

УДК 339.138

## ПАРТНЕРСКИЙ МАРКЕТИНГ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА/УСЛУГИ

**М.М. Мирончев**, директор по развитию ООО «ИнтерКонсалт»

*Редакция журнала «Экономические исследования» продолжает публикацию материалов в разделе «Практический маркетинг». В данном номере журнала вниманию читателей предлагается материал, характеризующий партнёрский маркетинг как способ продвижения товаров и услуг.*

*The editorial board of the journal "Economic Research" continues to publish materials in the section "Practical Marketing". In this issue of the magazine, readers are offered material that characterizes the corporate website as an integral part of the modern positioning of the company.*

*Ключевые слова: партнёрский маркетинг, генерирование лидов, увеличение продаж.*

*Keywords: affiliate marketing, lead generation, sales increase.*

### **Введение**

Итак, ваш бизнес работает, есть собственный сайт, лиды, продажи. Пора искать новые способы развития. Как привлечь клиентов? Сделать это не так просто, даже при всем разнообразии доступных сегодня инструментов маркетинга и продаж. На помощь приходит партнёрский маркетинг, один из самых актуальных способов расширения охвата и генерирования новых лидов.

### **Что такое партнёрский маркетинг?**

Партнёрский маркетинг или аффилиатный маркетинг (англ. affiliate marketing) – это:

- способ продвижения товаров и услуг через посредников или партнеров, чтобы привлечь новых клиентов и аудиторию;
- вид маркетинговой стратегии, при которой стороны сотрудничают друг с другом для достижения общих целей.

### **Как устроено на практике?**

В партнёрском маркетинге вознаграждение предоставляется за переход по специальной партнёрской ссылке: посетитель сайта/блога переходит по данной ссылке и совершает целевое действие (например, покупку), а партнер получает процент от этой продажи. Важно: партнёрская ссылка должна включать в себя элемент отслеживания действий (для прослеживаемости результатов).

Данная модель оплаты называется CPA (англ. Cost per action – цена за действие). Такая модель оплаты самая популярная, но существуют и другие.

### **Пример из практики**

Представьте, что бренд выпускает на рынок новый продукт, например, онлайн-курс.

Для того, чтобы начать продвигать и успешно продавать данный продукт, бренд обращается к владельцу блога (или активного канала в соцсети / популярного тематического интернет-портала).

Владелец блога встраивает ссылку на новый продукт бренда в свой контент (в описании под видео YouTube / популярную статью в блоге и пр.).

Когда подписчики владельца блога перейдут по партнерской ссылке и купят новый онлайн-курс, он получит процент от продажи.

### **Преимущества партнерского маркетинга**

1. Расширение аудитории, увеличение охвата, повышение узнаваемости. Благодаря партнерскому маркетингу компании получают доступ к базам новых подписчиков и клиентов своих партнеров.
2. Увеличение лидов/продаж. Партнерский маркетинг позволяет компаниям увеличить объем продаж за счет привлечения новых клиентов или увеличения количества повторных обращений.
3. Положительное влияние на репутацию. Сотрудничество с известными и уважаемыми блогерами, порталами, СМИ и др. помогает улучшить репутацию бренда и повысить доверие потребителей.
4. Снижение затрат. В некоторых случаях партнерский маркетинг позволяет снизить маркетинговые затраты на рекламу. Ваш возврат инвестиций (ROI) высок – вы платите партнерам только тогда, когда они продают. А еще можно попробовать договориться о бартерном сотрудничестве.

### **Шаги для успешной реализации партнерского маркетинга**

0. Исследование аудитории. Прежде, чем запустить программу партнерского маркетинга, необходимо знать целевую аудиторию партнера, чтобы впоследствии использовать правильные инструменты.

1. Выбор партнеров. Партнеры должны быть комплементарными, а именно их продукты/услуги должны дополнять друг друга и быть интересными для общей аудитории.

2. Проработка партнерской программы. Партнеры должны разработать четкие правила и определить условия сотрудничества, цели и ожидания от партнерства.
3. Реализация партнерской программы. Необходимо определиться со специальным программным обеспечением для отслеживания ссылок, предоставить партнерские ссылки и подготовленные рекламные материалы.
4. Продвижение партнерской программы. Партнер должен активно продвигать партнерскую программу среди своей аудитории.
5. Оценка результатов. Партнеры должны регулярно оценивать эффективность партнерской программы, работать с несоответствиями и вносить корректировки в стратегию программы.

### Немного статистики

Согласно исследованию платформы Statista в 2010 году ежегодные расходы на партнерский маркетинг в США составляли 1,6 миллиардов долларов. А в 2022 году, они достигли впечатляющих 8,2 миллиардов долларов (рисунок 1). Кроме того, прогнозируется, что расходы на партнерский маркетинг в США вырастут на 14,3 миллиарда долларов в 2023 году и на 15,7 миллиардов долларов к 2024 году.

