

УДК 338.2

Чеченюк Ірина

Checheniuk Iryna

ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»

АФІЛІАТИВНИЙ МАРКЕТИНГ

AFFILIATE MARKETING

Ця сфера інтернет-маркетингу виникла порівняно недавно і потреба у фахівцях щороку зростає. «Affiliate Marketing» передається як афіліатний або афіліативний маркетинг, більш поширені поняття «партнерські програми» чи «партнерки».

Для блогера афіліативний маркетинг дає можливість заробити на своїх цікавих постах. Адже, якщо укладено договір з підприємством, на чії товари або послуги він посилається, то з кожного продажу або інших видів конверсії блогер отримує відсотки. Наприклад, у публікацію про подорожі мржна вставити інформацію про гарний готель чи ресторан з посиланням на веб-сайт, про зручну для мандрівника камеру із зазначенням моделі та виробника. Важливо вписати продукт у пост так, щоб аудиторія сприйняла його позитивно.

Важливими елементами афіліативного маркетингу є:

1. Привернення уваги. Потрібно переконати аудиторію перейти на сайт і прочитати головну пропозицію. Варто пам'ятати, що читачі більше люблять презентацію продукту у формі розповіді, де є захоплюючий сюжет і несподіване закінчення, ніж довгі тексти. Найзручнішою для продажу структурою стала двочастинна, в якій на початку у вигляді життєвої ситуації описується проблема, з котрою може зустрітися кожен, а далі іде розповідь про варіант її вирішення. Проблеми зайвої ваги, здорового харчування, освіти й виховання, додаткового заробітку, сімейного відпочинку, економії – те, що викликає емоційний відгук у

більшості і буде з великою вірогідністю прочитане разом з інформацією про продукт [1].

2. Стиль викладення. Важливо не відпускати увагу читача. Розповідь має текти плавно, без особливих перешкод, щоб він переходив від рядка до рядка і не задумувався про те, щоб покинути сторінку. Тому багато сайтів обирають для текстів довгий і вузький дизайн блоків – тоді перегортання тексту стає природнім. Потрібно використовувати короткі змістовні речення. Текст має бути зручним для швидкого прочитання, містити рівномірні за розміром абзаци, декілька підзаголовків, зручну навігацію, підкреслювання і виділення ключових моментів.

3. Звернення до експертів і статистики. З метою переконання у цінності товару блогер може знайти вагомі аргументи для своєї аудиторії, звернувшись із запитанням до експертів або додавши статистику з використання продукту чи з проблеми, що обговорюється. Доцільною буде навіть цитата - соціальна вага автора слів впливатиме на прийняття рішення потенційними покупцями. Добірка відгуків про продукт працює так само, як цитата, а також створює відчуття, що всі вже спробували [2].

Для підприємства вміння побудувати партнерські відносини з різними сайтами і блогами, вписатися у їхній контент, забезпечити продажі вимагає часу, терпіння, напрацьованих контактів, знання цільової аудиторії і сайтів-партнерів, постійного підлаштування під мінливі обставини й очікування читачів.

Перелік посилань:

- 1.Онлайн-курси «EDUGET» – Електронний ресурс – Режим доступу: https://www.eduget.com/news/shho_take_afiliatnij_marketing_i_yak_napisati_t_ekst_shho_prodaie-1719
2. Сайт компанії «107.com.ua» – Електронний ресурс – Режим доступу: <https://107.com.ua/marketing-i-reklama/>