Câu hỏi triệu đô, khi chơi affiliate, bạn sẽ quảng bá sản phẩm nào để có lợi nhuận lớn?

Trước tiên, hãy định nghĩa vài thứ:

- Ngách là loại sản phẩm bạn quảng bá.
- Offer là sản phẩm cụ thể mà bạn quảng bá.

THỊ TRƯỜNG NGÁCH

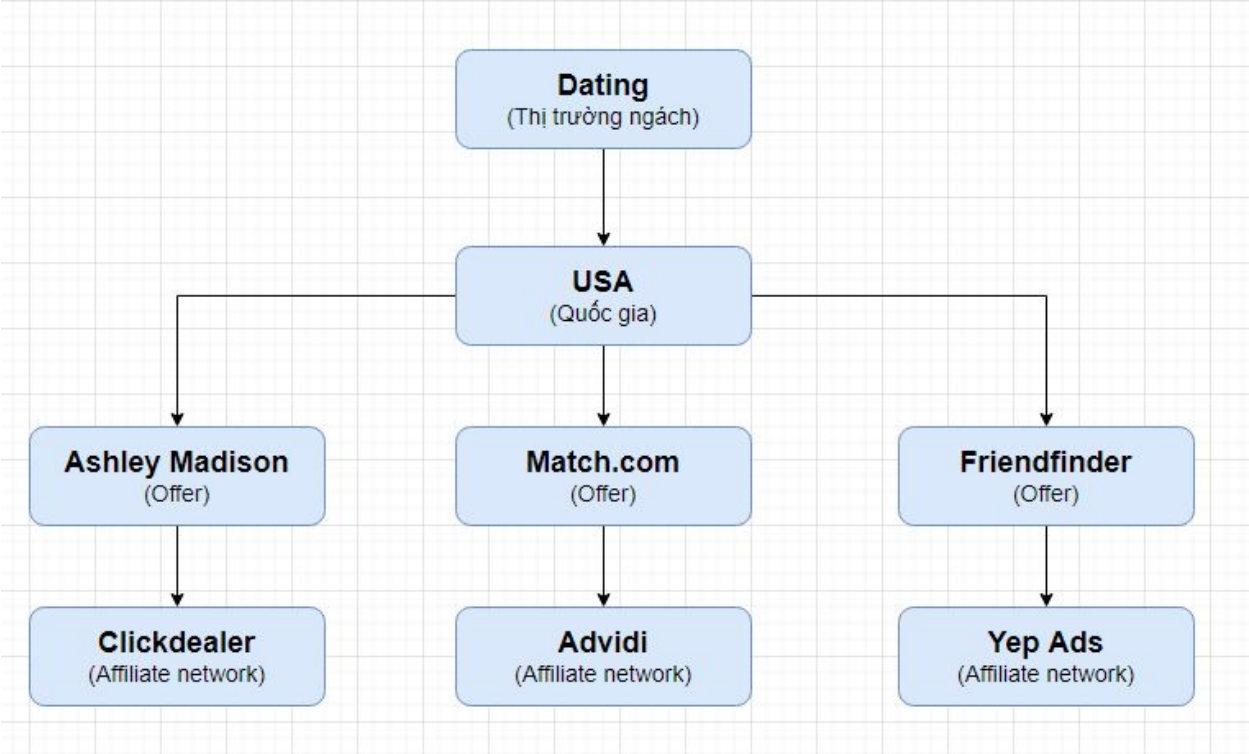
Ví dụ một ngách là hẹn hò.

Ví dụ ngách trong hẹn hò, offer có thể là eHarmony.com, Match.com.

Đây là một ví dụ cấu trúc:

- Bắt đầu với một ngách.

- Sau đó bạn chọn quốc gia mình muốn nhắm tới (vì một số sản phẩm bị giới hạn quốc gia).
- Suy nghĩ nên vào affiliate network nào.
- Sau đó chọn sản phẩm để test.



Đây là một ví dụ khác về ngách và offer:

- Ngách có thể là mobile gaming – quảng cáo game trên thiết bị di động.
- Offer trong mobile gaming có thể là Candy crush và World of Tanks.

