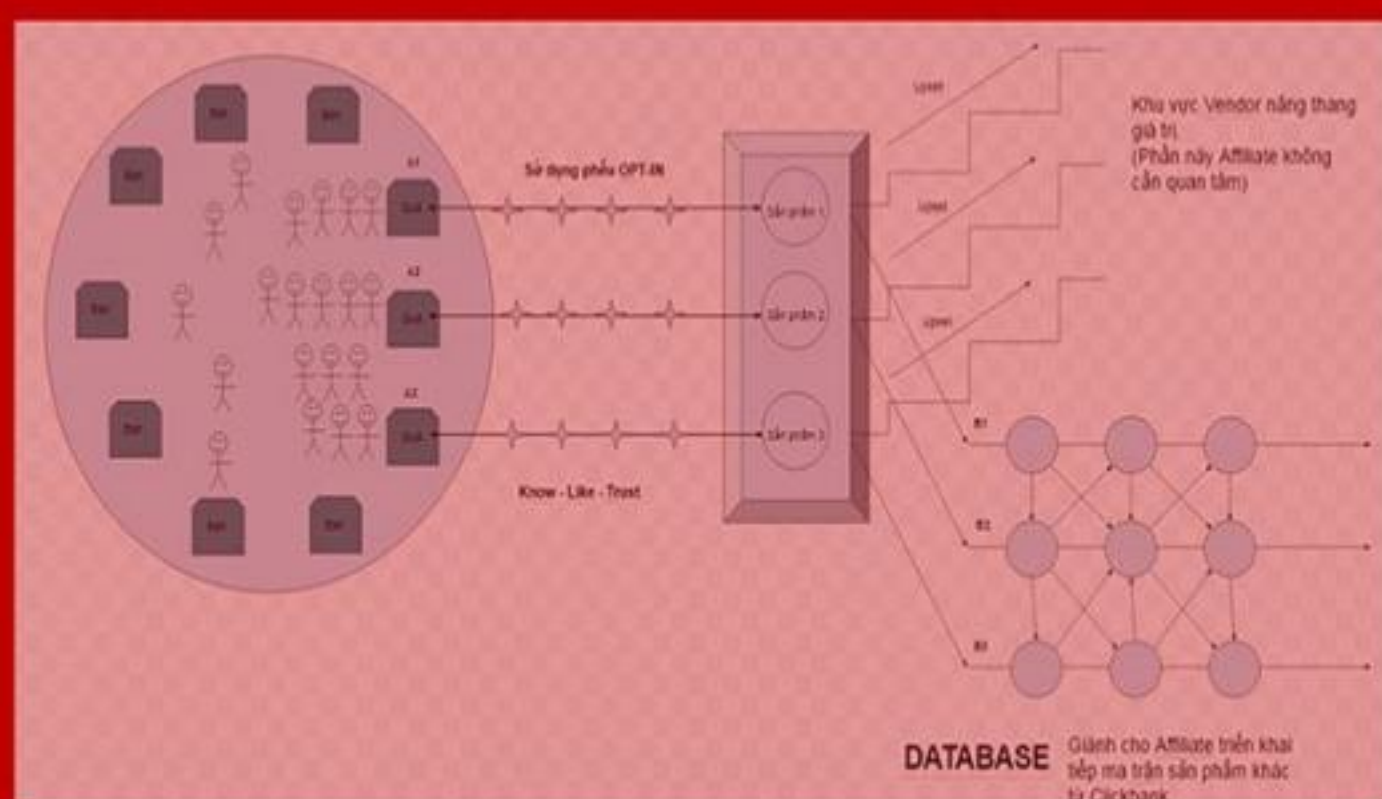


CLICKBANK THỰC CHIẾN TOÀN TẬP

Website: linhnr.com

By: **LINHNR**

CLICKBANK THỰC CHIẾN TOÀN TẬP



Website: linhnr.com

CLICKBANK THỰC CHIẾN

Bản quyền : LinhNR

Lưu hành nội bộ bang : [Clickbank thực chiến](#)

NỘI DUNG CHÍNH BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC

Phần 1

-  Lý do phải dùng hệ thống và ý nghĩa của sơ đồ
-  Quy trình của hệ thống
-  Chọn thị trường và xây dựng hệ thống như thế nào ?
-  Tôi đã sử dụng chiến lược gì để bán hàng clickbank ?

Phần 2

-  Hiểu rõ khách hàng và khả năng tạo mối quan hệ với những người trong niche đó
-  Chọn thị trường, thị trường ngách ... phải hiểu ý nghĩa việc mình làm
-  Những điều cần nhớ khi chọn sản phẩm
-  Tập trung vào chỉ số TAT
-  Sự khác nhau giữa làm affiliate tại việt nam và nước ngoài
-  Những sai lầm dễ mắc phải

Phần 3

-  Tracking id từng bước, theo dõi hiệu quả và tối ưu từng phần
-  Bí mật để biết được khách hàng tiềm năng được chuyển đổi thành khách hàng
-  Bí mật vận hành 5 nguồn traffic trong 1 hệ thống
-  Tư duy hệ thống, tự động hóa, kết hợp đa kênh

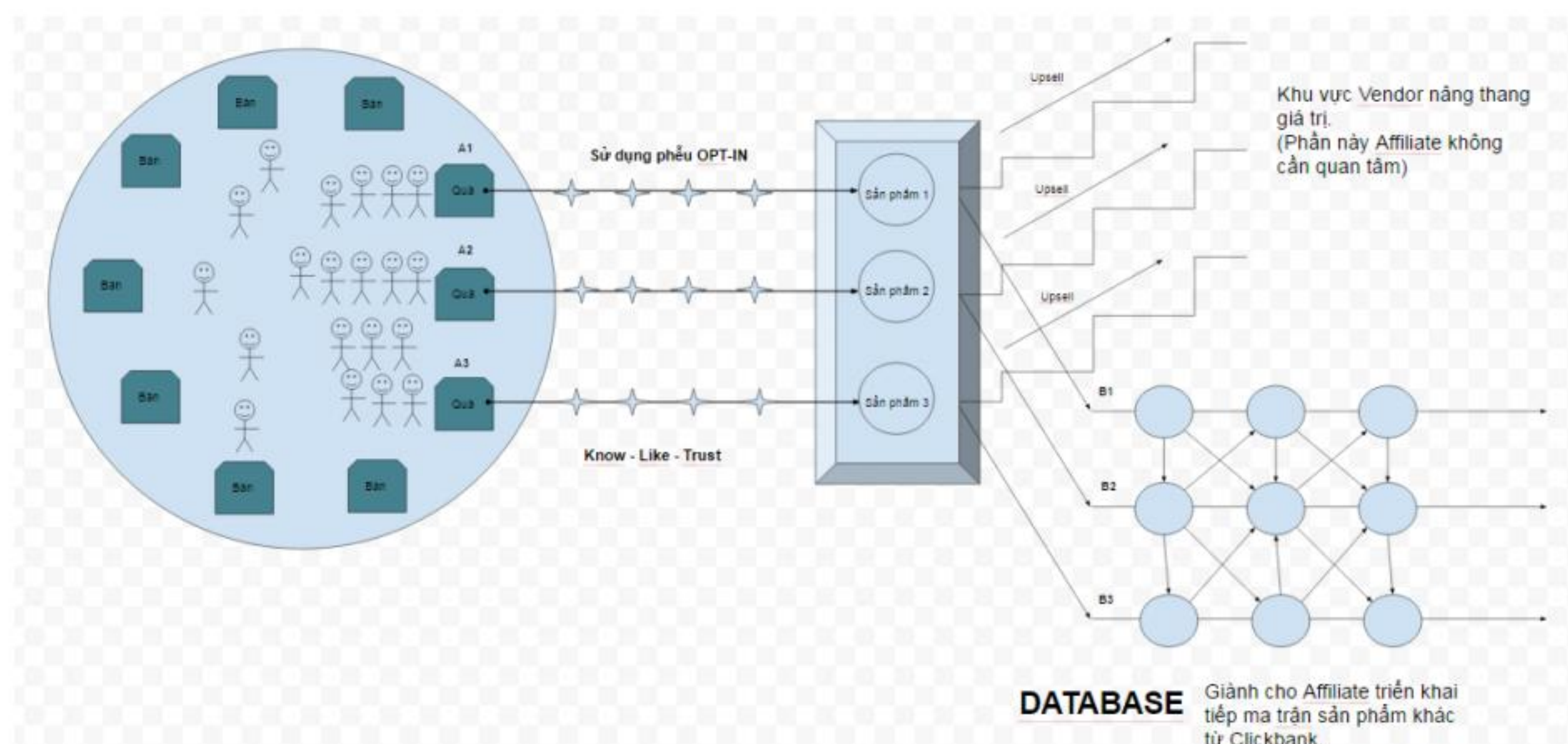
Phần 4

-  Bí mật cách đặt link affiliate
-  Tập trung vào đâu khi làm clickbank
-  1 ao cá ngon ngoài biển khơi

“Tôi chia sẻ điều này cho bạn, giúp bạn hiểu Kiếm Tiền Clickbank như thế nào, bên ngoài kia, người ta sẽ không chia sẻ cho bạn nếu như họ biết. Bằng cách hiểu và thực hành nó nhiều lần. Cho đến khi có được dòng tiền chảy về. Bạn sẽ biết được bí mật thật sự nằm ở đâu, làm thế nào để có chiến lược về khách hàng và sản phẩm, đặt chúng vào đâu là hiệu quả nhất để bán...Hãy đọc thật kỹ, quan sát và thực hành từng bước một – tin rằng bạn sẽ hiểu và đạt được kết quả mong muốn...Bạn cũng có thể sử dụng nó để kinh doanh tại Việt Nam một cách linh hoạt, không nhất thiết phải chơi clickbank...”

Tài liệu viết cho Group “Clickbank thực chiến” : <http://linhnr.com/fbgroup>

Đây là Mô hình của hệ thống và cũng là điều cơ bản để bạn chiến đấu với clickbank thành công. Biến Clickbank **thành cỗ máy tạo ra tiền**, chứ không phải **cày cuốc vì Clickbank để kiếm thêm thu nhập**.



(Zoom to lên để xem)

LÝ DO PHẢI DÙNG HỆ THỐNG VÀ Ý NGHĨA CỦA SƠ ĐỒ

Giải thích về sơ đồ.

Giả sử trong vòng tròn to là 1 cái chợ bán lẻ. Về thông thường, mọi người sẽ bày hàng và bán đủ các loại như quần áo, giày dép... và chỉ là “bán”.

Nhưng trong chợ, sẽ có 1 phần nhỏ những cửa hàng cực kỳ đông khách. Vậy, bí mật ở đây là gì ?

Họ luôn có chiến lược để **hút khách hàng** và 1 **hệ thống hậu kỳ phía sau** mà bạn hoàn toàn không biết như (chăm sóc, mối quan hệ, đại lý... và đều là những chiến lược riêng chẳng ai biết cả, ngoài chính họ.)

Với các cửa hàng khác họ tập trung vào “**bán**”, như mình vẽ trên hình. Điều này vẫn làm họ có được tiền (thậm trí là có tiền ngay sau ngày đầu), nhưng số tiền sẽ không nhiều. Và buộc ngày nào họ cũng phải ngồi đó và mời chào khách mua hàng.

