

Секреты набора рефералов от администратора SB-MONEY.RU

© Брундасов С.М.

В этой статье я поделюсь с вами своим опытом по набору рефералов. Данная статья постоянно пополняется новой информацией, поэтому не удивляйтесь, если вы встретите ее различные версии. Легальное распространение данной статьи или ее частей, и поддержка купивших ее пользователей, происходят только с сайта автора <http://sb-money.ru> (ранее <http://sbwork.atspace.com>) или через электронные магазины непосредственно автором.

Итак, поработав некоторое время в Интернет, Вы осознали, что реально заработать или значительно увеличить свой заработок можно только построив собственную иерархию рефералов, встает вопрос как это сделать и при этом с наименьшими затратами.

Давайте еще раз вспомним, кто такие рефералы и зачем они нужны. Любая компания, будь то серфинг-спонсор, спонсор, оплачивающий чтение почты и т.д., заинтересована в том, чтобы о ней знало как можно больше людей. Почему бы не предоставить возможность людям заработать, рассказывая друзьям о компании и призывая их пользоваться ее услугами? Это выгодно обеим сторонам. И компания выдает зарегистрированному пользователю ссылку для регистраций рефералов. Привлекая рефералов, человек создает собственную пирамиду. Чем больше эта пирамида, тем больше доход у человека, ее создавшего.

Практически любой спонсор оплачивает привлечение рефералов, либо выплачивает проценты с его дохода. Есть даже такой тип спонсоров – оплачивающий регистрации: не нужно ни просматривать вьюбар (view bar) компании, ни читать ее рекламную почту; вам платят за людей, зарегистрировавшихся по вашей ссылке.

Перед тем как приступить к рассмотрению различных приемов набора рефералов еще раз сформулируем **цель – создать иерархию рефералов для увеличения собственной доходности в проектах**. Для этого реферал должен активно работать, а это в свою очередь будет только в том случае, если он сам будет заинтересован. Поэтому важно понимать, как можно заинтересовать реферала, вот основные варианты:

- спонсор очень хорош, например, нет минималки и можно набрать несколько центов за пару дней, которые к тому же быстро придут – тут естественно рефералы будут работать сами;
- новый молодой спонсор, проводящий конкурсы – можно рискнуть и попытаться построить рефпирамиду, но есть риск того, что спонсор умрет толком и не начав работу;
- спонсор активно работает, но минималка набирается долго (несколько недель или месяцев), тогда надо подробно описать спонсора, предоставить скриншоты выплат, давать консультации по методам работы с ним;
- спонсор полумертвый или же шлет письма по сказочным ценам (выше 1 цента), естественно никто здесь работать не будет и лучше не только не набирать рефералов, но и не тратить свое время;
- за регистрацию реферал получает бонус деньгами, софтом, литературой и т.п. от своего реферера (т.е. от Вас) – тут надо посчитать окупятся ли ваши затраты, учитывая что через 1-2 месяца большая часть таких рефералов уходит, а многие вообще, получив бонус не работают.

Другими словами, надо не просто набрать, а еще и так чтобы рефералы работали, а в идеале еще и стали вашими рефералами в других программах.

Итак, цель ясна, рассмотрим основные методы набора рефералов:

1. Предложить зарегистрироваться своим друзьям

- **Достоинства:** Скорее всего, именно ваши друзья станут вашими первыми рефералами. Они доверяют вам.
- **Недостатки:** Недостатков почти нет, но построить большую пирамиду, привлекая только друзей, вам вряд ли удастся.
- Нужно уделять особенное внимание качеству предлагаемых ссылок, иначе друзей можно и лишиться, особенно если речь идет о фондах и пирамидах.
- Естественно от Вас ожидается помощь и поддержка при работе в проекте.

