

CB 营销联盟超级技巧

Click Bank Affiliate Super Tips

翻译：涅槃女神

校对：哑 哑

英点翻译小组



Click Bank Affiliate Super Tips

Harvey Segal

CB 营销联盟超级技巧

[英点翻译小组译制](#)

<http://bbs.ciscd.com>

翻译：十涅槃十女神

审核校对美工：哑哑

2008 年 6 月 26 日

第一章：介绍

嗨，我是 Harvey Segal，是 ClickBank 的超级粉丝，在这里跟大家分享一些很棒的经验。

有没有什么更简单有效的办法从产品发布者那里拿到佣金呢？只要做一个简单的链接，我就可以立即从一个列表加入任何的代理推广项目。

做为一个产品发布者，我可以只管卖自己的电子书，让 ClickBank 来完成整个流程。它可以处理订单，收取货款，支付佣金以及把剩下的盈利交给我。当我的书在 CB 上架时，我就自动获得了 100,000 个潜在浏览者，因为有那些代理项目在帮我做广告。我也写过 CB 产品发布者(Publisher)超级宝典，见附录 A3。

In fact I like ClickBank so much that I have even built a web site for it – currently the only one on the Net.

The Complete Guide to ClickBank

I'm continually adding new information there, so why not pay a visit: and don't forget to join the mailing list where I will keep you up to date with the latest news, tips, plus updates to this ebook and special deals on ClickBank products.

www.ClickBankGuide.com

我是真的很喜欢 CB，所以我为它做了一个网站。
目前它是一个独一无二的网站。

CB 完全攻略

我还在不断添加内容，它值得一看。
同时别忘了加入通讯录，这样我能及时通知你最新动态，
包括新闻，秘籍，本书的新版本，哪些东西正在 CB 打折。

www.ClickBankGuide.com

我还管理着当今惟一的关于CB话题的论坛，[CB成功论坛](#)，因此我有机会从一个独特的角度洞悉CB顾客遇到的问题产生的想法，这也是本书诞生的基础。

接下来让我们踏上变身成功 CB 代理者之路吧。

第二章：注册 Click Bank

首先，如果你没有 CB 账户的话，先注册一个。它很方便而且是免费的。你得提供信息这样 CB 才能支付给你佣金。

Tip

ClickBank accepts clients from over 100 countries. If your country is not listed on the sign up page then in theory they will not be able to offer you an account. However there have been exceptions so you could write to ClickBank and see what personal information they might need to waive this rule.

A well established site will help.

小贴士

CB 接受全世界超过 100 个国家的客户。

如果你所在的国家没有在下拉菜单中出现，那么理论上来说 CB 没法支付你。但凡事总有例外，你可以写信给 CB，看看你可以提供哪些个人信息以便从它那里拿到钱。一个信誉好的支付网站就可以。**哑哑注：因为过度的作弊行为，CB 已经停止提供中国用户服务。想做 CB 的朋友需要通过其他渠道来申请。**

你可以给自己去个昵称(5-10 个字母或数字)，它将在你的代理链接上出现，这样你就可以从销售中拿到信用点数。

Tip

you can sign up and have different accounts if say you wish to keep certain affiliate activities separate from others. Or you can just use one account for everything – including a publisher account if you decide to open one.

小贴士

如果你想同时做几个单独的代理，你可以注册几个不同的账户。你也可以只用一个账户来完成多个任务。你甚至可以把它当作产品发布账户，如果你需要的话。

现在你有了一个 CB 代理账户，接下来你需要去找可以推销的好东西了。

第三章：可以推销的好东西在哪里？

3.1 CB 市场

CB 市场上有已经写好的 CB 最好卖的 10,000 件商品的目录。它们是以受欢迎程度分门别类排列的。你可以免费销售任何商品——当然如果你有自己的网站，选一个跟你网站相关的商品比较好。每个标题下都写有一个百分比，比如“赚取 50%”，这代表如果卖掉一件该商品你将得到的佣金。按下你需要推销的项目的代理网站（或代理链接）。

注意：一些商品发布者使用代理管理程序来登记他们的代理者：如果你在他们的网站上看到登记表，你最好填写，这样他们可以向你提供他们自己的代理网址或其他有用的东西。

除了在市场上寻找代理以外，我们还可以用很多种第三方产物，比如店面。店面在代理的基础上提供了更多功能。附录 A1 里面是一些可以免费使用的店面。这些店面主要给购物者提供寻找商品的平台，你也可以通过浏览产品发布者的网站来完善代理项目。

还有一个叫代理警告（Affiliates Alert）的免费第三方产物，它主要用于帮助代理在市场上找到合适的产品。它支持关键词搜索，提供更多代理信息和相关历史。详情请参见 4.1。

3.2 其他资源

产品发布者并没有在市场上推广他产品的义务。因此像店面或代理警告这类主要擅长搜索市场的工具并不一定能够找到这些产品。找到这些产品的最好方法是通过 Google，你可以输入你感兴趣的关键词，比如 'ClickBank', 'affiliate', 'publisher', 'merchant', 'vendor'。

为确定合适的代理产品，如果它没有在网站上标明，你就必须自己先去搞清楚它是不是有代理项目，它的佣金是多少。如果它使用了 CB 的标准销售链接，你就可以通过点击找到发布者的 id。它们通常是这种格式

<http://ITEM.PUBLISHER.pay.clickbank.net>

(或旧版<http://www.clickbank.net/sell.cgi?publisher?id/linknumber/linktitle>)

然后把商家 ID 和代理 ID 加入到下面的链接，

<http://secure.clickbank.net/cgi/jmap/?a=affiliate?id&v=publisher?id>

如果有代理项目，它上面会说明佣金率。

第四章：什么是值得推销的产品

4.1 这是一个有需求的产品么？

你在市场上看到它所处的位置能反映出它的需求量。市场上的产品根据它们的“productivity score”排列，而“productivity score”的高低直接取决于代理销售量（请参见排名表）。