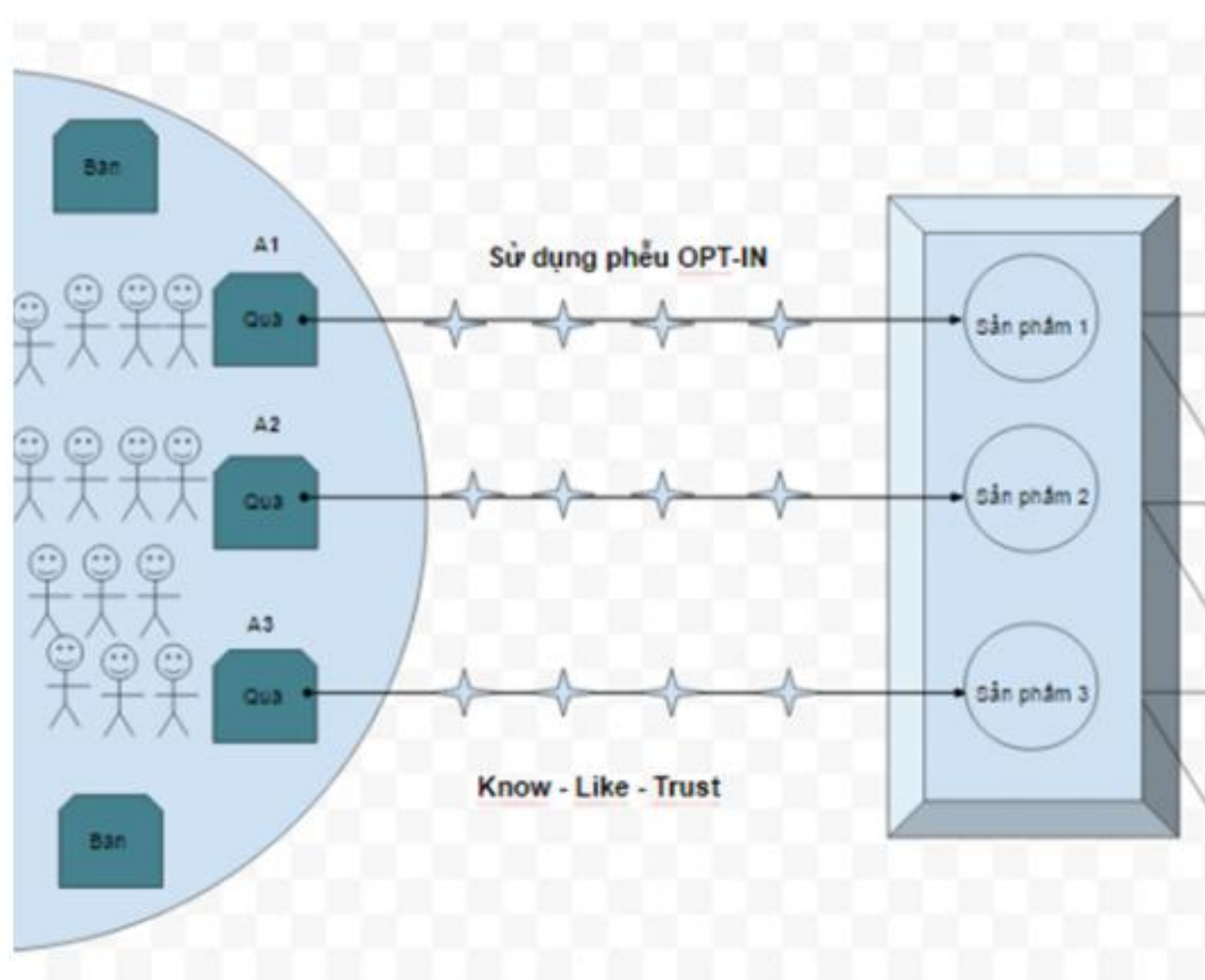
Nếu tiếp thị Clickbank, bạn lấy link Aff và đi chào hàng kiểu này, bạn cũng giống như những cửa hàng “**bán**” kia. Bạn được (tiền) (nhanch chóng). Nhưng ngày nào bạn cũng phải đi các nhóm, forum, youtube... Bạn mời chào mọi người Click vào link tiếp thị của bạn...

Trong khi, tại 1 số nhỏ các cửa hàng : **A1, A2, A3**. Họ biết sử dụng “**Quà tặng**” làm mồi như các **khách hàng tiềm năng (chưa mua hàng)** . Ngay từ đầu, họ đã hút được nhiều hơn người vào so với bạn **bán** thông thường. Phía sau họ sẽ là 1 chiến lược dài hạn để **bán nhiều lần cũng như dùng chính những người này giới thiệu thêm khách hàng mới cho họ....**

Thì đây chính là 1 hệ thống, mà trong này mình sẽ chỉ cho bạn cách xây dựng nó, để nó tạo ra nguồn thu nhập cho bạn. Thay vì ngày nào bạn cũng phải làm việc, mời chào khách hàng.

OK, nếu bạn đã hiểu tầm quan trọng của 1 hệ thống, chúng ta sẽ đi tiếp....

Let's go



Sau khi bạn đã hiểu được tầm quan trọng của 1 hệ thống, mình sẽ chỉ cho bạn thấy quy trình đi như thế nào.

QUY TRÌNH CỦA HỆ THỐNG

Đây là quy trình **TẠO MỐI QUAN HỆ TRƯỚC – BÁN HÀNG SAU**.

Nó bắt đầu đi từ **người thực** (là khách hàng tiềm năng). Cho đến khi bạn xây dựng được **DATABASE (Danh sách khách hàng tiềm năng)**

Quy trình :

Biết chính xác khách hàng tiềm năng của mình là ai ? → Sử dụng mỗi câu như họ vào hệ thống để thiết lập mối quan hệ (A->B).

Tại B : Thì danh sách đó được gọi là (Database). Ở database những khách hàng tiềm năng này BIẾT ĐẾN BẠN. Mà bạn thì có thể biết hoặc ko biết họ. Nên bạn hãy quên đi quan điểm (database là 1 danh sách mình kiểm ở đâu đó).

Tại điểm B : Cũng chính là điểm bạn bán hàng (tiếp thị sản phẩm clickbank).

Khách hàng tiềm năng sẽ rơi vào 2 ngã : Ngã 1: Mua hàng tại điểm B (Bạn hoàn toàn có thể biết được điều này (mình sẽ nói ở phần dưới)).

Ngã 2: Họ nằm trong Database của bạn. Lúc này trạng thái của khách hàng tiềm năng (Đã biết và yêu quý bạn).

“Rất nhiều người sẽ thất bại chỗ này, vì không hiểu bản chất là : Bạn tạo mối quan hệ với khách hàng tiềm năng, chứ không phải là tạo ra phễu để đẩy bán sản phẩm của vendor kia . Nếu bạn không hiểu kỹ chỗ này, thì khi khách hàng đó đi đến điểm B (database) của bạn. Bạn sẽ không biết triển khai giai đoạn tiếp theo, và database này trở thành database chết .”

Khi khách hàng tiềm năng đã ở Database (Điểm B). Nghĩa là , họ đã biết bạn rồi, nên việc tiếp theo bạn chỉ cần tiếp thị thêm sản phẩm clickbank khác (liên quan) cho họ, và dĩ nhiên, việc chia sẻ thêm các thông tin bổ ích khác là cần thiết (nhưng không cần quá nhiều).

Nguyên tắc thực chiến - Xây dựng cỗ máy (Hệ thống) tạo ra nguồn thu nhập.

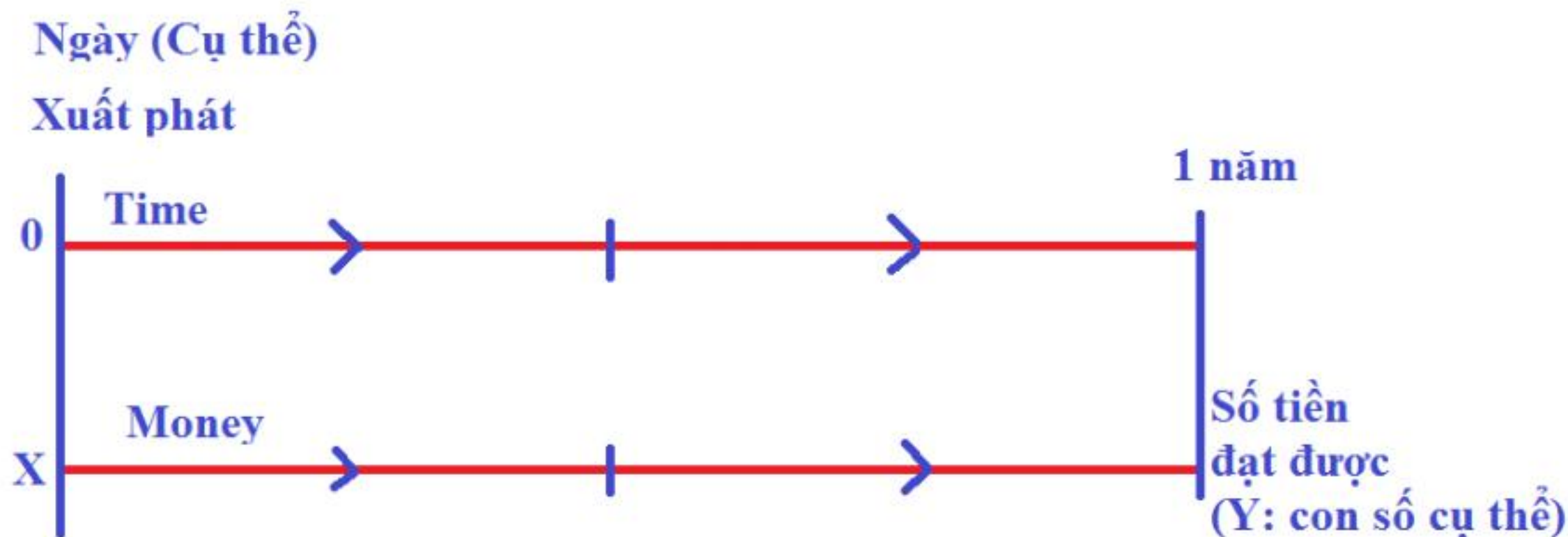
1) Đơn giản hóa vấn đề 2) Có thể thực chiến được.

Tránh những câu hỏi kiểu : *Mình không biết bắt đầu từ đâu ? đang hoang mang quá ..v.v....*

Sơ đồ cụ thể : Mục tiêu cụ thể và bước đi mình đã chỉ ra rõ ràng.

Trước khi thực chiến, bạn cần đặt ra mục tiêu = con số cụ thể (càng to càng tốt) , và thời gian (cụ thể), giống như hình dưới.

