролика.

При загрузке видео на YouTube вам нужно будет указать название, описание, а также теги (ключевые слова, которые помогут найти ваш видеоролик).

В описании и тегах используйте как можно больше высокочастотных (популярных) запросов (ключевых слов), причём не только из YouTube, но и из поисковиков Google и Yandex. Это даст возможность вашим видео-файлам чаще попадать в список "похожего видео, когда они соберут достаточное количество просмотров. Обязательно добавляйте популярные ключевые слова в название: например, "форекс".

1. Работайте на качество. Ссылками на понравившиеся видеоролики люди будут делиться на своих страницах в соцсетях, а также подписываться на ваш канал.
2. Придумывайте интересные названия для видеороликов.
3. После загрузки каждого ролика отправляйте его в социальные сети, в которых вы



зарегистрированы. Это делается легко – нужно лишь нажать кнопку "Поделиться" и выбрать нужную сеть.

4. Активно комментируйте чужие видеоролики и приглашайте посетить ваш канал.
5. Под описанием или в комментариях к видеоролику призывайте подписаться на ваш канал, а также открыть счёт в компании RoboForex по вашей реферальной ссылке.

Форумы

Используйте только те форумы, которые посвящены рынку Forex, так как именно на них собирается ваша целевая аудитория. Таких форумов довольно много и не стоит тратить время на "непрофильные" ресурсы.

Главная составляющая успеха в привлечении клиентов на форумах – это ваша репутация на них. Она измеряется в количестве оставленных сообщений и их качестве. Чем выше ваша репутация, тем с большим доверием будут относиться к вашим рекомендациям и охотнее переходить по ссылкам.

Основная ваша задача – активно участвовать в жизни форума, делиться своими соображениями, наработками, полезными статьями и другой интересной информацией, а рекламирование RoboForex должно идти как дополнение к вашим сообщениям в виде ссылки и небольшого текста в подписи (имеется в виду текстовый или графический блок, который автоматически проставляется под каждым вашим сообщением на форуме, иначе говоря – информация в поле "Подпись" вашего профиля на данном сайте или форуме).

Сайт/Блог

Главным оружием партнёра в привлечении клиентов является собственный web-ресурс, посвящённый тематике финансовых рынков. Преимущества использования своего сайта:

- Нет необходимости использовать реферальную ссылку. Клиент может переходить по обычным ссылкам с вашего сайта, при этом он будет идентифицироваться как привлечённый вами в случае открытия торгового счёта.
- Большая информативность и более высокий уровень доверия посетителей.
- Возможность использования баннеров, предоставляемых компанией.



На вашем сайте вы можете размещать самые разнообразные обучающие и аналитические материалы, собственные рекомендации, новости финансовых рынков, различные интересные статьи и многое другое.

Рекомендуем создать на своём сайте специальный блок, в котором будут размещаться ссылки на аналитические обзоры на сайте RoboForex. При этом желательно использовать в качестве названия ссылки заголовки этих обзоров, а слева или справа от них указывать дату их публикации. В зависимости от того, как вы оформите этот блок, он может давать вам в разы больше переходов, чем обычный рекламный баннер.

Свой сайт, конечно же, необходимо "раскручивать" – другими словами, привлекать на него посетителей (повышать трафик). Чем популярней будет ваш сайт, тем больше клиентов вы сможете привлечь. Тема "раскрутки" сайтов очень объёмная, вы сможете найти огромное количество материалов по этой теме в интернете. Основным методом "раскрутки" сайта является поисковая оптимизация (SEO) – это набор действий, направленных на поднятие вашего сайта в списках результатов поиска по ключевым словам. Социальные сети, форумы и видеохостинги, о которых уже говорилось выше, также являются популярными способами "раскрутки". Ещё один высокоэффективный способ – это контекстная реклама, она даёт высокие результаты в короткие сроки. Мы поговорим об этом способе далее.

