

PORADY DOTYCZĄCE SPOSOBU POZYSKIWANIA KLIENTÓW W ROBOFOREX

Twój sukces jako partnera zależy bezpośrednio od ilości pozyskanych klientów i ich aktywności handlowej. Twój wpływ na ich aktywność handlową jest znikomy, jednakże masz możliwość zwiększenia ich liczby.

Nasze porady skupią się wokół najskuteczniejszych sposobów, jakie stosują nasi partnerzy w celu przyciągnięcia nowych klientów do RoboForex, ale przede wszystkim odpowiemy na pytanie: co należy zrobić, aby upewnić się, że klient będzie przez Ciebie pozyskany? Agenci i Webmasterzy mają wiele sposobów dołączenia klientów, których pozyskali na swoje konta:



Sposoby dołączenia klientów do swojej grupy partnerskiej.

Link partnerski. Link polecający z kodem partnerskim (ID Agenta) można opublikować na różnych forach, w sieciach społecznościowych, na blogach, na innych stronach internetowych i mogą być użyte do wysyłania wiadomości e-mailowych, itd.






Link bezpośredni. Webmasterzy publikują linki bezpośredniego dostępu na swoich witrynach, bez kodu ID Agenta. Te linki mają za zadanie przekierować użytkownika na jakąkolwiek ze stron internetowych naszej Firmy lub na Konto Osobiste. Użytkownicy, którzy po przekierowaniu z Twojej witryny na stronę internetową naszej Firmy zarejestrowali się na konto handlowe, zostaną zidentyfikowani przez nagłówek polecający i będą uznani jako pozyskani przez Ciebie. Zostaną oni dołączeni do Twojej grupy partnerskiej.

Kod partnerski (ID Agenta). Klienci, którzy wpisali Twój kod ID Agenta w wyszczególnione pola podczas rejestrowania nowego konta handlowego lub partnerskiego będą uznani za pozyskanych przez Ciebie użytkowników i wejdą w skład Twojej grupy partnerskiej.

Banery reklamowe. Na swoim koncie osobistym znajdziesz wiele banerów o różnej wielkości z reklamami, wraz z rotatorem do banerów. Opublikuj je na swojej stronie internetowej. Banery reklamowe są często aktualizowane, więc zawsze możesz użyć tych najnowszych.

Informatorzy. Źródła informacji pozwalają osobom odwiedzającym Twoją stronę być na bieżąco z informacjami, które są przydatne w handlowaniu, takimi jak: śledzenie aktualnych notowań i wykresów par walutowych i metali online oraz zapoznawać się z informacjami dotyczącymi nadchodzących wydarzeń na rynku. Klienci używają linku z widżetu informatora, otwierają swoje konto handlowe i zostają zidentyfikowani według tej samej zasady zgodności co klienci, którzy posłużyli się banerem lub zwykłym linkiem.

Oprócz powyżej wymienionych możliwości komunikacji osobistej, są jeszcze inne sposoby przyciągnięcia klientów, jak:

-  Sieci społecznościowe
-  Wideo hosting (YouTube)
-  Fora
-  Własne witryny, blogi
-  Reklamy w wyszukiwarkach (SEA)

Sieci społecznościowe

Sieci społecznościowe to niezwykle wydajny sposób pozyskiwania klientów. Po pierwsze, sieci społecznościowe są dostępne dla wszystkich i nie wymagają żadnych opłat finansowych. Po drugie, liczba użytkowników sieci społecznościowych jest bardzo duża i rośnie każdego dnia. W sieciach społecznościowych możesz publikować własne materiały analityczne i prognozy, doradców handlowych, własne strategie, dobrać najlepszy zbiór materiałów w internecie itd.

Dzisiaj najpopularniejszymi sieciami społecznościowymi są:



Facebook



Twitter



Google+



LinkedIn

Większość krajów, w większym lub mniejszym zakresie, korzysta z tych sieci i dlatego świetnie nadają się do pozyskiwania klientów z całego świata. Istnieje też wiele regionalnych stron społecznościowych, takich jak VKontakte (Rosja), Orkut (Brazylia), Tuenti (Hiszpania) itd.