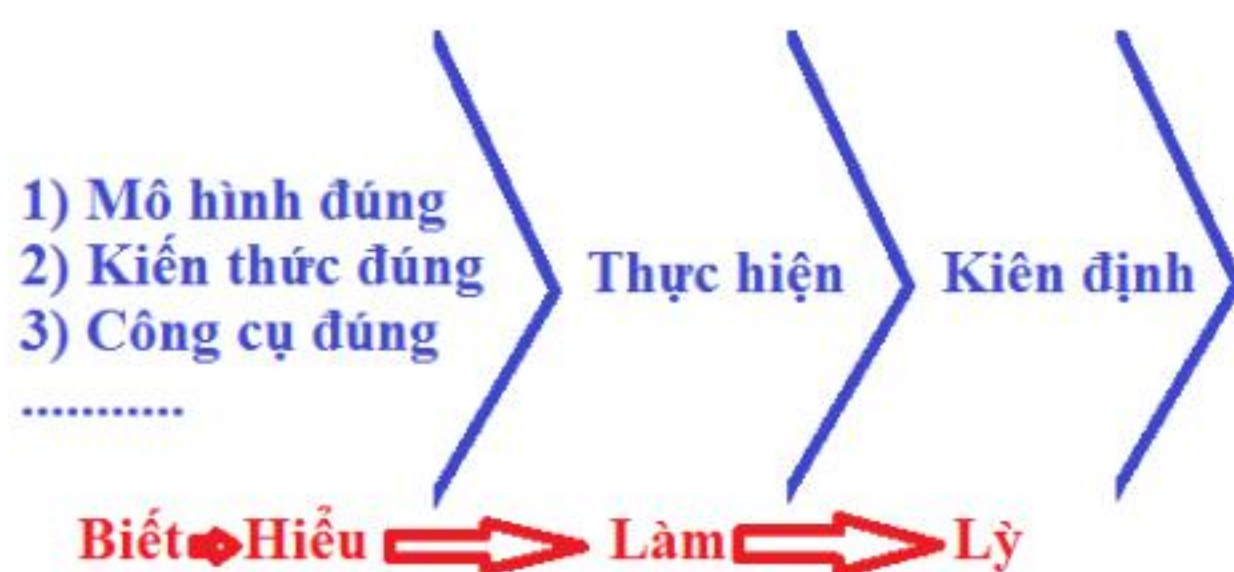
Đề : Mỗi bước đi bạn sẽ biết đúng hay sai, cần sửa gì để đến được đích. Và biết mình đang ở đâu và đang làm gì.



Trong tài liệu này, mình sẽ không đi nhiều về khái niệm, hay những thứ cơ bản (Nên những gì bạn chưa biết về tiếp thị liên kết (affiliate), Clickbank, Email marketing ... thì bạn cần phải bổ sung thêm kiến thức về những thứ này. Bạn có thể lên google, hoặc hỏi trên để được trợ giúp từ những người đã biết).

Mình sẽ chỉ cho các bạn cách để xây dựng hệ thống làm tiếp thị liên kết, chủ yếu mình nói đến là Clickbank (Các loại khác và các chiến lược khác, mình sẽ nói đến sau này).

Nguyên tắc để chiến đấu. Phải làm được những điều sau :



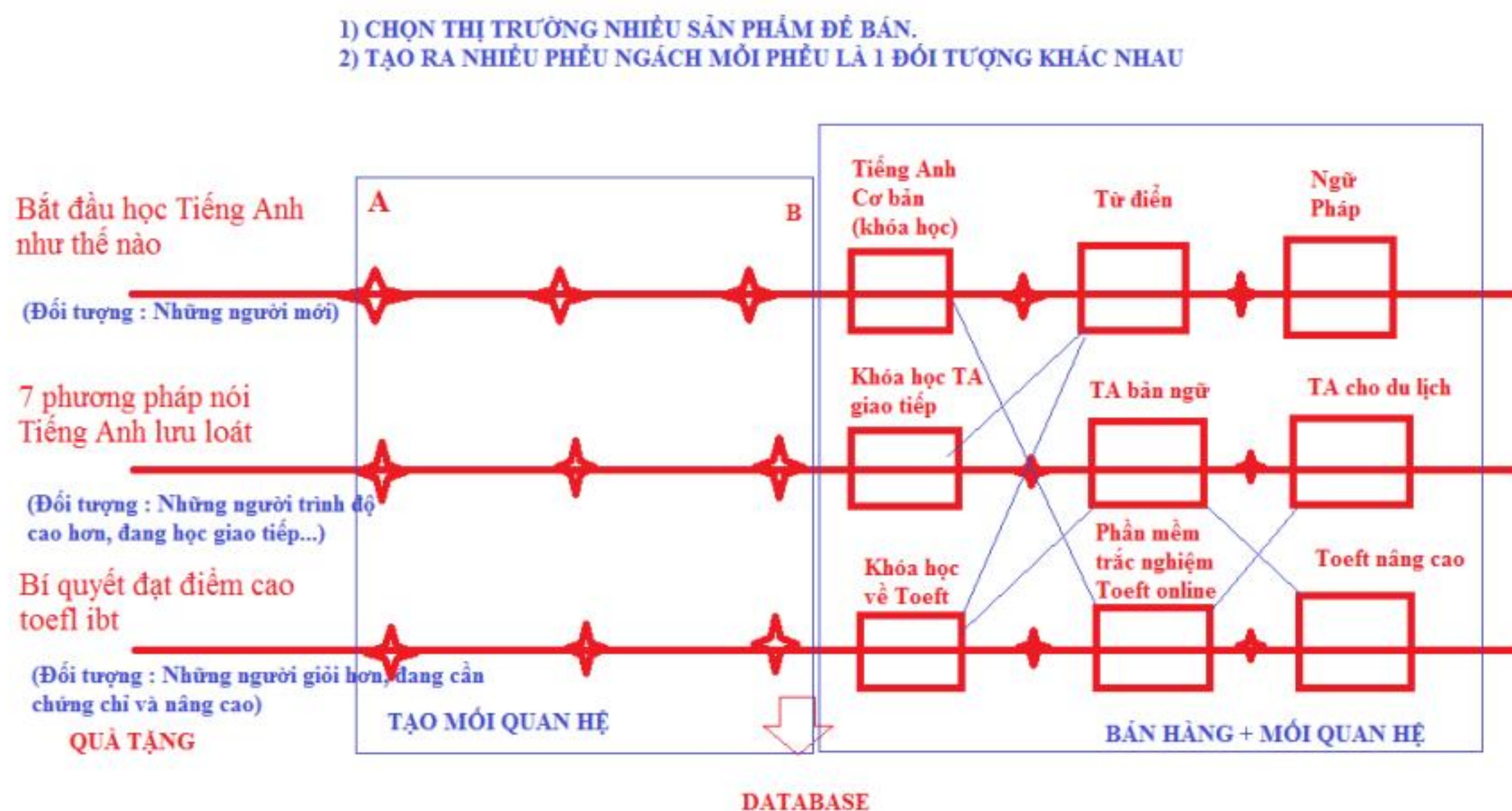
CHỌN THỊ TRƯỜNG VÀ XÂY DỰNG HỆ THỐNG NHƯ THẾ NÀO ?

Để xây dựng được hệ thống này, bạn cần phải đảm bảo được 4 điều kiện sau

(1) THỊ TRƯỜNG NHIỀU NGƯỜI QUAN TÂM (2) BẠN YÊU THÍCH (LÀ TỐT NHẤT) (3) BẠN CÓ KHẢ NĂNG KÉO TRAFFIC TRONG THỊ TRƯỜNG NÀY (4) THỊ TRƯỜNG CÓ NHIỀU SẢN PHẨM ĐỂ BÁN.

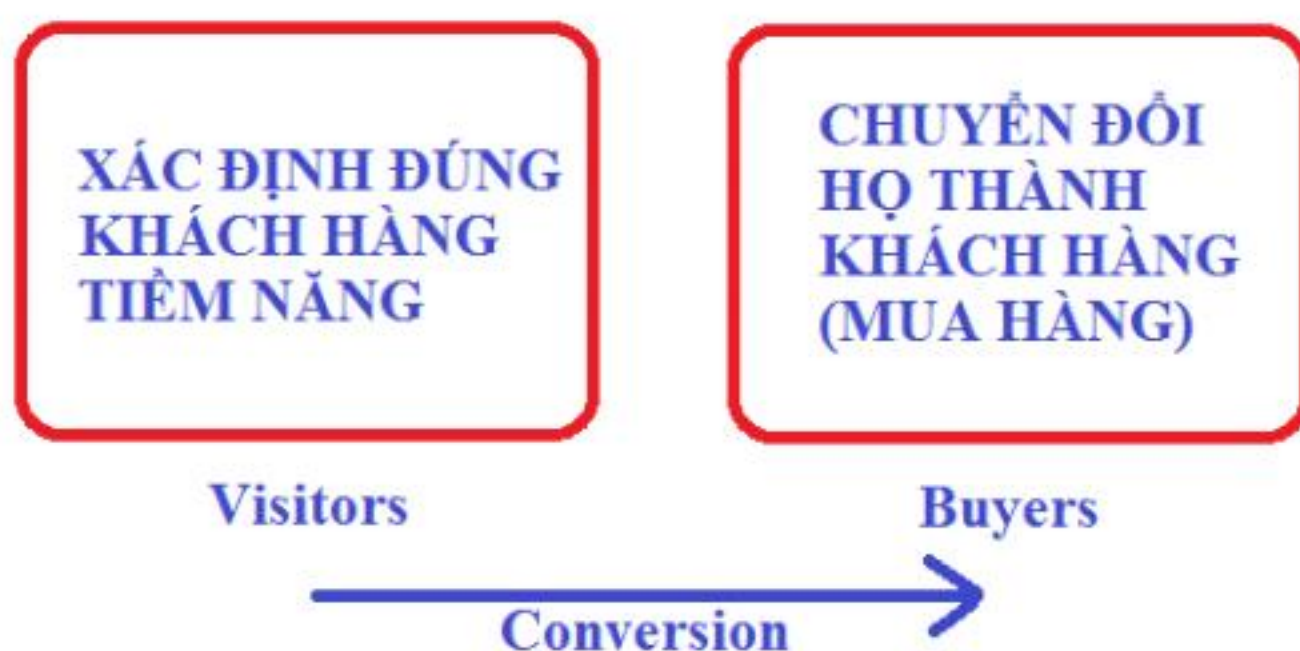
Sau đó, bạn sẽ thi triển theo mô hình sau :

(Ví dụ thứ 1 mô hình trong thị trường học Tiếng Anh chẳng hạn cho bạn dễ hiểu)



Chú ý sự liên quan: Quà tặng tại điểm A, và quy trình đưa khách hàng đi từ A-B để bán sản phẩm đầu tiên (phải liên quan đến nhau 1 cách mật thiết)

2 YẾU TỐ CỰC KỲ QUAN TRỌNG ĐỂ BÁN ĐƯỢC HÀNG CLICKBANK



Đây là yếu tố then chốt trong quy trình bán hàng Clickbank.

Bạn giỏi SEO? **Chỉ là :** Bạn kiếm được cực nhiều Visitors đi từ công cụ tìm kiếm như google....

Bạn giỏi chốt hàng ? Bán không kiếm nổi traffic....

Bạn giỏi về các mẹo traffic ? Nếu bạn không làm được tối ưu về chuyển đổi. Thì coi như bằng 0

Như vậy, bạn cần phải làm được 2 điều trên, mới bán hàng Clickbank tốt được.

TÔI ĐÃ SỬ DỤNG CHIẾN LƯỢC GÌ ĐỂ BÁN HÀNG CLICKBANK ?

Đầu tiên , bạn cần hiểu điều này :

Thứ nhất : Hiểu được **Upsell** và **Cross sell**

Nôm na như sau : **Upsell** là mua 1 sản phẩm rồi, nhưng gần như bắt buộc phải mua thêm sản phẩm tiếp theo, hoặc nâng cấp để dùng sản phẩm ngon

(Mua A và phải mua B)

Cross Sell: Mua A hoặc mua thêm B (Liên quan)

Thứ hai: Bạn sẽ tạo được lợi nhuận cao từ việc **a) Sản phẩm có lợi nhuận cao b) Đa dạng hóa sản phẩm**

Bạn hãy xem lại sơ đồ tổng thể.