拥有众多代理的畅销商品说明它流行度高，代理较少的产品流行度较低。不过即使排名靠后的产品也可能畅销，因为它可能现在只是刚进入市场，所以我们还需要看它进入市场后的历史排名。你可以使用我们在第3章1节里提到的免费工具（参见附录A1），通过它你可以

- 从整个市场或某个特定目录里找到与你选定的关键词相关的所有产品，并把它们放在同一张表单上比较佣金数额
- 找到新的代理产品，它可能才刚刚出现
- 找到最近销量上升的产品
- 发现哪些产品销售额在下降
- 看任意CB产品发布者的所有信息及历史排名
- 找到与你选定条件相关的所有产品的佣金数额

注意：你可能会遇到有些不合常理的现象，有些排名很靠前的商品提供的佣金数额却很低。这是因为一个产品发布者账户最多只能添加99种商品。市场的链接只能显示该账户中第一个产品，但排名显示的是该账户中所有产品的总和。

4.2 检查价格及提成率

你应该选择一个有理想佣金数额的产品，至少是25~30%，这样你的努力才不会白费。

这样想，佣金数额越高，产品发布者就越希望你能作为一个代理成功卖掉他的产品。

在计算实际到手的佣金时要注意，在每笔交易中，CB会扣除交易手续费：在附录A2里有一个实际佣金计算器。

小贴士

1) [Earn x%]表示在市场最近一次更新中该产品的佣金，不能代表它最新变化。

点击[Earn x%] 查看真正的佣金数额。

2) 你需要核对在市场上标示的佣金数额是否与发布者网址上公示的一样。也许你作为会员登陆它的网站，可能得到一个较高的数额。

Tip

1) The [Earn X%] figure shows the commission at the time of the last Marketplace update ignoring any subsequent change.

Click on the [Earn X%] link to get the true commission.

2) It's worth checking that the true commission in the Marketplace does actually match the one given at the publisher site.

It may be for example that sign ups at the site are being granted a higher percentage.

4.3 销售页 (Sales Page) 到底有多大作用？

你可以去访问销售网页，确定它正在有效地销售商品。

作为一个代理，你当然希望访问者访问销售页面后能按下购买按钮，这样你才能得到佣金。

你不想看到访问者被别的什么对你没有任何好处的链接吸引了。

你不像看到他选择其他付款方式，这样你将拿不到任何佣金。

你不想看到他最后点击了“赚钱”按钮，然后他也成为代理，通过他自己的链接来购买商品。

如果你一心想要推销这个商品，我将在第八章对这些情况进行讨论，告诉你如何解决这些问题。

4.4 检查代理支持

产品发布者应该不只是给你一个加入代理项目的简单链接。你可以找找看是不是有别的有用推销材料，比如：样品广告，文章，邮件，推荐信，签名，可更新的电子书，自动回复程序，旗帜等。

产品发布者最好有一个代理者通讯录，这样他可以提供这些有用信息。

你当然希望与可靠的人合作，他不会临时解散这个代理项目，也不会随便更改规则。

Tip

Check how responsive the publisher is with a simple enquiry.

小贴士

通过一些简单的请求来检验发布者是不是负责任。

第五章：加入联盟营销

5.1 注册

当你找到值得加入的代理项目，你就应该开始注册了。CB 将要提供给你一个基本的 URL 地址，也叫 hoplink。 <http://AFFILIATE.PUBLISHER.hop.clickbank.net>

将其中的 AFFILIATE 替换成你的代理 id。

代理项目可能有它自己的注册程序，可能会提供它自己的 URL，比如

<http://www.publishersite.com/sales.php?offer=AFFILIATE&pid=1>

Tip

The old style format may still appear

<http://hop.clickbank.net/?xxxxxx/publisher-id>

Don't forget to replace xxxxxx with your nickname.
The xxxxxx string is actually a valid nickname and won't be rejected when you click through. So you would lose out on the commission.

小贴士

现在旧版依然存在

<http://hop.clickbank.net/?xxxxxx/publisher?id>

别忘了把 xxxxxx 换成你的昵称。

xxxxxx 也是一个有效的昵称，

如果你点击它不会被拒绝。

可是这样你就失去了原本属于你的佣金。

5.2 检查你的链接

你需要测试你的代理链接，看看是否成功地建立了它，看看代理项目和网站是否还在运行。

点击链接，它将把你带到发布者的网站。找到订购链接（可能有好几个），点击，接着来到 CB 订购表格。

翻到该页面最后，你应该看到（代理=xxxxxx），这里的 xxxxxx 应该是你的昵称。

注意：如果不是这样，而你又确定自己注册正确的话，那么我还能想到一个可能。你电脑上装的某些软件阻止了一些 cookie，比如 Norton（诺顿），KazaaLite, Zone Alarm，或其他一些反间谍程序。类似地，你应该不时检查你的链接是不是有效。当链接失效时，CB 不会向代理及发布者发布提示。

Tip

After clicking through to the publisher site the browser URL may look like this

<http://www.publishersite.com?hop=affiliate-id>

Many times an affiliate will use that as the affiliate link. That is incorrect and will NOT earn you the commission. You need to use the actual hoplink or the URL provided by the publisher.