Każda sieć społecznościowa ma charakterystyczne dla siebie funkcje. W internecie znajduje się wiele porad jak używać sieci społecznościowych od doświadczonych użytkowników, które powinieneś wziąć pod uwagę podczas promowania swojej strony internetowej. Ogólne zalecenia odnośnie pozyskiwania klientów za pomocą sieci społecznościowych znajdują się w tym artykule:

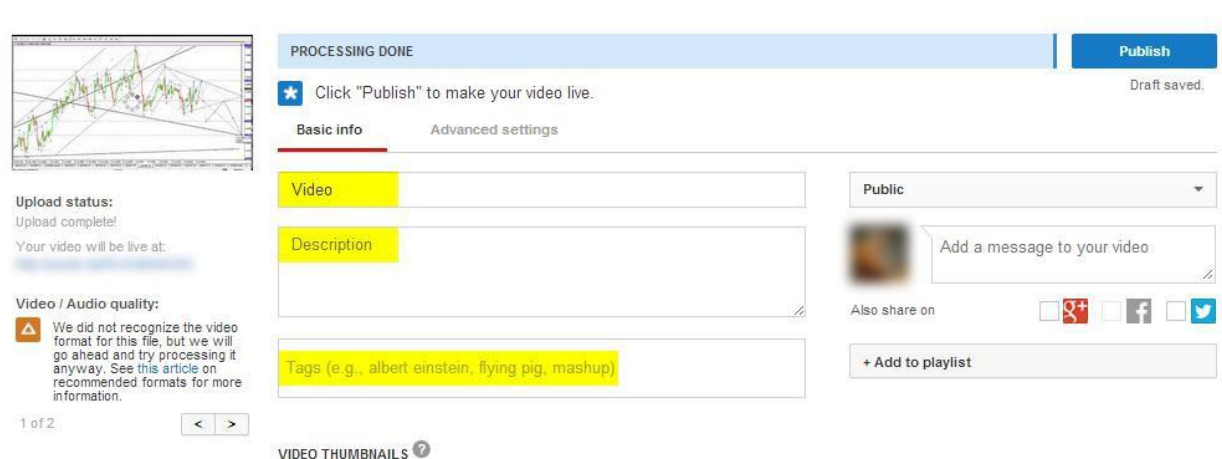
- Twórz grupy (opcja ta jest dostępna prawie we wszystkich sieciach społecznościowych) i promuj je.
- Opublikuj link partnerski do strony internetowej firmy lub link na Twoją własną stronę w najbardziej widocznych miejscach.
- Zanim zaczniesz promować swoją stronę internetową lub grupę, upewnij się, że znajdują się na nich interesujące informacje.
- Jedną z najłatwiejszych metod, aby zacząć promować swoją stronę internetową lub grupę jest wysłanie osobistych zaproszeń do swoich znajomych. Wyślij link do swojej grupy do wszystkich kontaktów ze Skype'a, ICQ i innych źródeł.
- Opublikuj link do grupy w komentarzach na blogu, forach, jak również w innych źródłach w sieci.
- Regularnie zamieszczaj nowe materiały. Znajdź ciekawe zdjęcia, pliki wideo, teksty i linki w internecie, które możesz opublikować na swojej stronie internetowej lub grupie.
- Regularnie zmieniaj swój status.
- Zawsze odpowiadaj na pytania w swojej grupie.
- Proponuj znajomym, aby ponownie publikowali Twoje materiały.
- Śledź grupy, które odniosły sukces i wykorzystaj ich doświadczenie.
- Bierz udział w dyskusjach organizowanych w podobnych grupach, proponuj nowe tematy i bierz aktywny udział we wszelkich sporach. Gdy zdobędziesz reputację aktywnego i udzielającego się uczestnika w grupie, jej członkowie zaufają Twoim rekomendacjom i linkom.

Pamiętaj, że zysk związany z Twoim programem partnerskim jest bezpośrednio proporcjonalny do Twoich wysiłków, a pozyskiwanie klientów za pośrednictwem sieci społecznościowych (jak również forów i kanałów YouTube) jest pracochłonnym zajęciem, gdyż trzeba utrzymywać interaktywność swojej grupy, aktywnie uczestniczyć w życiu innych grup i spędzać mnóstwo czasu na forach

YouTube dyskusyjnych.

YouTube - jest kolejną opcją promowania swoich linków (linków partnerskich, linków do strony internetowej, blogów itd.). YouTube jest aktualnie największą usługą wideo hostingową. YouTube jest pewnego rodzaju siecią społecznościową, gdyż Ty, jako użytkownik YouTube, możesz subskrybować kanały innych użytkowników, jak również tworzyć swoje własne kanały. Możesz nagrywać i zamieszczać swoje własne wideo lub interesujące tematycznie filmy znalezione w internecie. Mówiąc obrazowo, będziesz edytorem małego kanału TV i zadecydujesz jakie materiały, Twoim zdaniem, będą interesujące dla widzów i jakie trafią do sieci. Twój link, zawierający dodatkowe informacje, powinien znajdować się w opisie filmu. Liczba wejść na Twój link będzie stopniowo wzrastać wraz z rosnącą liczbą wyświetleń filmu.