Đối với các **VENDOR** : Họ có thể vừa bán sản phẩm của họ bằng cách nâng thang giá trị (**UPSELL**) các sản phẩm của họ.

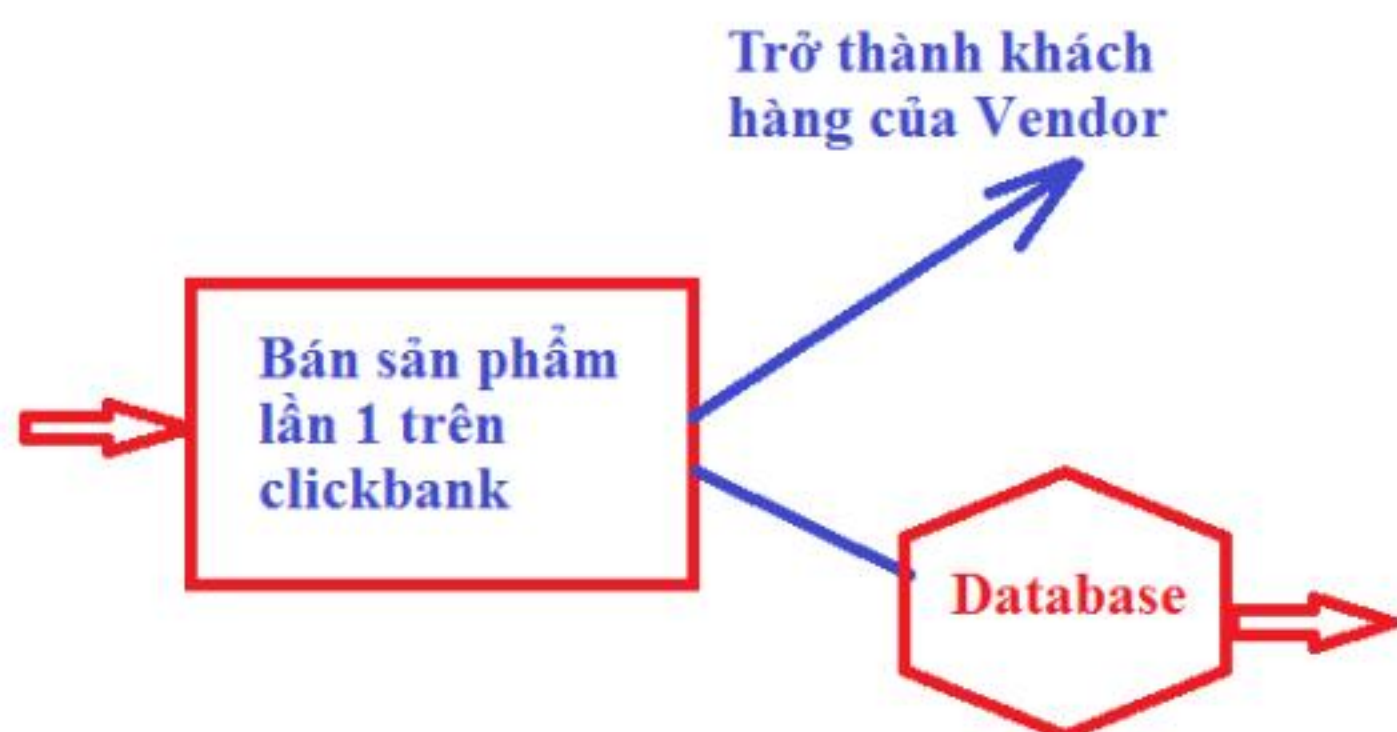
Và họ có thể làm được cả 2 (Vừa làm vendor, vừa tiếp thị). Điều này rất tuyệt vời !

Đối với các **Affiliates** : Tôi dùng chiến lược (b) chính là : Đa dạng hóa sản phẩm bằng cách (**Cross Sell**)

Giờ đây, chắc bạn đã hiểu.

Hãy ngó lại sơ đồ tổng thể 1 lần nữa để xem điều tôi nói tiếp theo :

Khi tôi dùng **Thông điệp hay** -> **Mỗi nhữ ngon** để câu **khách hàng tiềm năng** và đưa họ đến để **bán sản phẩm số 1 (trên Clickbank)**



Thì khách hàng sẽ bị đi theo 2 hướng

Hướng 1: Trở thành khách hàng của Vendor kia. (Sau đó họ có thể upsell... để bán thêm rất nhiều thứ), thậm trí là bán Out ra ngoài hệ thống Clickbank bằng sản phẩm khác của riêng họ.

Hướng 2 : Chiến lược Cross sell sẽ được ta sử dụng để bán tiếp sản phẩm liên quan.

Kết luận lại : **CÁC SẢN PHẨM TRÊN
CLICKBANK CHỈ LÀ SẢN PHẨM MỖI
CỦA VENDORS**

Đây cũng chính là lý do mà hoa hồng họ để cho chúng ta rất cao **75% , 80% ..etc...** thậm trí là **100%**

Thật kinh khủng phải ko?

Đọc kỹ những điều trên, bạn sẽ hiểu tôi đang sử dụng chiến lược : Đa dạng hóa sản phẩm bằng cách “Cross sell” để thực chiến tiếp thị liên kết (affiliate Clickbank)

PHẦN 2

From : LINHNR

Tài liệu viết riêng cho nhóm “[Clickbank thực chiến](#)”

(P2) *Tiếp theo....*

Tôi đưa ra điều này, có vẻ khó hiểu đối với những người mới. Nhưng đây cũng là tóm tắt cụ thể về “**Quy trình hệ thống**”, để bạn hiểu rõ về nó, trước khi xây dựng nó, và chiến đấu quyết liệt với nó.

Để tiếp tục, hãy nhớ kỹ và thật kỹ những “**Điều chính**” mà tôi nêu ra tiếp theo:

**HIỂU RÕ KHÁCH HÀNG VÀ KHẢ NĂNG TẠO MỐI
QUAN HỆ VỚI NHỮNG NGƯỜI TRONG NICHE ĐÓ**

Tôi sẽ lấy 1 sơ đồ thực tế của 1 cửa hàng để giải thích điều này cho bạn hiểu.



(Ví dụ 1 sơ đồ bán hàng truyền thống)

Nhìn vào sơ đồ bạn sẽ thấy.

Vì 1 lý do nào đó (Có thể là giá rẻ, có thể là sản phẩm bạn cần...) mà tấm biển quảng cáo trên sẽ hút được bạn vào cửa hàng này → **Khi** bạn bước vào trong cửa hàng, thì sẽ có 1 nhân viên **tư vấn** cho bạn, nhân viên đó sẽ hỏi để biết được bạn đang có nhu cầu gì (Nếu là 1 cửa hàng điện thoại thì hỏi xem bạn mua iphone hay cục gạch, hay gì gì đó... rồi sâu hơn thì là dung lượng bao nhiêu, có chụp ảnh không....) → **Sau đó**, nhân viên đó mới đưa ra cho bạn (sản phẩm), là chiếc điện thoại bạn đang muốn có.

Vì trong hệ thống phần 1, tôi đã nói cho bạn cách **cross-sell**, để bán tiếp những sản phẩm tiếp theo. Chính vì thế, bạn chính là nhân viên (trên hình), bạn cần phải lấy được cảm tình khách hàng để giới thiệu và bán những sản phẩm tiếp theo có thể là: Dịch vụ 3G, Ứng dụng ABC-XYZ, Tai nghe Bluetooth...v.v...

Vậy, với 1 hệ thống Clickbank thực chiến thì như thế nào?

Bạn cần:

-**Hiểu được thật kỹ khách hàng là ai, muốn gì?**

-**Hiểu được thật kỹ sản phẩm** bạn bán để tư vấn.

-**Và quan trọng: “Bạn có đủ thông tin, dữ liệu, kiến thức để xây dựng bền vững, lâu dài với những khách hàng tiềm năng của bạn trong niche này”**

“TÔI SẼ CHỈ CHO BẠN 1 BÍ MẬT NÀY”

(**Khi bạn biết được bí mật này, sáng tạo tốt, bạn sẽ đánh bại được cả đối thủ là Tây Ba Lô – Vì tôi thấy, nó chỉ dùng 2 trong 3 điều dưới đây, ít người biết sử dụng cả 3)**



Với sơ đồ trên. Khi bạn tiếp thị vào Database khách hàng tiềm năng của mình, bạn cần đưa đến Review của bạn, để tránh mất database, và còn sử dụng lại để liên hoàn cuộc ma trận tiếp theo.

Chính vì thế, trên review của bạn cần những chiến lược này.

- 1) **Review ngon** (Vụ này nói sau, bạn muốn nhanh thì bạn tham khảo của Tây)
- 2) **Special Bonus** : Chuẩn bị cho tôi **các bonus khủng** (lấy từ các PLR), để sẵn vào bài review. Vì bonus là khủng, và do bạn ghép nên sẽ không trùng với thằng nào cả.
- 3) **Special Coupon**: Nhẽ ra thì tôi không nói điều này ở đây, vì nó là 1 bí mật mà tôi sử dụng. Nhưng tôi quyết định tặng cho a-e thực chiến. Điều này tôi sẽ để mờ (Ông nào không đọc được càng tốt ☺)

Đó là :....

Liên hệ với thằng vendor, xin nó 1 link affiliate riêng , hoặc 1 mã coupon riêng

Link này sẽ có giá giảm hơn so với tất cả những thằng tiếp thị khác.

Viết thư cho nó nói nội dung như sau (Các cụ chịu khó mà google dịch, không có mẫu chuẩn)

(Tôi cần 1 link giảm giá hơn nữa để thúc đẩy sản phẩm của bạn đến các subscribers của tôi... hy vọng đc cùng nhau hợp tác ...). Chém gió ác vào, không phải thằng nào nó cũng cho bạn đâu. Nhưng thằng nào cũng vậy thôi. Nó muốn bán được hàng mà.