小贴士

当通过发布者的网站点击时，浏览器里的地址可能显示为

<http://www.publishersite.com?hop=affiliate?-id>

有时代理会直接把它用作代理链接。

这是不对的，它不会给你带来任何佣金。

你需要使用真正的代理链接或者发布者提供给你的地址。

5.3 你的代理产生的推介链接是如何被追踪的

你的代理地址 <http://AFFILIATE.PUBLISHER.hop.clickbank.net> 会在浏览者电脑上保持 60 天。也就是说该顾客在 60 天之内购买该发布者账户内的任何产品都将给你带来点数。

有一个例外，如果过了几天该浏览者通过别的代理链接进入该网站，那么佣金将属于那个代理者而不是你。规则是，最后的代理者得到佣金。

尽管对此大家争执不下，但 CB 在勇士市场论坛（Warrior marketing forum）上进行投票时，大多数人同意最后的代理得到佣金。

一个重要的理由是许多代理选择 PPC 点击付费的广告来推销 CB 产品，也就是说，如果第一个代理也能得到点数，那么这将是一个没有终点的长跑，大家都会抢占第一位，因为那个位置太有利了。

Tip

There's a way to drastically improve your chance of getting the sale whether you are the first, last or in-between. See Chapter 6.4

小贴士

有一个非常奏效的提升你成功销售的方法，无论你排在第几位。请参考 6.4。

第六章：如何推销产品

好的商家联盟营销项目会向你提供相关销售材料及使用建议。

产品、网站推销、做广告的完整过程不在本书的讨论范围之内，你可以在本书 6.7 中找到有用的信息，但本章的其他小节将介绍一些独门秘籍。

6.1 推销的第一大法宝

迄今为止推销一个产品的最好方法就是写评论，比如书，你要让别人看到你读了它，比如软件，你要让别人看到你用过它，并且让别人看到你从中得到了多么巨大的益处。

你需要买一个来自己用么？是的，如果你真的要做推荐的话，你必须自己先用。如果你没用过，而编纂了一个评论，那么你肯定会被其他人的真诚推荐打败。另一个好办法是对两种产品进行比较，指出你的偏好。

6.2 Google 关键词广告—通过 CB 赚钱的最快途径

毫无疑问最快获得点击的道路是 Google 关键词广告。

关键词广告就是你每次搜索后在右边一栏显示的内容。

为什么 Google 关键词广告如此有用呢？

- 你可以立即发布你的广告并随时更改，其它点击支付搜索引擎比较费时。
- 你可以直接链接到代理网站，不需要建立自己的网站。
- 你可以完全掌握你的广告运作情况，包括控制成本，暂停发布，限制浏览者，显示浏览数等。
- 点击你广告的人都是有需求的人
- 你广告的排名不仅仅根据竞价，也包括 CTR（点击率），你的广告越吸引人，你的点击率就会越高。

我写了一些关于编写成功广告词的小贴士，[点击这里](#)。

6.3 使用 PPC 搜索引擎

1) 如何打败你在 PPC 上的竞争对手

这是绝大多数人申请支付每次点击（PPC）搜索引擎的过程

- 做一个看似吸引人的广告
- 决定竞价数额
- 等待通过
- 查收他们的点击率，希望能脱颖而出

但这完全没希望！

试试这样

- 在 PPC 上搜索你的关键词，把搜索结果保存在你的电脑上。
- 修改你的广告入口，看看它在一群广告中是什么样的。

- 然后你再进行各种修改, 比如改变标题, 描述, 长度, 排名位置 (竞拍价值), 直到你确定你的入口最能吸引眼球.

2) 伪装域名

一些 PPC 搜索引擎可能不支持在广告入口添加代理链接.

一个应对之道是使用伪装域名 (这个服务可能会产生额外的费用), 它会隐藏你的代理链接, 看起来你是直接链接到发布者网站上的.

6.4 如何击败竞争对手

你的潜在客户在决定购买前, 可能已经访问了几个跟你推销同样产品的站点.

尤其是那些使用 Google 关键词广告或 PPC 搜索引擎的客户.

如果顾客通过 CB 的链接购买了商品, CB 将返佣给最后一个给客户提供商家链接的代理.

这样的话, 你怎么能确定顾客会返回到你的站点来购买呢?

你可以在你的网站上搞特别促销, 表示如果客户在你处购买, 你可以提供一个小礼物. 请客户在购买后提供接收信息.

你提供的礼物最好与该商品有关. 比如你可以搜索相关的免费的电子书或者报告. 作者应该很乐意免费提供给你, 因为这样他们拥有了更多的读者——他们希望你能用上这些书.

当然更好的办法是你可以提供一些你有版权的书作为礼物, 这样你就可以宣称 “看啊, 这本书现在卖 25 美元, 而在我这里你可以免费看到.”

要是你找不到这种书怎么办?

那你可以买下它的转售版权. 这里是转售版权指导.

6.5 访问者的追踪

作为一个代理, 一旦你的访问者离开了你的代理链接, 就意味着你失去了他.

当他访问了产品网站, 觉得不感兴趣, 你根本没有机会接触并劝说他.

或者, 即使他购买了某些产品, 代理项目经理不希望你跟 “他们” 的客户保存联系, 那你就没法继续向他推销其它产品了.

对此, 你能做什么呢?

你可以在售前向客户提供免费的电子书. 这样你就有了他们的联系方式, 可以随时跟进.

6.6 小贴士: 永远不要直接链接到代理网站

永远不要对外使用你的 CB 代理链接——你应该链接到你自己的站点上去, 然后再进入代理项目. 也就是说, 比如使用你的电子邮件新闻组推广, 不应该直接发送广告给你的客户像以下这样

<http://your?id.PUBLISHER.hop.clickbank.net>

你应该这样:

<http://www.yoursite.com/book.htm>

在 *book.htm* 中再包含代理链接 (正如 6.1, 6.4 和 6.5 中介绍的技术去做)

为什么呢?

- 1 当你的访问者对你当前代理的产品不感兴趣时, 你还可以提供你网站上其它链接给你的客户, 他们可能会对你推销的其他产品感兴趣.
- 2 当所代理的网站无法显示时, 你可以告知访问者并把他们带到你自己的网站上, 而不是让他们仅

仅看到一个“该页无法显示”。

3 你可以看到你网站点击的数据，这样你能知道自己打广告后的回馈，而不仅仅通过代理公司得知该信息。

4 你可以在搜索引擎上刊登你的网页。

5 显示真实 URL 后浏览者可能把代理代码换掉——还不仅如此，参考 8.2（盗链代理）。

Tip

Even when the actual affiliate URL only appears as a link at your site there is still a risk.