Контекстная реклама

Контекстная реклама – это текстовые объявления в поисковых системах, которые обычно размещены над поисковыми результатами или же справа от них. Также эти объявления могут показываться на сайтах-участниках рекламной сети поисковой системы.

Суть состоит в том, чтобы составить текстовое рекламное объявление и подобрать ключевые слова, которые будут предельно чётко описывать ваше предложение. Например, если одна из страниц вашего сайта посвящена торговым советникам, то выбрав в качестве ключевых слов "советники forex", ваше объявление будет транслироваться тем, кто "вбивал" это словосочетание в поисковике.

Таким образом, контекстная реклама позволяет максимально точно сфокусироваться на целевой аудитории, так как ваши объявления будут показываться людям, уже проявившим свой интерес к тематике вашего объявления.

Существует множество систем контекстной рекламы. Самые популярные из них:

- Google Adwords



- Yandex.Direct
- Begun

Google AdWords. Пользуется наибольшей популярностью в мире и даёт возможность продвигать сайт среди различных языковых аудиторий. Преимуществом использования Google AdWords в русскоязычном интернет-пространстве (по сравнению с Яндекс.Директом) является более низкая стоимость размещения рекламы за счёт меньшей конкуренции рекламодателей. Эта система имеет множество гибко настраиваемых инструментов для оценки эффективности рекламы в Google, хоть это и делает её несколько сложнее в использовании, нежели Яндекс.Директ.

Яндекс.Директ. Имеет простой интерфейс управления рекламными кампаниями и наибольшую популярность в русскоязычном интернете, что позволяет "раскрутить" сайт или блог быстрее.

Begun. Это сервис размещения контекстной рекламы в поисковой системе Рамблер и на большом количестве русскоязычных сайтов. Стоимость размещения рекламы в этой системе может быть ниже, чем в Google AdWords и Яндекс.Директ, одновременно с этим ниже может быть и качество получаемого трафика

Сделать вашу рекламную кампанию эффективной и недорогой поможет тщательно продуманное рекламное объявление и грамотно подобранные ключевые слова (запросы). Вот некоторые рекомендации:

1. Ссылка в объявлении должна вести именно на ту страницу сайта, где размещена информация, которую ищет посетитель.
2. Ключевые слова и текст объявления должны быть прямо связаны по смыслу.
3. Добавляйте ключевое слово в текст объявления. Нужно дать понять потенциальному клиенту, что он нашёл именно то, что искал, а этого можно добиться, если использовать в заголовке или тексте объявления слово или фразу, по которой он проводил поиск. Например, если вы используете ключевые слова "прибыльный советник форекс", то используйте эту же фразу и в заголовке вашего объявления.
4. Создавайте объявления об актуальных акциях компании, бонусах, уникальных предложениях, или описывайте ваши личные предложения (например, если вы распространяете торговые советники собственной разработки).
5. Чаще используйте в тексте сообщения конкретные цифры, например "время



исполнения от 0,1 секунды", "бонус при пополнении 50%".

6. Делайте ваши объявления как можно более конкретными, разноплановую информацию лучше разбивать на отдельные объявления.
7. В качестве ключевых используйте 2-3 слова (для одного объявления).
8. Не используйте запросы с крайне высокой конкуренцией: например, "форекс". Стоимость одного перехода по такому запросу может достигать до 20 USD, а переход на ваш сайт не всегда повлечёт за собой регистрацию торгового счёта.

Важно!

Использовать можно только актуальную и достоверную информацию. Обязательно подробно описывайте на своём сайте то, о чём говорится в объявлении.

Нельзя использовать в качестве ключевого слова название "RoboForex" и его производные в любых вариантах написания. Это запрещено Партнёрским соглашением и может послужить основанием для его расторжения.

Если вы не уверены в публикуемой информации, пожалуйста, обратитесь в Партнёрский отдел компании RoboForex любым удобным для вас способом:

Телефон: 8 800 200 97 57

Email: affiliate@roboforex.com

Skype: [roboforex.affiliate](https://www.skype.com/roboforex.affiliate)