2. Покупка рефералов

- Можно предлагать различные бонусы за регистрацию в ваших программах. При этом можно рассчитываться бартером, например, редким программным обеспечением, книгами и т.п. Не нарушайте при этом авторских прав, вы наверняка найдете, что-то свое, что сможете предложить в качестве бонуса вашим клиентам.
- В некоторых случаях спонсор дает вам денежный бонус за регистрацию реферала, если вы уверены в платежеспособности спонсора, предложите этот бонус (или его часть) рефералам, после подтверждения ими регистрации, в этом случае у вас не будет затрат.
- Другой вариант покупка у спонсора **оплаченных регистраций**. Рекомендую обратить внимание на RusIP, там это можно сделать очень недорого, в т.ч. за кредиты. Важно каким способом проверяется регистрация и работоспособность участника, ее выполнившего. Например, SB-MONEY.RU и WMZona на проверку дают 7 дней (после этого регистрация автоматически засчитывается), а само согласование проходит в публичной форме на форуме, что затрудняет злоупотребления, как со стороны рекламодателя, так и недобросовестного участника.
- У ряда спонсоров есть биржи рефералов, обратите на них внимание, иногда цены могут приятно Вас удивить (в т.ч. можно попробовать продать своих рефералов). Достаточно интересный способ заработка на спекуляциях по перепродаже рефералов (“работоторговли”), он может принести как убытки, так и значительную прибыль.
- **Достоинства:** вы сразу получаете рефералов;
- **Недостатки:** как правило, вы покупаете «кота в мешке» и большая часть набранных таким образом рефералов долго не работает.

3. Форумы

- **Отличный способ** для набора рефералов и рекламы своего сайта.
- **Достоинства:** вы сами узнаете массу важной и полезной информации, на платных форумах за один пост платят 0.5-2 цента, объем рекламы и результаты, зависят только от Вас, есть прекрасные разделы Downline, обмен ссылками. Тут можно найти партнеров, стать участниками рефцепочки у спонсора.
- **Недостатки:** на хорошем форуме сотни тысяч постов и тысячи участников, поэтому надо уметь писать, за нарушение правил форма вас могут оштрафовать. Для всех известных проектов, как правила уже созданы темы в разделе Downline.
- Читайте внимательно правила разделов, обращайтесь внимание за что штрафуют других участников.
- Примеры форумов: бесплатный www.wmzona.ru, с оплатой за сообщения <http://zonewm.biz/forum/>.
- Отслеживайте появление новых форумов на них можно дать большой объем рекламы (мне доводилось выкладывать по 20-50 постов за день с рекламой в новых форумах). Но не нарушайте их правила, т.к. в этом случае Вас и Ваши посты просто удалят.
- Обязательно указывайте ссылку на свой сайт в подписи, желательно со всеми ключевыми словами. Форумы индексируются поисковыми системами, поэтому если будете давать ссылки на свой сайт, его чаще будет находить. Перед настройкой подписи ознакомьтесь с правилами форума, например, на некоторых накладываются ограничения на количество строк, бывают запреты на явную рекламу и т.п.

- Есть программы, которые могут автоматически разместить Ваше сообщение сразу на сотнях форумах. Пользуйтесь ими аккуратно (но лучше вообще избегайте), т.к. к подобным приемам очень негативное отношение администраторов и модераторов форумов.
4. **Создать свой собственный сайт**
- Пожалуй, это самый распространенный и наилучший способ. Но не так уж это и легко, тем более при нынешнем обилии подобных сайтов. Создать красивый, информативный проект, раскрутить его, выделить среди остальных довольно сложно. Но **это лучший способ**, который хорошо сочетается с остальными методами рекламы.
 - **Достоинства:** Сайт круглосуточно в Сети, при хорошей раскрутке его посетит намного больше людей, чем вы могли бы предположить. Кроме того, если человек зашел на ваш сайт, то он точно знает, что найдет здесь (если, конечно, не попал туда случайно), а, значит, он в этом заинтересован, и у вас есть большие шансы приобрести очередного реферала. Если на сайте подробно изложить особенности регистрации и работы со спонсором, свои собственные методы привлечения рефералов и т.д., то вам не придется отвечать на множество писем с вопросами.
 - **Недостатки:** Вообще-то, существенный недостаток один – заставить людей посетить **именно ваш сайт** совсем непросто. Кроме того, сайт придется постоянно обновлять, а не у всякого найдутся силы и время на это. Не имеет большого смысла делать сайт, который будет обновляться реже чем раз в 2-4 дня. Он очень быстро устареет и не выдержит конкуренции.
 - Первоначально рекомендую размещать сайт на бесплатном хостинге. Обратите внимание, что некоторые хостинги запрещают сайты посвященные заработку, рекламе спонсоров, фондов и пирамид. Наиболее распространенная ошибка – это размещение на www.narod.ru – это отличный хостинг, но там такие сайты запрещены. Некоторые хостинги, накладывают ограничения по языку страниц, трафику, добавляют свою рекламу, ограничивают функциональные возможности и т.п. Из наших порекомендую www.holm.ru – тут есть полный пакет технологий, недостатки – это рекламный баннер вверху, но зато Вы сможете использовать php и mysql (на начальном этапе это не важно, но потом станет очень актуально). Я долгое время работал с www.atspace.com – простой, но быстрый бесплатный хостинг с ftp-доступом.
 - Распространенное заблуждение, что тип домена (2-го или 3-го уровня) влияет на позиции сайта в поисковиках и рейтингах. Это совершенно неверно. Наберите в яндексе запрос «заработок в интернет» и результат приятно Вас удивит.
 - Рекомендация: не размещайте на своем сайте (особенно на его главных страницах) фреймы с рекламой других сайтов, рорир окна и т.п. Лично я на такие проекты даже не смотрю – это очень сильно раздражает и портит впечатление даже от хороших (в остальном) проектов.
 - Старайтесь всюду давать рекламу именно своего сайта, такой подход позволяет достичь максимального результата.
 - Вот несколько важных приемов по организации сайта о заработке:
 - постарайтесь сделать и поддерживать ленту новостей и организовать их рассылку с некоторой периодичностью;
 - недостаточно просто ссылок – нужно описание, причем не только стандартное рекламное обращение взятое с рекламируемого сайта, но и собственный отзыв, живой рассказ об особенностях работы;
 - полученные выплаты надо подтверждать скриншотами, желательно вести историю выплат;
 - сделайте сравнительную таблицу спонсоров, отражая в ней важные параметры: минимальная сумма, платежные системы, количество реферальной, ежедневный заработок и т.д.