Some customers will not click on what appears to be an affiliate URL. Maybe they resent seeing commission paid to an affiliate, maybe they feel less security when buying from an affiliate, maybe they feel you are giving a biased review when using an affiliate URL. They may instead try to order directly from the publisher.

Here is how to conceal not only the affiliate code but anything about that URL which may indicate it is an affiliate link. Use some Javascript.

```
<a href="http://....."
onmouseover=
"window.status='ABC';
return true;"
onmouseout=
"window.status=' '";
return true;">
```

Then 'ABC' will show in the browser status bar instead of the URL.

小贴士

即使仅显示真实的代理 URL，也是一种冒险。

一些顾客可能不会点击那些看起来像代理的 URL。也许他们不愿看到代理赚取佣金，也许他们觉得从代理处购买产品不够保险，也许他们觉得你作为代理做出了夸张的评论。他们可能会直接从产品发布者处购买。

以下是如何取消代理代码，以及其它一切可能会使你网站看起来像代理链接的方便。你需要使用 Javascript 语句。

```
<a href="http://....."
onmouseover=
"window.status='ABC';
return true;"
```

```
onmouseout=  
"window.status='';  
return true;">
```

这样, ABC 将显示在状态栏, 而不是你的代理地址

6.7: 资源

以下是我们强力推荐的两本电子书

1) **33 Days to Online Profits** -- 33天内在网上赚钱

我之所以选择它的原因是我也正好对网络市场感兴趣.

2) **Affiliate Masters** -- 代理专家

一本免费的电子书, 作者 Ken Evoy, 他的代理项目是现在网路上的第一名. 无论你是在 CB 上做代理还是在别的什么地方, 你都可以从中学到如何使你代理销售猛增的技术. 参加附录 A1.

第七章：测试与追踪

7.1 为什么你必须监控你的广告情况

每个网络销售专家都会告诉你他们的成功秘诀，秘诀只有一个：他们坚持追踪和测试他们的广告。

如果你在广告上投了钱，却又不关心结果，那么你就等于把钱扔到了水里。

因为你无法知道你的广告到底做得怎么样。

是不是要有 100 个或 1000 个浏览者，你才能卖掉一件商品？

他们来自哪里，比如：

- 横幅广告

- 新闻组广告

- 签名档

- 文章

- 免费链接

- 赞助商链接

- 互惠链接

- 免费分类广告

- 电子杂志广告

- 论坛消息

- 电子邮件

难道你不想知道：

- 来自哪里的点击获得最好结果

- 有无必要在免费分类广告站点上花时间

- 哪本电子杂志带来的收益最大

- 赞助的电子杂志效果是否比其它杂志好很多

- 动态横幅广告是否比静态广告好

- 电子邮件签名档是否有用：是不是把“免费”放在显眼位置很重要

- 在电子杂志里，放在前面的广告效果是否比放在后面的要好

- 等等等等

绝大多数代理项目会提供来自你代理链接的浏览者数量和销售量。

不过 CB 就没有这项服务。

惟一能回答这些问题的答案就是，你必须使用一个追踪程序。它能帮你知道你做的简单广告，横幅，链接等各自的成效。

7.2 广告追踪程序

如果你对追踪程序不甚了解，你不必去网上费心了，这里已经为你找好了。

As there was no web site about these tools I decided to build my own

The Complete Guide to Ad Tracking Programs

Here you will find out how ad tracking programs work, how they differ, what to look for and independent product reviews.

Plus a special extensive review of the one that I recommend.

www.ad-tracking.com

因为网上没有适当的工具，所以我自己做了一个

广告追踪程序完整指导

你可以从中学到如何追踪你的广告，发现各类广告的区别，找到更有效独立的方便。
这里还有一个推荐网站。

www.ad?tracking.com

Tip

If you think these programs can only be used for tracking ads, visit the section "23 Ways to use an Ad Tracker"

小贴士

如果你以为这些程序只能用来追踪广告，那么你需要看“使用广告追踪器的 23 种方法”补补课了。

最基本的广告追踪器能记录下所有点击的来源，但如果你想知道更多详细情况以及投资回报率（ROI），你需要使用一个能记录销售情况的追踪器。你需要在“感谢”页添加特别的 HTML 代码。但由于你只是一个代理，你没有机会链接到“感谢”页，所以这个方法行不通。2006 年 11 月 CB 向代理链接开放了 Id 追踪器（TID），解决了这个难题。

第八章：为什么你的佣金变少了

8.1 销售页面上有漏洞

作为一个代理你希望访问者能看完销售页面并点击购买，这样你就能得到点数。但有很多因素可能导致你得不到。

1. 一个公开的加入代理链接

你的客户可以很方便地成为代理，从他自己那里购买产品。

解决方案：你可以这样写信给你的产品发布者。

Dear Publisher,

I notice that at your site you have an enticing link to "make money as an affiliate" There is a problem here for current affiliates in that a potential customer may decide to become an affiliate just to purchase the product and we lose out. There's no ideal solution to this problem: having a 2nd tier program may help but ClickBank does not provide this. Although this does not directly affect you in the short term, as you still make the sale, eventually it could demotivate your real affiliates. Conversely if that statement was removed and you conveyed that fact to your affiliates they would certainly be more enthusiastic.