Gdy będziesz ładować film na YouTube, wybierz odpowiedni tytuł, dodaj opis i tagi (słowa kluczowe, które pomogą użytkownikom znaleźć Twój film).



W opisie i tagach wpisz jak najwięcej słów, które są najczęściej wpisywane (najpopularniejsze) podczas wyszukiwania konkretnych haseł (słów kluczowych) nie tylko na stronie YouTube, ale również w takich wyszukiwarkach jak Google czy Yahoo. Dzięki temu Twoje filmy będą wyświetlane częściej w sekcji "podobne filmy" (zobacz poniższy zrzut ekranu), gdy będą miały odpowiednią liczbę wyświetleń. Upewnij się, że dodałeś popularne słowa kluczowe w tytule, na przykład "Forex".

- Pracuj nad jakością. Użytkownicy będą udostępniać linki do swoich ulubionych filmów publikując je na swoich stronach i sieciach społecznościowych, jak również subskrybując Twój kanał.
- Pomyśl o interesujących tytułach do swoich filmików.
- Po załadowaniu swoich filmów, opublikuj je w sieciach społecznościowych, na których jesteś zarejestrowany. To bardzo proste, kliknij tylko przycisk "Udostępnij" i wybierz sieć społecznościową.
- Aktywnie komentuj filmy innych użytkowników i zapraszaj ich na swój kanał.
- Pod opisem lub w komentarzu do filmu napisz wiadomość zachęcając użytkowników do subskrybowania Twojego kanału, jak również stworzenia konta na RoboForex, podążając za linkiem polecającym.

Fora

Uczestnicz tylko w tych forach związanych z rynkiem forex, gdyż są to miejsca, w których Twoi potencjalni klienci spotykają się i prowadzą rozmowy. Istnieje wiele forów związanych z forexem i dlatego nie warto tracić swojego czasu na forach niepowiązanych z forexem.

Kluczowym elementem pomyślnego pozyskiwania klientów na forach jest Twoja reputacja. Twoja reputacja mierzona jest na podstawie liczby opublikowanych

postów i ich jakości. Im większą będziesz mieć reputację, tym większym zaufaniem obdarzą Ciebie użytkownicy i będą bardziej skłonni wejść na Twoje linki.

Głównym zadaniem jest, abyś był w pełni zaangażowany w życie forumowym: dziel się swoimi opiniami i spostrzeżeniami, doświadczeniem, przydatnymi artykułami i innymi, interesującymi informacjami. Dodaj reklamy RoboForex do swoich komentarzy jako link lub krótki tekst w podpisie (mówimy tutaj o specjalnym miejscu na tekst lub grafikę, które jest automatycznie dodane pod Twoimi komentarzami na forum, innymi słowy, są to informacje w polu „Podpis” w Twoim profilu na tej stronie internetowej lub forum).

Strony internetowe i blogi

Podstawowym instrumentem e-partnerów w pozyskiwaniu nowych klientów jest osobisty zasób sieciowy związany z rynkami finansowymi. Istnieje kilka korzyści z korzystania z własnej strony internetowej:

- Nie trzeba używać linku polecającego. Klienci mogą kliknąć w zwykły link, aby przejść na Twoją stronę internetową. W tym przypadku, klienci, którzy otworzyli konto handlowe, identyfikowani są jako pozyskani klienci.
- Wysoka wartość informacyjna i duże zaufanie klientów.
- Możliwość używania banerów i informatorów zapewnionych przez firmę.

Możesz publikować na naszej stronie internetowej różnego rodzaju materiały edukacyjne i analityczne, swoje własne rekomendacje, wiadomości związane z rynkami finansowymi, ciekawe artykuły itd.

Gorąco zachęcamy, abyś stworzył na swojej witrynie specjalny dział, w którym będziesz publikować linki do różnych analiz ze strony RoboForex. Wykorzystanie tytułu analizy w nazwie linku jest bardziej przystępne dla użytkowników i warto również wskazać datę publikacji analizy po lewej i prawej stronie tytułu. Liczba wejść na ten link będzie zależeć od projektu Twojego działu, który może bardziej zachęcić do kliknięcia w linki niż zwykły baner reklamowy.