организовать ТОП лучших спонсоров, причем можно разбить топы по нескольким категориям;

дайте возможность участникам оставлять свои отзывы.

5. Создать свою собственную рассылку (например, новостей)

- **Достоинства:** Человек подписывается на вашу рассылку для того, чтобы узнавать о новых спонсорах. Он делает это осмысленно, а не случайно (как, например, он может попасть на ваш сайт). То есть он почти готов к регистрации. Ваша задача - с первого же выпуска рассылки произвести хорошее впечатление на читателя. В отличие от сайта, про который, возможно, после первого же посещения забудут, вашу рассылку будут получать постоянно. Значит, у вас постоянно будут люди (а их количество должно увеличиваться, иначе вы смело можете закрывать рассылку), готовые стать вашими рефералами. А не этого ли вы добивались?
- **Недостатки:** Подобных рассылок много, хотя и меньше, чем сайтов, посвященных спонсорам. Вот тут уж вам придется пофантазировать и придумать яркое название вашей рассылке, чтобы читатель выбрал именно ее. Каждый выпуск должен быть информативен и интересен, чтобы читатель, не дай Бог, не отказался от нее. Опять же это требует много сил и времени.
- На начальном этапе рекомендую использовать бесплатные рассылки: <http://subscribe.ru>, <http://maillist.ru> и др. Вам просто надо зарегистрироваться и разместить на своем сайте, небольшой код, реализующий форму регистрации. На этих рассылках можно даже заработать на рекламу или деньги. Минус, в том, что для пользователя более сложная форма регистрации и к нему будет приходить посторонняя реклама (ее немного), список контактов не выдается автору, он хранится на сайте.
- В дальнейшем рекомендую сделать свою собственную рассылку для этого достаточно, чтобы ваш хостинг поддерживал, например, php и mysql (можно и без mysql – просто хранить список подписчиков в текстовом файле).
- Важный вопрос тематика новостей. Как показала практика, пользуются популярностью новости о работе спонсоров, данные о заказанных и полученных выплатах. Но ни в коем случае не занимайтесь фальсификацией (например, «пририсовать» себе несколько полученных выплат), т.к. на начальном этапе это даст приток рефералов, но истина довольно быстро выяснится и Вы потеряете доверие.

6. Воспользоваться бесплатными досками объявлений

- Бесплатных досок много, вот лишь некоторые из них: <http://www.hot.ee/board>, <http://www.osp.ru/sp/attn/internet.htm>
- **Достоинства:** Способ прост и легко доступен. При везении можно получить уйму рефералов. Мне рассказывали про женщину, которая, разместив объявление получила ни много ни мало, а 100(!) рефералов.
- **Недостатки:** Ваше объявление будет одним из нескольких тысяч, и, возможно, потенциальный реферал его просто не заметит.
- Есть программы для автоматической регистрации на досках объявлений.