亲爱的产品发布者，

我看到在您的站点上有一个显眼的链接，“轻松当代理，轻松赚钱”。如果这样，对现有代理是不利的，因为潜在顾客也许就决定自己做代理向自己购买产品，这对我们来说是一种损失。现在好像没有完美的解决方法：使用二级目录或许可以避免这个问题，但 CB 不提供。也许短期来说这对你没有什么大的影响，你还是可以卖出你的商品，但你挫败了你真正代理的积极性。反之，如果你改变现状，你会发现代理们兴致更高涨了。毕竟，你网站的浏览者是过来买东西的而不是来做代理的。你可以在顾客购买后再告诉他们“轻松当代理，轻松赚钱”。实现此策略你可以在 FAQ 部分加上一段：

Yes, we do have an affiliate program, but it's a privilege that we extend only to our valued customers and a few selected joint-venture partners. We view our affiliates as our partners your success means our success. Therefore, to protect the interests of our partners, our affiliate program is not open to the general public. If you are interested in exploring the possibility of a partnership/joint-venture, please send me an email. This may mean less sales for us initially, but we felt that it is only right to guard the interest of our affiliates. Any thoughts about this idea ?

Regards,

Your Affiliate

我们确实在找代理，但我们只对高级客户或者一些合伙人开放。代理就是我们的合伙人。你的成功就是我们的成功。因此为了保护代理的权益，我们的代理项目不对所有顾客开放。如果您对成为我们的代理有兴趣，请发送电子邮件。也许短期看来这对我们的销售没什么好处但我们认为这样保护了我们代理的利益。

你觉得这怎么样？此致敬礼

2 多种支付方式-- Multiple payment options

产品发布者可能会提供多种支付方式供选择（比如通过 CB 来支付或其它支付网站），所以如果你

没有选择通过 CB 支付, 那你当然就不能从 CB 上拿到佣金了.

解决方案: 建议产品发布者为其 CB 代理单独设立一个销售页面, 并且仅通过 CB 支付.

3 销售页面上有太多无关产品

如果在你的网页上有太多乱七八糟的东西, 那么当潜在客户带着目的来访问时他们会看不下去.

解决方案: 如果产品发布者本身的账户上就有太多产品, 他应该整理归类. 因此你可以建议发布者向你提供一个独立销售页面的代理链接, 比如使用代理管理工具: 点击好伴侣 (easyClickMate, 详见附录 A1) 就可以做到.

如果这样行不通, 你还可以使用自己的代理工具, 比如代理复制器 (Affiliate Cloner), 这在 8.2 中有详细介绍.

4 分散注意力的外部链接 -- Distracting external links

页面上有太多外部链接, 把访问者吸引到了其它站点, 而不是购买页面.

解决方案: 你可以自己来建立销售页面 (sales page). 因此你需要链接到 CB 购买页面, 有三种方式

方案 1) 使用一个直接 URL 链接到销售页面而不是商家的广告页, 格式如下:

http://ITEM.AFFILIATE_PUBLISHER.pay.clickbank.net

注意: 这个是非官方的 URL, 也没有在 CB 站点列出, 所以链接可能在随时失效. 使用的时候要小心.

- 这个链接不会在缓存留下任何信息, 所以如果他们下次再去那个站购买, 推荐人可能就是别人, 你可能将得不到任何佣金.
- 好处是你可以留住一些流量.

方案 2)

使用 easyClickMate

方案 3) 使用 Affiliate Cloner

注意: 任何清款 CB 都需要你在绕过他们的销售页面时都需要先得到商家的许可. 这样来避免你广告的内容和商家实际销售之间存在的差异.

5. 发布者截获了你的佣金

经常有让你加入邮件列表的 OFFER, 然后给你一个免费的报告, 你应该从任何销售得到佣金, 但是一些不讲道德的 publisher 可能跟踪然后通过他们的销售链接销售. 同样的, publisher 也可能使用跳出窗口, 比如自动机器人来把一个将要离开的客户留住.

解决办法: 看部分 4, 做出你自己的销售页面.

8.2 链接小偷-- Affiliate Link Theft

一个代理销售链接(或者叫 Hoplink) 都会是以下形式

<http://AFFILIATE.PUBLISHER.hop.clickbank.net>

一旦发布者的 id 被知道了, 客户就非常容易的把链接的名字改成用他自己帐号的链接然后拿提成. 所以, 发布者的 id 最好在以下 2 个地方能够被隐藏起来

- 在代理链接里面
- 在销售页的付费页面内

以下是解决办法:

Solution 1)

The publisher needs to use a 3rd party tool like easyClickMate (see Appendix A1) which will conceal the publisher link in both places..

Solution 2)

The affiliate and publisher must take the following actions

Affiliate:

Don't show the hoplink. Replace it with any of the following

- a redirect link (see Note 1)
- a tracking link (see Note 2)
- a cloaked link (see Note 3)

Publisher:

Don't show the link to the order page. Replace it with any of the following

- a redirect link
- a tracking link

解决方案 1) 使用第三方软件工具, 看附录 A1

解决方案 2) 代理者和产品发布者必须这样做

代理:

不显示代理链接, 而显示

- 链接地址转向 a redirect link (见 NOTE 1)
- 一个跟踪链接 a tracking link (见 NOTE2)
- 隐藏的地址链接 a cloaked link (见 NOTE3)

发布者:

不显示订购页面. 把订购页面替换成

- 链接地址转向 a redirect link
- 一个跟踪链接 a tracking link

NOTES 说明

1) 地址转向

这里是一个在代理链接上使用更改地址的例子

建立一个叫 product.php 的文件, 内容如下

```
<?php
header("Location:
http://AFFILIATE.PUBLISHER.hop.clickbank.net");
exit;
?>
```

把它链接到 product.php.

2) 跟踪地址

请看[广告追踪程序完整指导](#).

3) 隐藏地址

建议使用工具: 代理复制器 (Affiliate Cloner), 它可以解决在本章节中提到的三个常见问题.

它可以伪装 (隐藏) 你的代理地址.