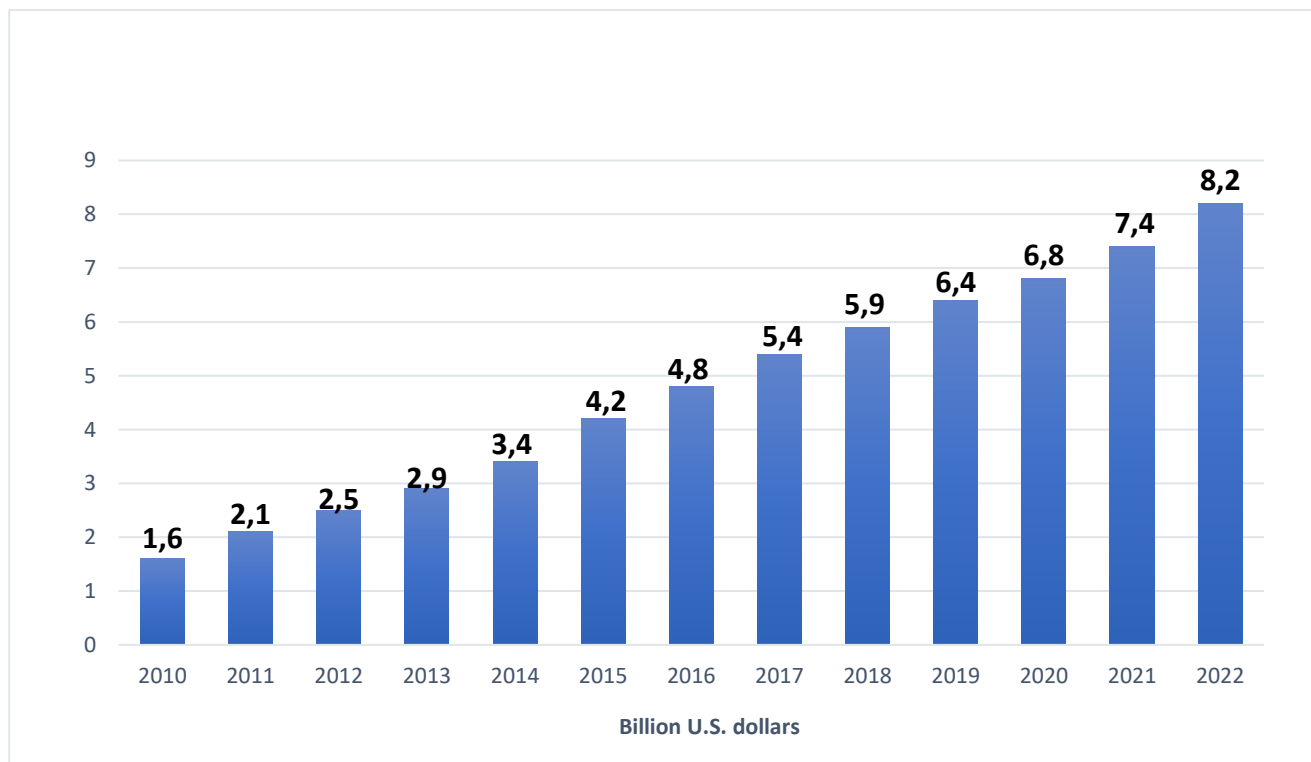


Рисунок 1 – Расходы на партнерский маркетинг в США [3]

Данная статистическая информация демонстрирует постоянный рост и значимость партнерского маркетинга, что делает его выгодным, актуальным и активно развивающимся направлением.

### **Заключение**

Партнерский маркетинг – актуальное направление, которое действительно может быть эффективным для компаний в расширении охватов и аудитории, увеличении продаж, улучшении репутации. Однако нужно обратить внимание на качественную настройку партнерской программы, что требует немало усилий, но потенциально принесет большую выгоду.

### **Список литературы**

1. Партнерский маркетинг: гайд для новичков [Электронный ресурс]. – URL: <https://seranking.com/ru/blog/affiliate-marketing/>. – Загл. с экрана.
2. Affiliate Marketing for E-commerce Businesses [Электронный ресурс]. – URL: <https://mailchimp.com/resources/what-is-affiliate-marketing/> – Загл. с экрана.
3. How to Do Affiliate Marketing [Электронный ресурс]. – URL: <https://piktochart.com/blog/how-to-do-affiliate-marketing/>. – Загл. с экрана.
4. What Is Affiliate Marketing? How to Make Money While You Sleep in 2023 [Электронный ресурс]. – URL: <https://optinmonster.com/get-started-with-affiliate-marketing/>. – Загл. с экрана.

**!** Продолжение публикации материалов раздела «Практический маркетинг» – в следующих номерах журнала.