7. Поискать рефералов на чатах или в ICQ

- **Достоинства:** Достоинств масса. Во-первых, если человек будет отказываться, вы сможете спросить, почему, и даже попытаться убедить его (это будет сделать куда легче, чем, переписываясь по электронной почте). Во-вторых, если человек согласится зарегистрироваться, то он, находясь в он-лайне, сделает это сейчас же, а не забудет об этом на следующий же день. В-третьих, вы сможете сразу же помочь с регистрацией, если человеку будет что-то непонятно.
- **Недостатки:** Иногда бывает очень трудно направить разговор в нужное русло. Кроме вышеперечисленных способов существует еще очень много, в том числе и не совсем честных (я не советую ими пользоваться, т.к. если вас вычислят, оправдаться перед спонсором будет очень и очень сложно и плюс ко всему последует удаление вашего

аккаунта). Со временем вы создадите собственные методы, а моей задачей было всего лишь познакомить начинающих пирамидостроителей с самыми распространенными способами.

8. Поддержка контактов со своими рефералами и партнерами

- Это очень важное, помогайте, информируйте о важных изменениях и они вас не оставят, будут регистрироваться в ваших программах и помогать вам. Заведите специальный e-mail и icq, который вы будете использовать для этих целей, рекомендую делать это на yandex.ru или mail.ru, т.к. для этих ящиков можно настроить pop3. Почтовый ящик на yahoo.com хорошо тем, что не фильтрует по умолчанию почту и подходит, если вы планируете, переписывать на английском языке.
- Мне ежедневно приходит несколько десятков писем и сообщений от рефералов. Поэтому важно систематизировать данные о контактах и иметь свой faq, заготовки для ответов и т.п.

9. Раскрутка сайта или рефссылки

- Раскрутка рефссылки – это один из самых распространенных способов. И **часто самый неэффективный**. Имеет смысл так рекламировать только новых спонсоров, или же, например, если спонсор платит за показ его ссылки (промоут). Меня постоянно удивляет огромное количество рекламы таких спонсоров как rusip, bxod, wmmail. Это замечательные спонсоры, но у уже них десятки тысяч участников. И на кого же направлена эта реклама? Поэтому я настоятельно рекомендую рекламировать сайт, на котором будет собрано хотя бы несколько ваших спонсоров с описаниями, пусть это будет даже простая страничка, которую вы создадите за несколько минут.
- Автосерфинг – совершенно не подходит для привлечения рефералов, т.к. на него никто не смотрит.
- Ручной серфинг – очень хороший способ, часто можно заказать его очень дешево за поинты, дает хороший результат.
- Обмен посещениями – в общем это другое название ручного серфинга, но как правило имеет маленький таймер и не проверяет наличия графики, больше подходит для накрутки счетчиков и промоута некоторых спонсоров.
- Рассылка писем – **лучший способ**, хотя многие из них не будут прочитаны, остальные, как правило, изучаются только на предмет читерских ссылок. Например, я при чтении писем так и поступаю, ну а далее, только если сайт чем-то сразу понравится. За одну удачную рассылку нового проекта можно набрать до 100 рефералов с 2000 писем.
- Клики – хороший вариант, опять же рекомендую заказывать за поинты.
- Многие спонсоры проводят рекламные акции, отслеживайте их, можно купить рекламные пакеты по сниженным ценам.
- Покупайте VIP членство – это дает хорошие рекламные пакеты и окупается за 1-2 месяца, часто при этом **дают случайных рефералов**, но покупать надо только на проверенных спонсорах и внимательно читать условия.
- Перед заказом рекламы обращайтесь внимание на количество активных участников. Часто на спонсоре стоит цифра в несколько тысяч, но реально работают из них только несколько сотен.
- Учитывайте, что на всех спонсорах работают почти одни и те же люди. Дав рекламу в 2-3 популярных почтовиках, не стоит сразу же пытаться давать ее на других проектах. Исключением является необходимость срочного набора рефералов, например, в рефконкурсах, когда счет идет на считанные дни.

Ну вот и все мои основные способы набора рефералов. Они **не требуют больших затрат** и в то же время дают хорошие результаты. Единственные мои затраты – это покупка платных статусов у проверенных спонсоров. Самое главное – это честность, предлагайте только хорошие проекты и будьте готовы к общению. И задавайте себе контрольный вопрос, а сами Вы стали бы рефералом, увидев свою рекламу.

Направления заработка развиваются стремительными темпами, поэтому данная статья регулярно обновляется. Все новости вначале публикуются в новостной ленте и форуме проекта SB-MONEY.RU, а затем после практической проверки вносятся в статьи и пособия по заработку, собранные на моем портале.

Удачного Вам Зарботка!

© Брундасов С.М.

<http://sb-money.ru>

brundasov@yahoo.com

ICQ 442578

Редакция от 23.09.2006