Những ngách lớn trong affiliate marketing bao gồm:

- Dating / Adult Dating
- e-Commerce
- Healthy / Beauty
- Gaming

- Vouchers and sweepstakes
- Gambling / Casinos
- Education
- …

Đừng lo lắng về việc chọn ngách tốt nhất. Hãy chọn một ngách ổn định rồi đi tiếp thôi. Không có cái gì là “tốt nhất” cả.

Bất kì ngách nào được liệt kê bên trên cũng có thể mang lại cho bạn $10.000 một ngày.

Đọc thêm: Kiến thức affiliate: Cách quảng bá các Dating offer

CÁC LOẠI OFFER

Có 2 loại offer chính

1. Cost per sale (bạn nhận hoa hồng khi người dùng mua hàng)

2. Cost per action (bạn nhận hoa hồng khi người dùng thực hiện hành động.)

COST PER SALE (CPS)

Các offer **CPS chỉ trả tiền khi affiliate bán được hàng.**

Một ví dụ về CPS Offer.

Giả sử chương trình affiliate Amazone trả 10% hóa hồng cho mỗi sản phẩm được bán.

Nếu một affiliate quảng bá một quyển sách trên Amazon trị giá $50, anh ta sẽ nhận được $5 hoa hồng cho mỗi quyển sách được bán.

Ngoài bán cho amazon, bạn có cũng có thể làm cho vài công ty khác như eBay, Walmart, Best Buy, Princeline.com, Zappos,…

COST PER ACTION (CPA)

CPA offer trả tiền cho affiliate khi khách hàng hoàn thành một hành động nào đó.

Ảnh dưới đây cho bạn thấy một vài loại offer thuộc CPA

Đọc thêm: Bí quyết thống trị nguồn traffic – Phần 3

TÔI ĐỀ NGHỊ NEWBIE NÊN CHƠI CPA?

Dễ chuyển đổi

Việc bảo người ta làm một việc gì đó (như điền số điện thoại hay email) thì dễ hơn so với việc bảo họ rút thẻ tín dụng ra và mua hàng.

Đây là một ví dụ về sản phẩm bảo hiểm:

Một công ty bảo hiểm xe hơi đang tìm kiếm một danh sách khách hàng.

Họ trả $10 cho mỗi email được điền vào. (Thường được gọi là “email submit”). Sau đó, công ty bảo hiểm sẽ bán hàng cho những người trong danh sách.

Nếu bạn giới thiệu một người và người đó mua bảo hiểm từ công ty, thì họ sẽ trả bạn nhiều hơn nữa.

Và newbie thì rất khó để thuyết phục một người mua bảo hiểm hơn.

Nhưng thuyết phục một người điền email để nhận thông tin về bảo hiểm thì dễ hơn nhiều.

Thấy chưa, CPA dễ chuyển đổi hơn mà.

Họ càng muốn nhiều thông tin, họ càng trả nhiều tiền.

- Một offer chỉ thu thập email thì khoảng $1 / email.
- Một offer mà yêu cầu thu thập email, số điện thoại, địa chỉ nhà thì khoảng $5.

Một ví dụ khác của CPA offer là ứng dụng mobile. Công ty sẽ trả khoản $0.5 cho mỗi lượt cài đặt ứng dụng.

Chỉ có một vài ví dụ về CPA offer, một số ví dụ khác như:

- Điền thẻ visa online (CC Submit).
- Đăng ký một tài khoản miễn phí trên trang web hẹn hò.
- Trả tiền ship cho một sản phẩm dùng thử (kem dưỡng da / thực phẩm bổ sung chẳng hạn).
- Gọi điện tới một số điện thoại để được tư vấn (pay-per-call).

Chơi CPA offer, bạn có thể dễ dàng sáng tạo ra vài cách để có tiền, có rất nhiều ngách có CPA offer.

Đọc thêm: Kỹ năng của Super Affiliate: Sự khác biệt là ở đây

NGUỒN TRAFFIC VÀ NGÁCH PHẢI PHÙ HỢP NHAU

Một người đọc CNN có thích nghe sách nói không?

Có lẽ có. Vậy thì có thể quảng bá sách nói thử xem.

Nhưng với một ngách, không phải là nguồn traffic nào cũng được

Đây là một vài ví dụ.

1. Phần mềm Anti-virus là một ngách phổ biến để quảng bá trên điện thoại.

Tuy nhiên một vài nguồn traffic không cho phép quảng bá các offer anti-virus. Nó không phù hợp vì điều luật của nguồn traffic.