Thế là chúng ta sẽ có : **REVIEW NGON + BONUS NGON VÀ RIÊNG + COUPON NGON VÀ RIÊNG NÓT**

Khách hàng tiềm năng của bạn, khi họ mua sản phẩm của người khác, mà bạn vẫn giữ được database là ở đây

Điều nữa là các khách hàng, trước khi mua hàng, họ hay search lại review. Những thằng đối thủ nó cũng có **Review ngon + Bonus ngon** ... mà nó lại seo được lên đầu , vì hệ thống nó mạnh. Nhưng khi khách hàng kích vào link của nó, thì giá thua ta. Vì ta có **COUPON NGON VÀ RIÊNG** (Chúc mừng a-e clickbank thực chiến đã biết được bí mật này)

Phần trên tôi đã giải thích cho bạn hiểu : **Bạn cần phải hiểu được khách hàng, và sản phẩm bạn bán và giữ Database.**

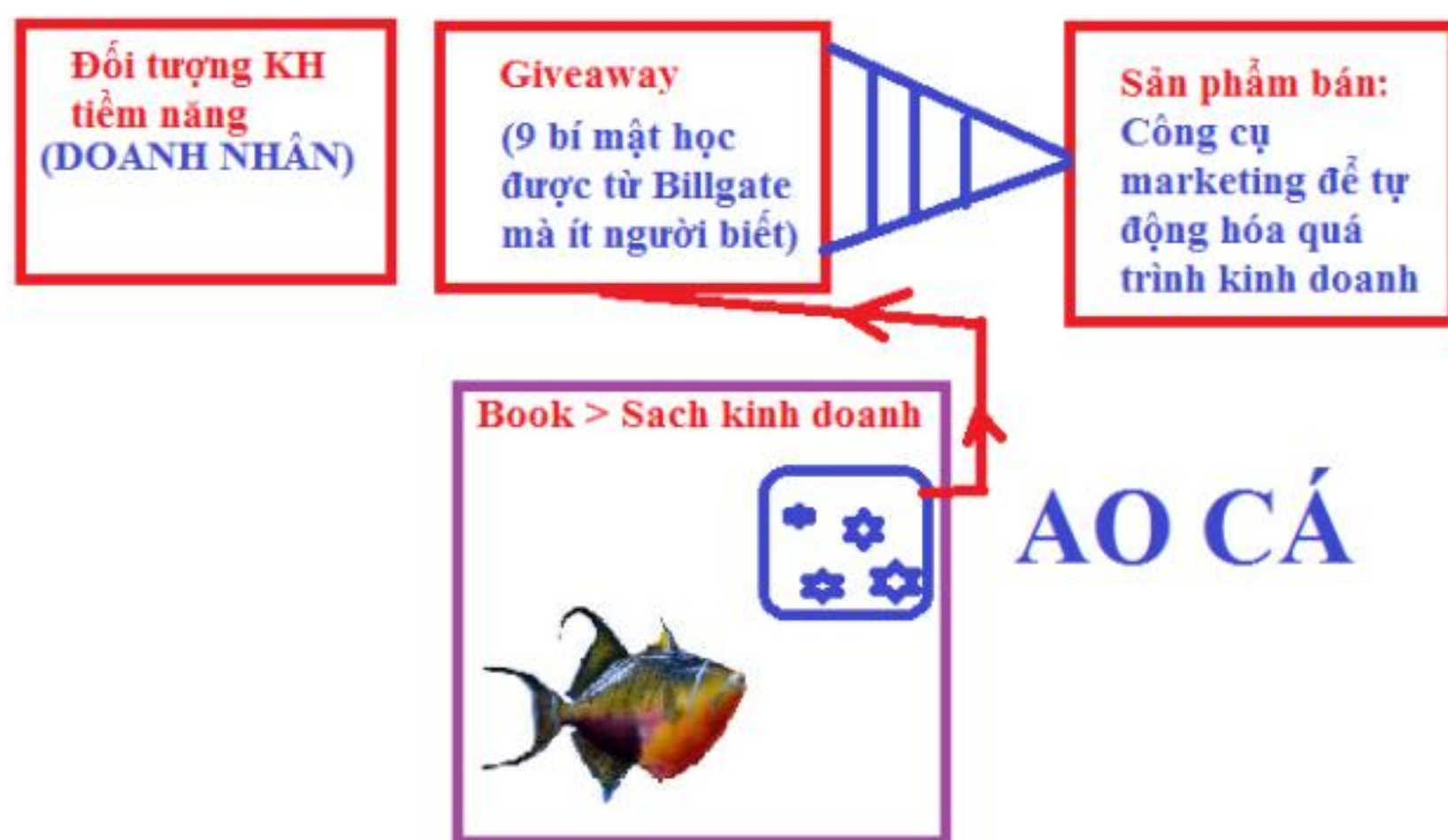
OK.

Let's go ...

1 cửa hàng ngon, sản phẩm, dịch vụ ngon... nhưng đặt nhầm chỗ vẫn không có khách.

Bạn biết được bí mật ao cá nằm ở đâu ?

(Điều này tôi sẽ không chỉ cho bạn bây giờ, khi bạn thực chiến, bạn sẽ có những cách của riêng bạn. Chỉ khi bạn biết, mà đối thủ bạn không biết, bạn mới kiếm tốt được. Nhưng tôi sẽ nêu ra 1 ví dụ để bạn hiểu AO CÁ NÀM Ở ĐÂU như thế nào) (Và sau này, tôi sẽ tặng cho a-e bộ đi traffic khá tuyệt vời)



Trong ví dụ này, tôi đã làm như sau (Đây là ví dụ khác, nhưng nó tương tự với 1 sản phẩm tôi đã làm thành công)

Đối tượng khách hàng là doanh nhân, vì thế tôi nghĩ đến “1 mục nhỏ trong trang bán sách”, đó là danh mục “**sách kinh doanh**”, vì tôi nghĩ rằng **doanh nhân họ có thói quen đọc sách kinh doanh** và tôi sẽ tặng giveaway là “**9 bí mật học được từ billgate mà ít người biết**” (Vì tài liệu này có thể tự chế hoặc thuê tây viết cho). Sau đó, tôi thử nghiệm, và tôi tìm ra ao cá này. Chuyển đổi tốt nên tôi giữ lại. Đơn giản là vậy.

Làm gì để bạn tạo được mối quan hệ với họ ?

Nhờ sự giúp sức của **quyền (PLR) các artictes, bonus ,các email khác của đối thủ...** bạn hoàn toàn sử dụng để gửi cho khách hàng tạo mối quan hệ với họ.

Và bản chất của việc bạn bán được hàng là **DẪN DẮT, HƯỚNG DẪN** để đưa được khách hàng tiềm năng đi từ điểm **A->B->C** với 1 cách thức khéo léo, nên tôi muốn bạn hiểu rõ nó trước khi chiến đấu.

CHỌN THỊ TRƯỜNG, THỊ TRƯỜNG NGÁCH ... PHẢI HIỂU Ý NGHĨA VIỆC MÌNH LÀM

Khi bạn sử dụng phương pháp xây hệ thống Mối Quan Hệ (Database) để chiến. Thì nhất định bạn sẽ phải bơi ra **thị trường lớn**. Ở đây, khách hàng sẽ bỏ nhiều tiền để mua nhất, và ở đây cũng nhiều đối thủ quyết ăn thua với bạn. Nó khác hoàn toàn với chiến kiểu TAY BO, THỦ THUẬT... kiểu xây dựng niche site, micro niche site...

Vì độ khó như vậy, nên buộc bạn phải xây dựng ra hệ thống mà tôi đã chỉ cho bạn.

Tập trung vào chiến lược chăm sóc khách hàng bằng từng bước đi 1 cách tỉ mỉ nhất.

(Cứ làm, thiết lập và sửa lại hệ thống, việc này rất dễ... Tôi thích làm sai, ko thích làm hoàn hảo ngay... vì hoàn hảo ngay, sẽ mất thời gian, và sẽ lười sửa.... Vì vậy, thà không hoàn hảo ngay từ đầu, tôi sẽ luôn luôn nghĩ đến việc sửa, theo dõi từng chút một hoạt động thế nào, hiệu quả đến đâu, rồi sửa nó hàng ngày.)

Hãy **tim ra lỗ hổng của thị trường** mà làm.

Nếu bạn không lên được TOP google, Youtube, Facebook... thì đây là điều bình thường. Vì bây giờ, có hàng tỉ thằng nó làm trước bạn rồi, bạn mới nhảy vào làm, bạn là người đi sau, nên bạn phải tìm ra lỗ hổng khác (Gợi ý ví dụ : Nó top youtube, facebook, google rồi thì ta xin cái TOP comment Youtube, Facebook... thôi thế là đủ).

Nên bắt đầu từ chọn niche : Niche là 1 thị trường ngách, cụ thể hơn. Ví dụ trong thị trường ô tô, đây là thị trường lớn, thì niche là ngách, bạn có thể chọn **dịch vụ sửa ô tô** .v.v. như thế, lượng đối thủ nó giảm, bạn sẽ dễ dàng hơn để làm vua trong cái ao nhỏ này. Sau đó, vươn ra thị trường lớn sau.

Ngay sau khi chọn được niche rồi, bạn cần làm gì ?

Rất nhiều bạn bỏ qua điều này, vì vậy sẽ không đi đến đâu.

Đó là : **Tim KEY**

Có 2 loại : **Key tương đương** và **key đi sâu hơn** (tập trung vào từ khóa mua hàng, **buyer keyword**, từ khóa giải pháp **solution keywords**)

Hãy xem sơ đồ sau để hiểu :



Hãy cụ thể hóa tất cả các keyword này trước khi bạn triển khai.

Gợi ý cách tìm ra key tương đương , thị trường ngách

Tìm từ đối thủ của bạn. Đối thủ của bạn, họ cũng là người rành về sản phẩm, dịch vụ họ cung cấp. Chính vì thế, tôi hay sử dụng hastag của mạng xã hội để tìm ra điều này.

Ví dụ khi họ đăng 1 bài về Funny, Có người sẽ hastag : #pet #cat #dog....

Có người sẽ hastag khác như : #Lol #cute

Điều đó , sẽ giúp bạn nghiên cứu ra key tương đương.

Hoặc bạn cũng có thể dùng : Keyword tool plan của google adwords.

Để tìm ra **buyer keyword, solution keywords** bạn có thể tra google nhé, một số cao nhân đã thống kê, nhiệm vụ của bạn là lọc ra bộ key cho riêng mình. Và 1 điều nữa là : **Hãy mạnh dạn loại bỏ tất cả các key không mang tính chất thông tin, mang tính chất Free** (những key đó không có giá trị cho việc bạn bán sản phẩm Clickbank, nó có thể kéo traffic đến website của bạn, nhưng đó không phải là người mua hàng).

NHỮNG ĐIỀU CẦN NHỚ KHI CHỌN SẢN PHẨM

4 điều sau phải hiểu :

1) Dự đoán được xu hướng sản phẩm .

Nếu là những sản phẩm mới, bạn cần nghiên cứu (vd về **Vendor**, về **sự khác biệt của sản phẩm...**) để dự đoán được, trong tương lai, sản phẩm đó sẽ ngon. Tại sao lại làm điều này ? Bởi vì, khi nắm bắt được cơ hội này, bạn sẽ đi trước đối thủ của bạn 1 bước, có cơ hội dẫn đầu trong việc bán sản phẩm này.

2) Sản phẩm phổ biến

Khi những sản phẩm đã có quá nhiều người bán, sẽ trở nên phổ biến. Nhưng nếu sp đó thuộc sản phẩm TOP, bán được nhiều. Nếu bạn đã xây dựng được hệ thống và database ngon, vẫn hoàn toàn có thể bán bằng công thức mình đã giới thiệu ở trên

Hệ thống (Database) + Reviews ngon + bonus ngon và riêng + coupon ngon và riêng

3) Sản phẩm hot (mới và đang hot)

Các sản phẩm mới ra và đang hot, bán được khá nhiều, và cũng khá nhiều nhà tiếp thị có kinh nghiệm họ đang tiếp thị cực mạnh. Ở giai đoạn này, cũng khá khó xin được 1 link riêng. Nên bạn có thể sử dụng công thức sau :

Hệ thống (Database) + Micro niche site + Reviews ngon + bonus ngon và riêng

Micro niche site : Là site nhỏ nói về sản phẩm này. Bạn hãy viết nhiều về sản phẩm này, bằng những câu hỏi, những giải đáp thắc mắc của khách hàng, cũng như seo những từ khóa mà gọi là “**Buyer keyword**” (đây là những từ khóa mà *khách hàng tiềm năng trước khi mua hàng họ sẽ search*). Chiến lược này, sẽ giúp bạn đẩy **seo top**, và tìm đúng được người “*Trước khi mua hàng*”

4) Các giai đoạn bán của 1 sản phẩm

Khi bạn bán sản phẩm, nếu bạn chỉ hiểu đơn thuần là “bán sản phẩm” . Thế thôi !. Thì bạn sẽ không bán được sản phẩm đó tốt.