Oczywiście ważne jest, aby promować swoją stronę internetową, innymi słowy, aby przyciągnąć klientów (zwiększyć ruch na stronie). Im popularniejsza stanie się Twoja witryna, tym więcej klientów pozyskasz. Promowanie strony internetowej jest długim i skomplikowanym zajęciem. Napisano dużo na ten temat. W sieci znajdziesz wiele informacji związanych z promowaniem strony internetowej.

Podstawową metodą promowania strony internetowej jest tzw. Search Engine

Optimization (SEO - optymalizacja dla wyszukiwarek internetowych). SEO składa się z zestawu akcji, które pomogą poprawić ranking Twojej strony internetowej na liście wyników wyszukiwania za pomocą słów kluczowych. Wcześniej wspomniane sieci społecznościowe, fora i usługi wideo hostingowe są również popularnymi metodami promowania witryny. Kolejnym, bardzo skutecznym sposobem promowania strony jest właśnie funkcja SEO, gdyż daje dobre rezultaty w stosunkowo krótkim czasie. Poświęćmy jej trochę uwagi.

Reklama w wyszukiwarkach (SEA)

Reklama w wyszukiwarkach (Search Engine Adverstising, w skrócie SEA) odnosi się do reklamowanie tekstu w wyszukiwarkach, która na ogół znajduje się u góry lub po prawej stronie wyników wyszukiwania. SEA może również znajdować się na stronach-uczestnikach sieci SEA.

Należy napisać tekst reklamowy używając tych słów kluczowych, które najdokładniej opisują Twoją ofertę. Na przykład, jeśli Twoja strona internetowa zawiera informacje na temat doradców handlowych i jeśli wybierzesz "doradcy forex" jako słowa kluczowe, wtedy osoby wpisujące tę frazę w wyszukiwarce zobaczą Twoje ogłoszenie.

W ten sposób funkcja SEA pozwala przyciągnąć uwagę grupy docelowej: ludzie, którzy już byli zainteresowani tą tematyką, "wpadli" na Twoje ogłoszenia.

Istnieje wiele systemów SEA. Najpopularniejszymi z nich są:



Google AdWords jest bardzo popularny wśród użytkowników na całym świecie i pozwala promować strony internetowe w różnych krajach. Yandex.Direct jest bardzo popularny w Rosji, a Baidu ma najwięcej zwolenników w Chinach.

Dobrze stworzona reklama i mądrze dobrane słowa kluczowe (zapytania) sprawią, że Twoja kampania reklamowa będzie bardziej skuteczna i znacznie tańsza.

Poniżej znajduje się kilka zaleceń:

- Upewnij się, że użytkownicy, którzy kliknęli w reklamowany link, przejdą na stronę internetową zawierającą informacje, których szukali.
- Upewnij się, że słowa kluczowe i tekst reklamy przekazują tę samą

wiadomość.

- Dodaj słowo kluczowe do tekstu reklamy. Powinieneś przekazać swoim potencjalnym klientom, że znaleźli oni to czego szukali. Można to zrobić wpisując w tytule lub tekście reklamy słowo lub frazę, którą klienci wpisali w wyszukiwarce. Na przykład, jeśli użyjesz frazy "dochodowy doradca forex" jako słów kluczowych, to użyj ich również jako część tytułu swojej reklamy.
- Stwórz reklamy zawierające informacje na temat aktualnych rabatów, bonusów, wyjątkowych ofert i opisz swoje własne oferty (na przykład jeśli promujesz samodzielnie opracowanych doradców handlowych).
- Podawaj konkretniejsze dane w swoich reklamach i nie zapychaj ich zróżnicowanymi informacjami. Podziel te zróżnicowane informacje na małe segmenty danych w oddzielnych tekstach reklamowych.
- Używaj 2 do 3 słów kluczowych (na jedną reklamę).
- Nie używaj bardzo konkurencyjnych haseł typu "Forex". Koszt jednego kliknięcia może wynieść nawet do 20 USD, a musisz pamiętać, że kliknięcie w link nie oznacza rejestrację konta handlowego.

Uwaga! Używaj tylko istotnych i zaufanych informacji. Upewnij się, że na stronie internetowej dostarczyłeś swoim klientom szczegółowych informacji na temat ofert (bonusów itd.) w wyróżniony sposób.

Nie używaj słowa kluczowego "RoboForex" ani żadnych słów jemu pochodnych w jakiegokolwiek postaci. Korzystanie z hasła "RoboForex" i słów jemu pochodnych jest zabronione w Umowie Partnerskiej i może spowodować jej anulowanie.