它可以直接链接到订购页面 (这样你可以绕开发布者的销售页面).

它可以方便点击某个特定产品, 而不被产品发布者账户里的其它产品迷了眼.

关于代理复制器 (Affiliate Cloner) 的信息, 请看附录 A1.

8.3 发布者站点的改变-- publisher Site Changes

产品发布者可以随时更改他们的站点, 对代理项目产生了影响, 但又没能即使告知代理. 这其中的原因有

他们没有代理的邮件地址, 或者有代理在市场上匿名注册

他们有联系方式, 但忘记了通知

他们有联系方式, 但故意不通知, 涉嫌欺诈, 这在下一章中有详细介绍.

这是我看到的几种站点的改变:

- 1 发布者未经通知就换了支付方式
- 2 某种产品突然停产
- 3 某电子书网站未经通知, 突然转型成会员订阅网站

Tip

Here is how I detected these changes. As I promote many ClickBank products and individual site investigation would take too long I checked for fluctuations in my sales, for every product I sell, over a recent period of months.

This only took me a few moments because I used ClickSalez (see Appendix A1) to run a data query to group all the affiliate codes in my account and order them by the number of items sold.

小贴士

这是我侦查站点变化的方法。
鉴于我在 CB 上做很多产品的代理，
每个产品的某段时间的销售量，
一个个去调查太费时了。

而当我使用了点击销售(ClickSalezsee, 详见附录 A1)后，
一切变得很方便。我只要发送一个数据请求就可以知道
我账户里所有的代理情况，以及各自的销售情况。

8.4 发布者的作弊行为

多亏了 CB 成功论坛里的讨论，一些发布者的欺诈得以浮出水面，比如

1 发布者在 CB 订购页面上有很多链接指向他的产品，但他使用不同的发布者账户，这样你的代理链接可能与你之前选的那个不匹配。

2 发布者不时把佣金数额调整为 0，这很难发现。2004 年 8 月 CB 系统升级后，佣金数额的下限调整为 0.25 美分，或产品价格的 1%，两者取其高。

所以现在佣金有迹可循了。

8.5 退款

现在 CB 不再向代理发信通知有产品售出，如果你不点击你 CB 账户里的“退款通知”，你就无法知道你的退款情况。

我们总是忽略了检查这个部分——因为人们太关心“今天”我们卖掉了多少。

不幸的是我每天都会在我的 ClickSalez 报告看到他们，以红颜色显示（附录 A1）。

通常来说你在 CB 忽视退款情况，你就会损失 5% 的利润。我们可以设法避免退款吗？是的，可以。如果你发现某些产品的退款率特别高（点击销售 ClickSalez 会告诉你），你应该考虑下它是否值得你继续投时间精力：我们第七章中提到的追踪数据在这里也能派上用处。

你可以跟项目经理谈一谈，告诉他你的想法，甚至建议他采取以下小贴士，这些小贴士写在我的《CB 产品发布者超级宝典》里（附录 A3）。

Tip

When a customer requests a refund you reply:

I am sorry that you found (name of product) did not come up to expectations.

You are welcome to a refund.

Before I issue it let me know if you would prefer instead as an exchange to choose another product from my list at [. . .] and of course you can keep XXX and the bonuses.

小贴士

当有客户写信要求退款时，你可以这样回答：

很抱歉您认为（商品名称）不符合您的期望。您可以退款，但在我退款之前，请您确认是否考虑在我处换购其它商品。当然您可以保留 xxx 以及其赠送的所有东西。

8.6 CB 停工期

如果顾客不能通过 CB 页面购买商品，那么你就失去了原先可能得到的佣金。CB 会通过站内消息告诉你它停工的时段。

分布式拒绝范围(DDoS)攻击或'packet loss'是可能的原因。另外 CB 可能在内部系统调试。

当然，如果你不能使用代理链接，很可能是你自己终端的问题，CB 建议使用 PingPlotter <http://www.pingplotter.com> 来监测失败原因。

如果你需要即时知晓 CB 的停工--或许你正在使用昂贵的关键词广告--你可以用监测工具来提醒你。

Tip

There are ways for publishers to counteract ClickBank downtime, similarly they can counteract problems of refunds and product theft.

Why not advise them to read ClickBank Publisher SuperTips (Appendix A3).

小贴士

产品发布者有很多种方法来对付 CB 的停工，以及退款问题和产品偷窃。为什么不建议他们念一念《CB 产品发布者超级宝典》呢(附录 A3)?

第九章：特别的代理项目

9.1 转卖 CB

CB 本身也是一个卖商品和服务的公司，跟其它发布者没两样，所以你同样也可以做 CB 的代理，也就是做 CB “转卖者”。

假如你找为 CB 找一个发布者，你可以得到激活费用的 20% 作为佣金。当发布者激活账户后你可以得到他们第一年销售额的 5%。

用你的昵称代替这个链接中的 AFFILIATE

<http://AFFILIATE.reseller.hop.clickbank.net>

9.2: ClickBank Storefronts -- CB 店面

ClickBank storefronts 是一个第三方产品，在它上面排列着 CB 中最畅销的物品。你还可以让它显示所有 CB 市场中的产品，包括强大的搜索代理功能。

你可以在自己的站点上安装一个店面，在里面显示所有你代理的物品。你也可以加入店面的代理项目，推销店面本身来获取佣金。

附录 A1 中推荐了一些店面。

Tip

Some storefront owners lead their visitors directly to the storefront home page where all the products are listed. An alternative is to focus on a specific niche, consistent with the site, and use an embedded keyword search term facility if the storefront has one.

This means that the storefront search will return a list of all products based on the keyword chosen by the site owner.