Các sản phẩm khi bán nó có các giai đoạn như : launch (Ra mắt) , relaunch(tung ra lại với những tính năng mới kèm theo...), giai đoạn sp đã phổ biến, reseller.....

Bạn nên hiểu và sử dụng chiến lược của mình cho hợp lý .

Nhưng chung quy lại thì, bạn vẫn phải bắt đầu từ **HỆ THỐNG** , từ **DATABASE** khách hàng tiềm năng của bạn. Chỉ thế bạn mới mạnh và đánh bại được đối thủ, và bạn sẽ có chiến lược riêng trong hệ thống, mà người ngoài không thể biết được.

TẬP TRUNG VÀO CHỈ SỐ TAT

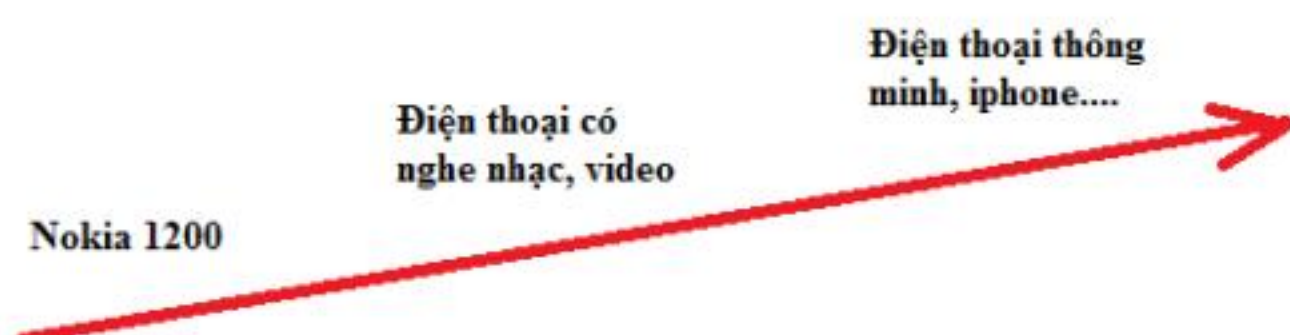
TAT là gì? **TAT** viết tắt của **Talking About**. Ở thời điểm hiện tại, người ta đang nói nhiều về cái gì?

Tôi thường lợi dụng điều này để nắm bắt ngay trên mạng xã hội facebook, twitter... “**họ đang nói nhiều về điều gì** “. Ví dụ trên twitter, hãy tập trung vào “**trend hashtag twitter**” (<https://www.hashtags.org/trending-on-twitter.html>), để biết được điều đó, và lợi dụng chúng.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA LÀM AFFILIATE TẠI VIỆT NAM VÀ NƯỚC NGOÀI

Giải pháp tiếp theo cho sản phẩm là điều các Vendor nước ngoài làm rất tốt, từ **Ebook -> Video -> Khóa học -> Công cụ -> 2.0 ->3.0 ..v.v..** nó luôn luôn phát triển, nên khi chiến clickbank, chỉ cần nghiên cứu kỹ sản phẩm, bạn sẽ biết được ngay nó có điều gì **mới, khác biệt** giúp bạn tiếp thị thành công.

Ví dụ như thế này :



Vẫn là chiếc điện thoại, nhưng nó được cải tiến, phát triển liên tục... điều đó rất hay khi chúng ta có database để bán hàng.

Làm aff ở VN thì sự phát triển này rất chậm, cho nên việc tiếp thị và tạo ra sản phẩm để cross sell sẽ không linh hoạt bằng. Ở VN, sự đa dạng hóa sản phẩm thì nhanh hơn, nên rất dễ bão hòa, bạn kiếm được khi nó mới và hot. Đến khi bão hòa, tình thế xoay chuyển rất khó khăn.

NHỮNG SAI LẦM DỄ MẮC PHẢI

Mối quan hệ

Thời gian

Chuyển đổi mối quan hệ thành khách hàng

Các giai đoạn bán của sản phẩm

Cross sell ma trận sản phẩm

Toàn bộ hệ thống được xây theo mối quan hệ -> Cross sell để tiếp thị

Chứ không như những gì có thể trước đây bạn đang làm. Chính vì vậy, bạn cần làm đủ các yếu tố tôi chỉ ở trên hình, để xây 1 database cho tốt. Và nó là 1 kế hoạch dài kỳ, chăm sóc và bán qua năm tháng.

Mọi người hay mắc sai lầm là quá tập trung vào tiếp thị, đẩy danh sách của mình sang danh sách của người khác quá sớm nhằm kiếm tiền. Chính điều này sẽ làm cho bạn mất đi database, tỷ lệ open mail của bạn sẽ giảm, và xây danh sách cũng như không. Điều nữa, là họ không phát triển được ma trận sản phẩm để chơi 1 cuộc chơi dài kỳ.

PHẦN 3

From : LINHNR

Tài liệu viết riêng cho nhóm “[Clickbank thực chiến](#)”

(P3) *Tiếp theo....*

Hy vọng, với những trải nghiệm hệ thống + Kinh nghiệm mà tôi đã làm, chia sẻ cho bạn kiến thức này, bạn sẽ áp dụng được vào công việc kinh doanh cũng như làm tiếp thị liên kết nói chung và Clickbank nói riêng

Để tiếp tục, hãy ghi nhớ những “**Điều quan trọng này**”, hiểu nó, và bắt tay vào chiến đấu, bạn sẽ không mất thời gian như tôi đã làm, phải thử nghiệm nhiều để loại bỏ những thứ không hiệu quả, không đúng.

TRACKING ID TỪNG BƯỚC, THEO DÕI HIỆU QUẢ VÀ TỐI ƯU TỪNG PHẦN

Ở phần trước, tôi đã giải thích cho bạn. Để bán được hàng cần đi traffic đúng **khách hàng tiềm năng** → **Sau đó, chuyển đổi họ thành khách mua hàng.**

Thế thì, bạn cần phải theo dõi từng bước thật kỹ những con số này, để có chiến lược phù hợp.

Trong **Clickbank** cũng cho phép bạn tạo ra **tracking ID** như hình dưới. Khi bạn tạo HOP LINK để đi giới thiệu, bạn đặt link ở đâu? Hãy suy nghĩ kỹ và tạo Tracking ID riêng để theo dõi tỷ lệ Click, mua hàng. Cũng tương tự như vậy, trong các công cụ hệ thống Email marketing cũng cho phép bạn tracking ID. Wordpress, rút gọn link qua các dịch vụ đều cho bạn con số này. Nếu bạn chỉ làm mà không có thêm phần: **Thống kê kết quả** → **Đánh giá** → **Tối ưu**... thì bạn chưa điều khiển hệ thống tốt được. Khi bạn làm Email marketing cũng như vậy, điều quan trọng không phải bạn biết cách sử dụng nó là xong. Mà bạn phải thống kê tốt được (**Open, Click** ...), để bạn biết tối ưu.

NOTE: All transactions/sales as a JV partner are shown only in the tra

Tracking ID	Hop Count	E F
seo_google	1397	
rwiredirect	10295	
reddid	138	
keyword_ngach	508	
email_marketing	17287	
blogreview	322	
blog_banner	3067	

BÍ MẬT ĐỂ BIẾT ĐƯỢC KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG ĐƯỢC CHUYỂN ĐỔI THÀNH KHÁCH HÀNG

Nhiều người nghĩ rằng, nếu làm affiliate thì sẽ không biết được ai là khách mua hàng.

Nếu bạn muốn biết, tôi sẽ chỉ cho bạn chi tiết:

Tôi dùng cách này để đo lường khách hàng đối với công thức như tôi đã chia sẻ cho bạn

Reviews tốt + bonus ngon và riêng + coupon riêng

Và họ muốn nhận được phần quà đặc biệt, thì sau khi họ **đã mua hàng**, họ sẽ có **“transaction id”** điền vào form, gửi cho tôi để nhận (như form dưới).

Name:

Email:

Transaction id:

Bạn muốn theo dõi chuyển đổi ngay cả khi làm affiliate, bạn có thể dùng cách trên.

Còn nếu bạn không cần theo dõi kỹ chuyển đổi mua hàng, thì nó cũng không phải là quá quan trọng.

BÍ MẬT VẬN HÀNH 5 NGUỒN TRAFFIC TRONG 1 HỆ THỐNG

Không có traffic thì không có \$

Traffic không đúng khách hàng tiềm năng cũng ko có \$

Ngoài kia, có nhiều bài viết, có nhiều khóa học dạy về traffic. Nhưng đó chưa phải là gốc rễ của vấn đề. Trong bài này, tôi sẽ chỉ cho bạn **HIỂU RÕ** và vận hành traffic.

Chúng ta làm Clickbank, chúng ta bán hàng ... chúng ta cần traffic của **khách hàng tiềm năng**, và nghệ thuật marketing để chuyển đổi họ **thành khách hàng mua hàng**.

Trước khi giải thích về sơ đồ traffic, tôi sẽ chỉ cho bạn những sai lầm mà rất nhiều người đang mắc phải, khi không hiểu đúng.

Traffic là Seo ?

Rất nhiều bạn hỏi mình về vấn đề này : Mình review sản phẩm rồi, nhưng không biết làm sao để SEO lên?

Bạn đang đánh đồng traffic là seo **????**

Bạn cần hiểu rằng : SEO chỉ là 1 nhánh nhỏ trong traffic. Làm SEO là tối ưu website của bạn (Seo onpage), và tuân thủ hướng dẫn của Google và một số công cụ tìm kiếm khác (như content, đi backlink, thời gian thực ...) đủ thứ. Khi bạn làm đủ thứ đó, thì Google sẽ xếp bạn lên trên, mà là phải top 1-10 thôi. Còn 11 trở đi là bạn thua luôn. Nếu bạn sử dụng webmaster tool, bạn để ý chỉ số CTR thì sẽ hoàn toàn nắm được điều này (CTR 15-30%) khi bạn lên top, nghĩa là : Google hiển thị cho bạn cả 100 lần, nhưng số lượng Click vào chỉ 15-30 người.

Ở VN, việc seo lên TOP vẫn còn dễ khi bạn đi vào ngách . Nhưng khi làm Clickbank, thị trường chủ yếu là : Anh, Mỹ, Úc, Canada... , sử dụng tiếng Anh để seo, Vì vậy, lượng đối thủ cũng quá lớn, nó ko còn dễ ăn như ngày xưa nữa. Nếu bạn đảm bảo content chất, tiếng Anh bạn ngon, hoặc có vốn nhiều để thuê viết content, thì mình khuyên bạn nên bắt đầu đi từ **micro niche** , nội dung viết xoay quanh sản phẩm đó : **Tính năng, lợi ích, đợt giảm giá**, bla bla...

Tóm lại, SEO để làm vừa lòng google, mà không lên được top 1-10 về từ khóa bạn muốn seo thì chỉ ngồi khóc. Và điều nữa là SEO thì thời gian lên top bao giờ cũng lâu, chứ ko thể ăn ngay được.

Traffic là show trên group, forum...?