2. Advertiser có thể không thích nguồn traffic

Một vài trang web hẹn hò không muốn quảng cáo trên những trang người lớn vì lý do thương hiệu.

3. Sản phẩm kem chống lão hóa có thể không hoạt động trên những nguồn traffic người lớn.

Tại sao ư? Chỉ có phụ nữ mới thích những offer đó, nhưng những trang người lớn có đến 80% đàn ông. Đây là lỗi về nhân khẩu học demographic.

4. Một email submit có thể không hoạt động trên vài nguồn traffic native.

Giá click quá đắt, và các chiến dịch email submit không trả đủ cao.

Cách tốt nhất để xem cái gì hoạt động trên những nguồn traffic khác nhau là làm một chút nghiên cứu bằng cách dùng công cụ spy.

Đọc thêm: Xem quảng cáo của đối thủ: Hướng dẫn spy quảng cáo bằng Adplexity

CHỌN MỘT OFFER ĐỂ QUẢNG BÁ

Bí quyết: Chọn một nguồn traffic trước, và sau đó chọn một ngách phù hợp với nguồn traffic đó.

Bạn muốn tập trung vào Facebook? Gaming hoặc lead gen offers là ổn.

Bạn muốn tập trung vào mobile traffic? App installs, và voucher là ổn.

Trước hết là nguồn traffic, sau đó mới tới ngách.

Tôi khuyến khích bạn chọn sản phẩm CPA để dễ chuyển đổi (nhưng hoa hồng thấp).

Đây là những gì tôi nghĩ:

Giả sử bạn có $500 cho một chiến dịch. Và kiểu gì bạn cũng hoà vốn khi:

- Bạn quảng bá một sản phẩm trả $100 – phải có 5 chuyển đổi để hoà vốn.
- Bạn quảng bá một sản phẩm trả $1 – phải có 500 chuyển đổi để hoà vốn.

Kiểu gì bạn cũng hoà vốn. Nhưng với cách 2, bạn có nhiều dữ liệu hơn. Bạn có thể làm nhiều split – test để học thêm về affiliate marketing.

Tôi đề nghị newbie nên chơi sản phẩm về game hay là cài đặt ứng dụng mobile, sweepstakes cũng tốt nhé.

Nó dễ chuyển đổi, và bạn không cần landing page cho chúng.

Đọc thêm: Học kiến thức affiliate marketing chuyên nghiệp.

CHỌN OFFER ĐẦU TIÊN CỦA BẠN.

Đây là vài quy tắc để kiểm tra các offer:

1. Luôn luôn bắt đầu với nhiều offer để làm split – test

Hãy nghĩ việc kinh doanh của bạn như là một cái shop.

Bạn sẽ test nhiều sản phẩm, sau khi tìm được sản phẩm bán chạy nhất thì giữ nó lại và dẹp các sản phẩm không bán chạy.

Nếu bạn chỉ test 1 sản phẩm, bạn có thể đang bán một sản phẩm lợi nhuận thấp mà bạn không biết.

2. Luôn luôn tìm kiếm, kiểm tra một tý trước khi quảng bá sản phẩm.

Offer này có xuất hiện ở nhiều network khác nhau không? Có nhiều affiliate đang làm không? Khó chuyển đổi (high payout) hay dễ chuyển đổi (low payout)?

Bạn có thể tìm được nó trên các công cụ spy không?

Bạn cần phân tích một tý, để tránh tốn công khi test nhầm sản phẩm rác.

Đọc thêm: Offer Payout và Network EPC – Kinh nghiệm affiliate

TÓM TẮT KIẾN THỨC

Ngách là một loại sản phẩm bạn bán. Offer là sản phẩm cụ thể mà bạn bán.

Không phải offer nào cũng cho phép quảng bá trên mọi nguồn traffic. Hãy chọn một nguồn traffic trước, và xem những gì được phép quảng bá.

Những sản phẩm thường có hình thức thanh toán là là CPS hoặc CPA. Tôi khuyến khích bạn nên bắt đầu với CPA vì nó dễ chuyển đổi.

Học thêm kiến thức bài bản, nâng cao tại Khu VIP. Tải ebook và đăng ký email tại đây: affiliate marketing ebook.