小贴士

一些店面的拥有者直接把他们的浏览者带到店面主页，在那里列出了店主所有的商品。或者你可以主要针对某一特定的细分市场，跟网站联手，使用新颖的关键词搜索。这就意味着店面搜索的结果展示的是那些带有站点所有者选择的关键词的商品。

还有一种选择，你可以向你的浏览者提供展示页，或是当他离开你站点时你提供给他一个你店面选择的关键词。因为当浏览者空手离开你网站时，他通常觉得自己一无所获，他很可能重新搜索。有一个免费的工具叫搜索盛宴（SearchFeast，详见附录 A1），可以向你提供这个服务，安装也很简单。你只需要在你站点上多加一行代码。

9.3 可重新打标的书

一个在 CB 上赚取佣金的有效方法是向顾客赠书，你可以赠送那些得到作者授权，可以把你 CB 代理昵称放在内容链接里的书。

给书重新打标很简单，你只要插入一次你的用户名，书里的其它地方都可以自动替换。

这个方法的不足之处是当你改变了代理项目或代理 URL 失效后，这个链接就没用了。你分发出去的书无迹可循，你对那失效的链接无能为力。

如果给书重新打标需要你自己插入每一个链接，那么我建议你使用硬编码地址。你可以把点击引导到你站点上的一个数据页码，而它又直接链接到你的代理产品上。或者你可以用追踪地址。这两者都可以帮助你方便地转化产品或页码，可以保证链接的有效性。

Tip

There are a number of free ebooks that I have written that can all be rebranded – and I provide a full list of ideas on how you can promote them.

Click [here](#)

小贴士

我写了很多电子书可免费提供给你们做链接。

我还提供许多促销的点子。

[点击这里](#)查看

9.4 CB 和 AdSense

网站所有者赚取的一个好方法是在他们的网站上显示 Google 提供的广告（也就是 AdSense）。这些广告与网站内容有一定相关性，每次点击你都会收到 Google 为此支付的费用。

虽然 Google AdSense 是一个免费的服务，但它有很多不足之处，比如

- 你的站点需要得到 Google 认可

- 广告摆放的位置有限制

- 你无法控制广告内容

- 如果浏览者点击广告并购买，你并没有任何收益

- 每次点击你收到的费用非常少

有些第三方开发者正在 CB 上借鉴 AdSense 开发类似的产品，不同之处在于

- 广告产品都来自 CB

- 你可以赚取到代理佣金（而不是按照点击收费）

同时，Google AdSense 也提供了很多赚钱的途径，比如

- 代收服务费

- 显示广告的代理权

- 广告费用百分比的代理权

9.5 完美的代理项目 The Ideal Affiliate Program

我们前面提到一个好的代理项目应该提供给你些什么，接下来我们将介绍如何去找这样的代理。对此我有一些建议

- 一个有市场的产品
- 制作精美的销售网页，没有乱七八糟让人分心的链接，不推荐潜在客户加入代理你能直接链接到订购页面
- 你最好用某些产品来保护你的链接，比如点击好伴侣（easyClickMate, 详见附录 A1），这样你的用户名就没法被替换，不会损失佣金，它还能提供点击穿透率和销售转化率
- 只通过 CB 付款，没有其它付款方式（这样你才不会损失销售点数）
- 你需要登陆，这样你的邮件地址才会出现在发布者的通讯录里，可以及时更新信息
- 有好的推销材料
- 高佣金，最好是平等的对半开

- An in-demand product
- Sales page is well written, no distracting external links, no mention of an affiliate program to the potential customer, you are taken directly to the order page
- Your links are protected by a product such as easyClickMate (see Appendix A1) so that your nickname cannot be replaced and commission lost: also it provides you with stats for click-throughs, sales and conversion ratios
- The payment can only be fulfilled by ClickBank – no other payment processors (or you lose credit for the sale)
- You need to sign up for the program so that you are on the publisher mailing list and can be kept updated
- There is good promotional material
- A high commission rate, with the publisher making you an equal partner, of 50%

我刚才看了一下我的书《SuperTips Affiliates》的代理项目，它恰好符合我上面说的所有条件。而且它的佣金高达 70%，现在就加入吧！

第十章：你的 CB 收入

10.1 销售报告

CB 现在不再向代理发送销售报告，只向发布者提供。如果发布者使用比如点击好伴侣 (easyClickMate, 详见附录 A1) 这类软件的话，它可以自动向代理发布通知，但如果没有，你就需要不时登陆查看你的账户了。

Tip

Don't forget to check for debited items in your account: these will be due to refunds or revoked sales. If a particular product is generating an unacceptable number of refunds you may want to investigate why, as explained in Chapter 8.5.

小贴士

别忘记看账户的增入栏，因为有时会有退款或退货。如果你推销产品的退款率很高，你应该找找原因，这在 8.5 里有讨论。

如果你有多个账户或你有很多东西在卖，你可以用一个第三方的工具，点击销售 ClickSalez (Appendix A1)，它可以在一个表格中反映你一个或所有账户的商品买卖，并分析产品销售及退款情况。

10.2 收款

CB 的付款周期是每月 1 日和 16 日：支票会在付款日期后 15 天内寄出。
退款或退货，如何再次开支票，为什么延期到款，你可以在 CB 账户 FAQ 找到这类问题的答案。

Tip

You can alter the minimum payment setting (default \$100) in your account. But note that a \$2.50 accounting fee is deducted from each check issued.

小贴士

你可以设置最小支付额（比如\$100）。但记住每次开支票都会扣除\$2.50 手续费。

其它支付方式

现在 CB 客户可以选择电信支付。但选择该方式需要扣除\$35USD 的费用。CB 规定如果使用电信支付，你的账户在该支付周期至少有\$1,000，或者你累计\$1,000 后才付款。

2004年四月CB宣布他们准备在美国，英国，澳大利亚和加拿大开设直接的银行账户，将来会推广至

更多国家.

如果你参考了本书中写的方法,你很快就能收到佣金支票了.

不过要是你想更进一步,你应该找到自己的产品,成为产品发布者,找一群代理为你工作.