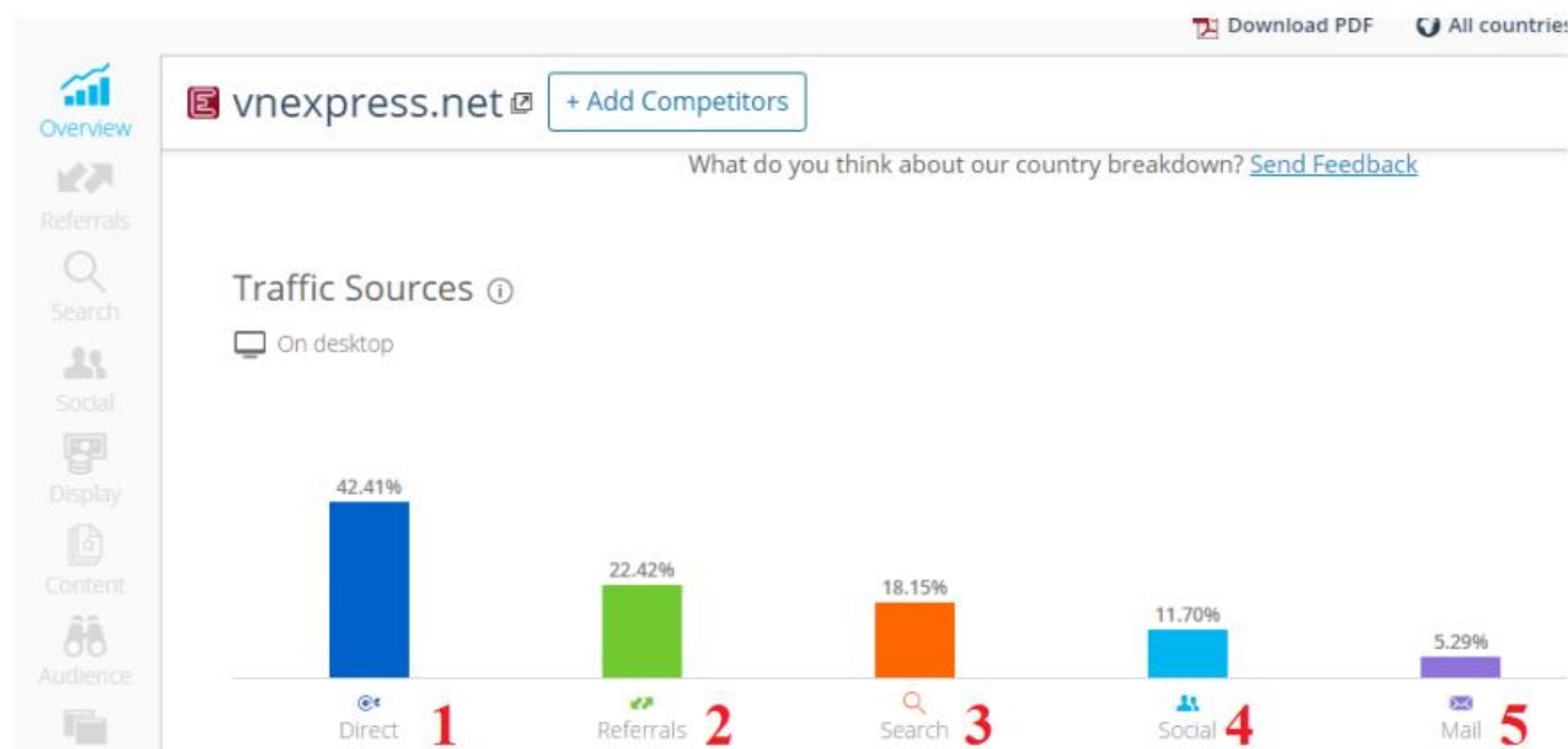
Đa phần , những người không có hệ thống , **chỉ tập trung vào tiếp thị , bán hàng** , họ lấy link aff, hoặc aff rút gọn, hoặc link bán hàng rồi đi đăng luôn ở nhóm hoặc forum... Đúng là view sẽ vào nhanh, tỷ lệ bán hàng “Có”, nhưng bạn không giữ được thứ gì cả. Kết quả, sẽ bị block nick nhanh, bao công gây dựng sớm về 0.

Traffic là phải trả phí....?

Traffic trả phí cực kỳ có lợi khi bạn xác định khách hàng. Vì nó nhanh để biết có đi đúng hướng hay không. Nhưng đây cũng là cách đốt \$ nhanh nhất nếu không tận dụng được nguồn traffic đó.

Vậy hệ thống traffic là gì ? (Mình đang sử dụng hệ thống để dẫn nguồn khách hàng tiềm năng tới website và chuyển đổi thành khách mua hàng). Nếu bạn hiểu và điều khiển 5 nguồn traffic như thế nào để tối ưu hệ thống? Mang lại lợi nhuận .

Đầu tiên, bạn cần hiểu 5 nguồn traffic này :



Có thể sử dụng google analystic để biết, hoặc dùng tool sau : <http://similarweb.com> (đăng ký 1 tk miễn phí và ktra)

Tôi sẽ giải thích cho bạn từng nguồn traffic trước khi đưa ra chiến lược.

1)Direct : Traffic này sẽ được người dùng vào luôn khi họ biết trang web của bạn (**thương hiệu**), Hoặc nó được kéo từ 1 nguồn khác (**301 , 307... ví dụ: mua các trang hết hạn trong cùng niche để kéo**), Nguồn ko biết từ đâu (Link đặt trong **Ebook** của bạn khi tặng quà), và đi từ **link nội bộ** trên website của bạn (Ví dụ : Trong bài viết A có liên kết đến bài viết B, khi người xem nhấp vào thì sẽ được tính là direct)....

2)Referrals : Được **Click từ 1 trang khác đến** (ví dụ như bạn mua banner ads trên trang khác), ví dụ bạn đăng bài trên diễn đàn , ví dụ bạn trao đổi link với trang khác ... v..v...

3)Search : (Trả phí hoặc search tự nhiên) Phần này mới là **SEO** nhé, được đi trực tiếp nhờ người xem search từ google hoặc công cụ tương tự... phần này chỉ phát huy hiệu quả khi bạn đứng top 1-10 từ khóa ngắn hoặc dài tùy theo thời.

4)Social : Đến từ mạng xã hội facebook, twitter.....

5)Mail: Được gửi qua Email .

Sau khi bạn đã hiểu rõ được 5 nguồn traffic. Giờ đây, tôi sẽ chỉ cho bạn 1 chiến lược traffic:

Nếu là bắt đầu tham gia vào thị trường nên đi từ **micro niche**, hoặc **niche site**



⇒ **Tôi muốn SEO lên?**

⇒ **Tôi muốn TOP 1-10 với từ khóa mua hàng?**

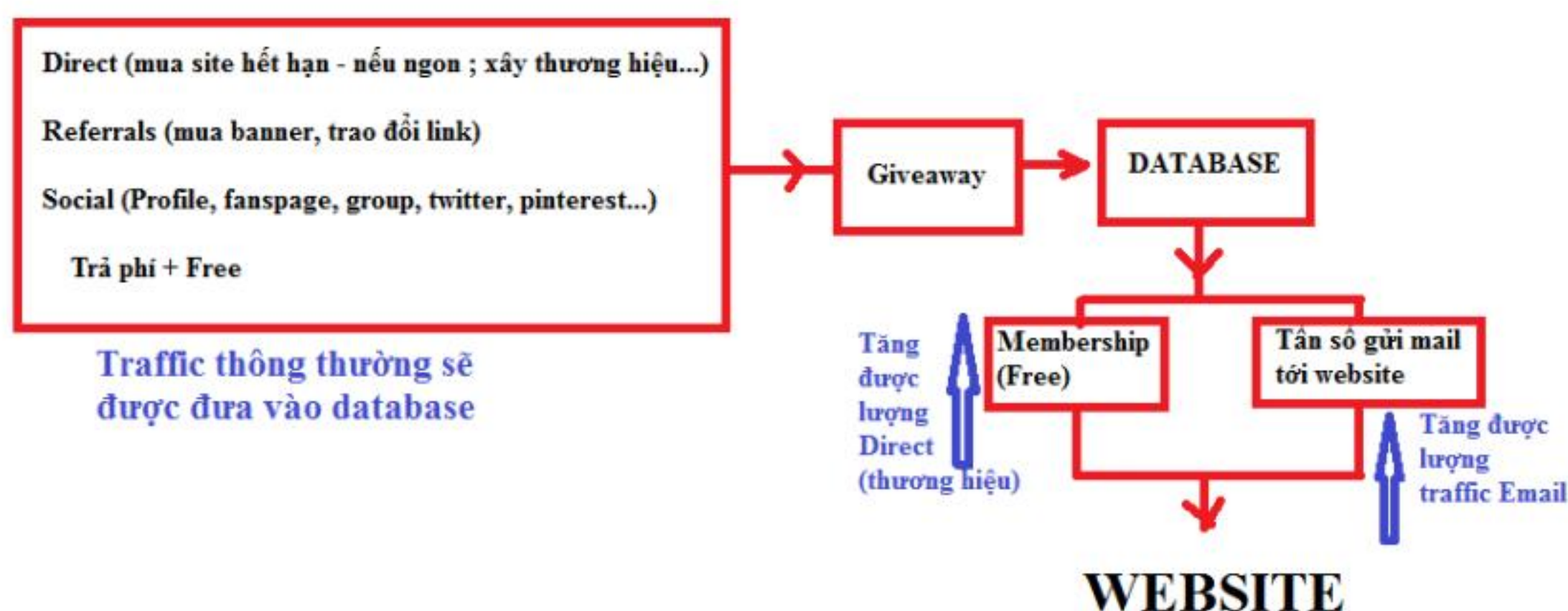
⇒ **Tôi là người bắt đầu?**

Vì... Khi đạt được traffic đều từ google thì
Traffic = Money \$\$\$

Step – by – step : Sau khi bắt đầu **micro niche** chẳng hạn.

Tôi sẽ **lấy lòng google** : **Seo onpage + Offpage** ... (các bạn tự nghiên cứu)

Tiếp theo, tôi sẽ **đổ traffic** theo quy trình sau :

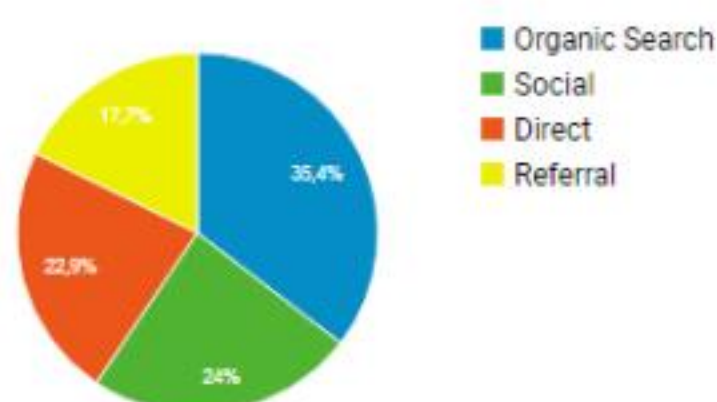


Khi làm như vậy, nó sẽ hỗ trợ cho nhau, giúp tăng **view thực** và **thời gian xem** tăng lên.

Đòn bẩy về database sẽ tăng thêm lượng **Direct** và traffic từ **Email**

Nó sẽ tạo ra 1 lượng truy cập **quay trở lại** tăng lên, thay vì chỉ là truy cập mới (như bạn chỉ seo). Không những thế, nó còn tạo ra 1 hệ thống vững mạnh. Tin rằng, bạn sẽ thiết lập được tốt về chiến lược, thay vì chỉ đi SEO.

Kênh hàng đầu



Ở thời điểm trước đây, mọi người thường bắt đầu theo kiểu :

Chọn micro niche

Viết Reviews

→ SEO → Đi đăng và quảng bá ... v.v...

Viết Tips

Viết Tricks

.....

Thì vẫn OK.