我的书《CB 发布者超级宝典》(ClickBank Publisher SuperTips)有详细介绍,详见附录 A3.

附录 A1: 推荐资源

这里列出了本书中介绍的一些资源。这些都是本书作者使用的工具。

1. 3rd Party Software Tools 第三方软件工具

Affiliates Alert 营销警告

一个用于搜索市场上的免费产品，会告诉你佣金细节及销售历史

Affiliate Cloner 代理复制器

可以隐藏代理链接，提供指向产品和购买页码的直接链接。

ClickSalez 点击销售

对你的 CB 销售做分析。

easyClickMate 点击好伴侣

产品发布者用于代理管理的工具

SearchFeasts 搜索盛宴

搜索引擎及链接来源追踪。

Storefronts 店面

跟 CB 市场类似，支持代理搜索。

2. Internet Marketing Ebooks 网络营销电子书

33 Days To Online Profits 33 天内在网络上赚钱

囊括了所有网络营销的重点。

Affiliate Masters 代理专家

概括了代理要点的免费电子书。

附录 A2: CB 计算器

当卖出一个产品, CB 会收取产品价格的 7.5% 作为手续费. 剩余部分由产品发布者与代理根据既定的佣金比例分配. 以下是两个有用的工具.

1 计算器

这个计算器可以用于计算产品发布者和代理决定的任何价格及佣金比例.

2 价格及佣金比例表

该表格显示的是一般价格和佣金比例下, 代理的佣金与产品发布者的利润, 不包括增值税.

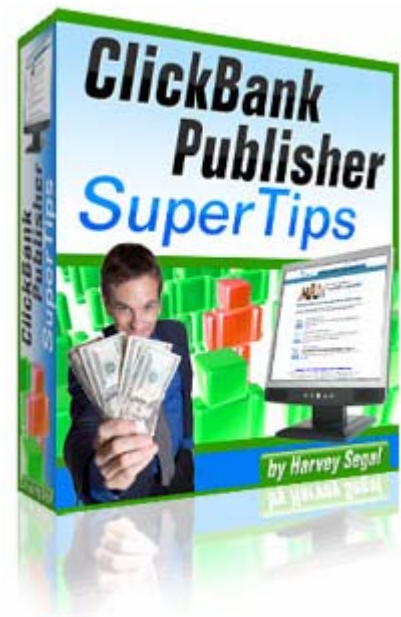
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
10	0%	0.00	8.25
10	25%	2.06	6.19
10	30%	2.48	5.78
10	40%	3.30	4.95
10	50%	4.13	4.13
10	60%	4.95	3.30
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
15	0%	0.00	12.88
15	25%	3.22	9.66
15	30%	3.86	9.01
15	40%	5.15	7.73
15	50%	6.44	6.44
15	60%	7.73	5.15
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
20	0%	0.00	17.50
20	25%	4.38	13.13
20	30%	5.25	12.25
20	40%	7.00	10.50

20	60%	10.50	7.00
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
25	0%	0.00	22.13
25	25%	5.53	16.59
25	30%	6.64	15.49
25	40%	8.85	13.28
25	50%	11.06	11.06
25	60%	13.28	8.85
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
30	0%	0.00	26.75
30	25%	6.69	20.06
30	30%	8.03	18.73
30	40%	10.70	16.05
30	50%	13.38	13.38
30	60%	16.05	10.70
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
35	0%	0.00	31.38
35	25%	7.84	23.53
35	30%	9.41	21.96
35	40%	12.55	18.83

35	50%	15.69	15.69
35	60%	18.83	12.55
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
40	0%	0.00	36.00
40	25%	9.00	27.00
40	30%	10.80	25.20
40	40%	14.40	21.60
40	50%	18.00	18.00
40	60%	21.60	14.40
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
45	0%	0.00	40.63
45	25%	10.16	30.47
45	30%	12.19	28.44
45	40%	16.25	24.38
45	50%	20.31	20.31

45	60%	24.38	16.25
Product Price	Commission Rate	Affiliate Commission	Publisher Profit
50	0%	0.00	45.25
50	25%	11.31	33.94
50	30%	13.58	31.68
50	40%	18.10	27.15
50	50%	22.63	22.63
50	60%	27.15	18.10

附录 A3: 《CB 产品发布者超级宝典》



你有没有想过自己在 CB 发布产品？
你并不是一定要自己生产商品。
为什么不找些代理来帮你打工呢？
请看相关书籍《CB 产品发布者超级宝典》

附录 A4: 联系 CB

如果邮件总是被当垃圾邮件退回或遭投诉, 表示你发送给顾客的邮件很可能无法送达. 网络服务提供商会不时在他们的服务网络内设置黑名单.

同理, CB 不再向他们数以万计的顾客发送大量的邮件信息.

怎么保证邮件送达呢?

联系 CB

使用在联系页面中的发布者—代理提问申请表.

CB 的申明: 我们将重要信息都发布在新闻页面上, 你登陆账户后就能看到.

Tip

You can see the latest announcements from ClickBank and post your questions at [The ClickBank Success Forum](#)

小贴士

你可以看到 CB 最新的消息,
可以在 CB 成功者论坛里随意发问.

附录 A5: 关于本书

标题: CB 联盟营销超级技巧

版本: 2.0b, 2007 年 8 月

出版社: 营销超级宝典

作者: Harvey Segal

Email: hsegal@supertips.com

Web Site: www.supertips.com

最后的小贴士

你将可以看到本书的新版本或者我所有的电子书

只要你加入超级宝典电子地带.

如果你喜欢我的书, 你也会喜欢我的简讯

没有任何广告.

[点击](#)加入超级宝典电子地带.

谢谢

感谢您的阅读

[英点翻译小组](#)

<http://bbs.ciscd.com>

2008 年 6 月 20 日