Nhưng, đến thời điểm hiện tại, và tương lai về sau. Nếu bạn vẫn làm như vậy, chọn ngách ngon thì vẫn có thể OK, nhưng đây không phải là giải pháp hay, xu hướng đã chuyển biến, vì thế bạn nên tư duy lại cách làm .

Những câu hỏi của bạn : **SEO THẾ NÀO ĐỂ LÊN ?** Hoặc **KIẾM TRAFFIC TỪ ĐÂU?...**

Nó giống như bạn hỏi :

Làm thế nào để hài lòng google và nó đưa bạn lên top 1-10 ?

Hãy cho tôi biết các trang diễn đàn, nhóm trên mạng xã hội để tôi đăng?

Nên tôi không muốn chỉ cho bạn nữa, vì đó là những thủ thuật thôi. Và nó sẽ không đạt được mục đích cuối cùng của bạn, là tạo ra nguồn thu nhập thụ động.

OK, hy vọng bạn hiểu đc kỹ về cách điều khiển 5 nguồn traffic trước khi học những thứ cụ thể, hay thủ thuật .

TƯ DUY HỆ THỐNG, TỰ ĐỘNG HÓA, KẾT HỢP ĐA KÊNH

Phần này có thể xa vời với newbie, nhưng tôi vẫn chia sẻ, đâu đó vẫn có những người có kinh nghiệm, và newbie tư duy tốt hiểu được và áp dụng nó.

Tôi chia sẻ, để bạn hiểu và thay đổi tư duy nếu như bạn làm nhưng ko mang lại hiệu quả cao như mong muốn.

Bạn cần Định hình trước được tính tổng thể → tiếp theo là tính liên mạch → Tích hợp → Nhất quán khi bạn chiến Clickbank, nó tạo thành **1 quy trình do bạn tính toán kỹ lưỡng** chứ không đơn thuần chỉ là bán.

Khi hệ thống của bạn phát triển rồi, thì luôn tư duy tìm các công cụ tích hợp lại để tạo ra tự động hóa, nó sẽ giảm được rất nhiều thời gian, và thu lại kết quả nhanh.

Sự kết hợp đa kênh sẽ khiến cho khách hàng tiềm năng của bạn sẽ gặp bạn trên bất kỳ trang nào, phương tiện nào...

Bạn cần biết rằng, đây nó là 1 hệ thống khép kín, linh hoạt, được tính toán cẩn thận, đo lường, tối ưu liên tục. Chứ không phải làm thế nào cũng được và thích thì làm.

Tôi không thể vẽ sơ đồ chi tiết, cụ thể như tôi đã làm cho bạn xem được. Chỉ hy vọng bạn có thể tự hiểu được thì bạn mới có thể thành công với hệ thống của mình được. Bám đuổi khách hàng ở khắp nơi. Nó dễ kích thích tỷ lệ mua hàng lên rất cao.

Cuối cùng, chia sẻ cho bạn điều này :

Bạn có 1 website đang có lượng traffic khủng từ google ? 1 ngày google phạt, bị loại toàn bộ key ra khỏi hệ thống và liệt vào danh sách đen ...

Bạn có 1 fanspage facebook khổng lồ ? 1 ngày facebook cho bạn bay...

Bạn có 1 nick profile khổng lồ ? 1 ngày bị bay...

Bạn có 1 kênh youtube khủng ? 1 ngày bị bay...

Bạn có 1 cửa hàng làm ăn đang phát đạt ? 1 ngày dự án đi qua, bạn phải chuyển đibay...

Mọi thứ sẽ bay khi bạn còn phụ thuộc vào những thứ không phải của bạn.

Chỉ có (**LIST DATABASE**) + **Thương hiệu** của bạn mới tồn tại bền.

Nếu bạn đã nghe “**The Money Is In The List**” mà bạn chưa thể, hoặc không thể làm, hoặc không tin điều đó, thì hy vọng rằng tài liệu clickbank thực chiến mình đã giúp dc bạn hiểu **hệ thống** và tầm quan trọng của **list**

Bạn có thể áp dụng vào làm Clickbank, hoặc làm công việc Kinh doanh của bạn.

Ghi nhớ điều này 1 lần nữa :

“The Money Is In The List

The Money Is In The List

The Money Is In The List

The Money Is In The List

The Money Is In The List”

Chúc bạn thành công !

TẠM DỪNG Ở ĐÂY ĐỂ BẠN HÀNH ĐỘNG VÀ TRẢI NGHIỆM.

MỌI THẮC MẮC SẼ HỎI TRONG NHÓM “[CLICKBANK THỰC CHIẾN](#)”

PHẦN 4

From : LINHNR

Tài liệu viết riêng cho nhóm “[Clickbank thực chiến](#)”

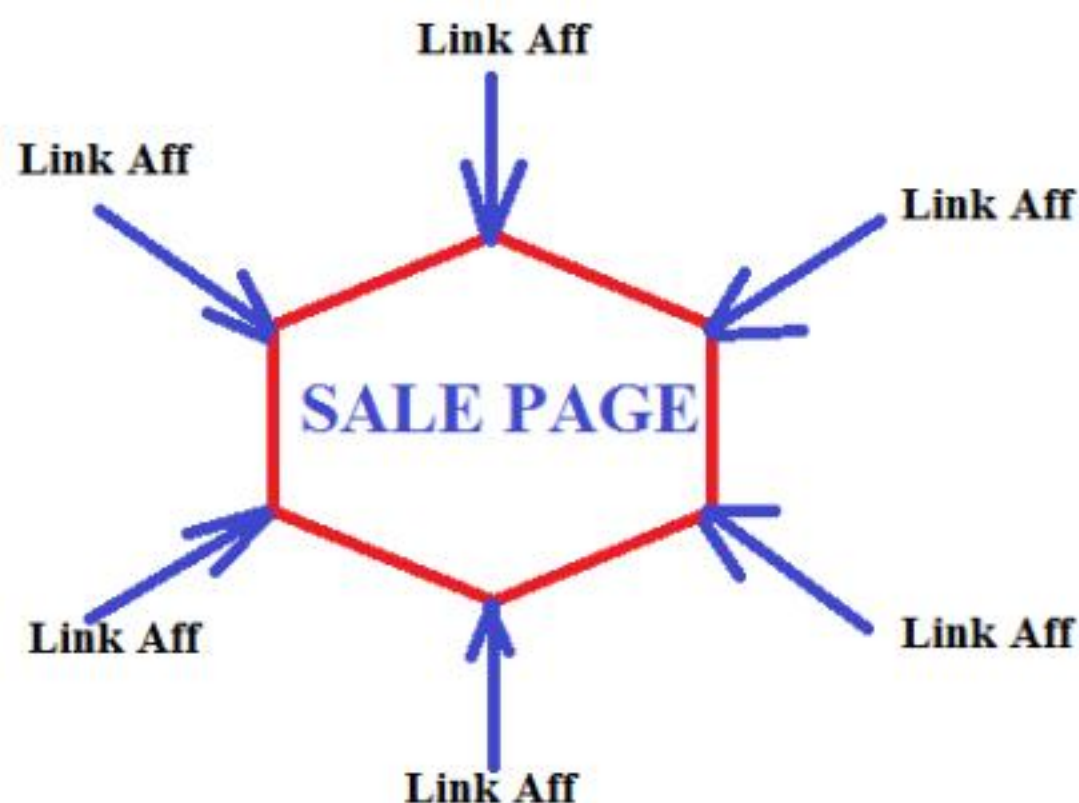
(P4) *Tiếp theo....*

BÍ MẬT CÁCH ĐẶT LINK AFFILIATE

Bạn có bao giờ hỏi rằng : Đây là nơi đặt link aff ? Và đặt như thế nào cho hiệu quả?

Tôi đã thất bại rất nhiều lần với hệ thống, cho tới khi làm thành công nó. Tôi đã rất ngẫm điều này. Tôi cứ thiết kế, và cứ đặt link aff, như một cảm tính. Và mọi thứ nó cứ loạn cả lên. Cho đến khi tôi hiểu rằng, phải tính toán trước việc đặt link này, và quản lý chúng. Tôi đã làm nó, và quả nhiên, mọi việc trở nên dễ dàng hơn nhiều.

Tôi đã đo bằng tracking id, giờ tôi sẽ chia sẻ cho bạn các phương pháp đặt link, vị trí đặt link aff có tỷ lệ click cao nhất :



Hãy tính toán trước điều này khi làm hệ thống.

1) Trong Email gửi đi

Có 3 kiểu đặt link aff trong Email

a) Bán hàng gián tiếp : Nghĩa là bạn chia sẻ về 1 vấn đề liên quan khách hàng gặp phải, và đề giải quyết tốt hơn thì vào LINK AFF

“Ví dụ : Bạn chia sẻ về phương pháp chữa đau đầu dân gian , bằng cách sử dụng cây A nào đó... **Đến cuối email bạn viết 1 lời kêu gọi hành động (gia tăng giá trị)** như sau : *Nhìn chung, nếu chứng đau đầu của bạn là nhẹ, có thể dùng phương pháp này. Nhưng nếu nó nặng và kéo dài, hoặc bạn muốn chữa nhanh, dứt điểm, thì nên sử dụng thuốc X hoặc dịch vụ của chúng tôi, Dịch vụ của chúng tôi đang khuyến mãi 50% cho những người nhận được Email này, vì thế, bạn mua luôn tại đây là cách bạn chữa nhanh nhất và tiết kiệm nhất.*”

b) Bán hàng trực tiếp

Các vendor có kinh nghiệm và có uy tín lâu năm trên clickbank rất thấu hiểu điều này. Chẳng ai hiểu thấu sản phẩm bằng chính người tạo ra nó. Bạn cũng có thể Email cho nó, để xin thông tin và những Email bán hàng trực tiếp này (Nếu trong bộ công cụ affiliate của nó không có).

Cái này đc gọi là **Email Swipe**

Bạn có thể sử dụng những email này để bán hàng trực tiếp (Chèn luôn link aff).

Nhưng chú ý là : **Giveaway → autoresponders → bán sản phẩm**

Đều phải là của nó, xin của nó (cho chắc), còn mình chỉ (add value) thêm giá trị, bonus thêm cho khách hàng tiềm năng của mình.

Còn món quà là của bạn tặng khách hàng, và quy trình autoresponders cũng là của bạn. Thì bạn cần sửa lại Email swipe cho nó chuẩn hơn, trước khi gửi cho khách hàng tiềm năng nhé.

c) “**From**” và “**chữ ký**”

Ví dụ (From) :

Từ LINHNR thuộc “3 week diet program”

Tôi muốn chia sẻ với bạn điều này :

Sử dụng đúng thức ăn và cách ăn Sẽ thật tuyệt vời cho việc giảm cân

.....

Ví dụ (Chữ ký) :

.....

Thân !

LINHNR , nhân viên tại “[3 week diet program](#)”

Chúc bạn sớm có được cơ thể đẹp như mong muốn !

Hãy tưởng tượng mình là nhân viên của công ty cung cấp sản phẩm đó nhé !

2) Thank you page

Sau khách hàng tiềm năng điền Email ở Squeeze page, sẽ đến trang thank you page. Ở đây, hãy yêu cầu khách hàng Click vào để tìm hiểu thêm về sản phẩm, dịch vụ.

Nhưng chú ý : “ Đừng quá quảng cáo ở nơi này “ , Coi đây chỉ là 1 cách thêm giá trị thôi.

3) Download page

Khi khách hàng tiềm năng tải quà tặng miễn phí.

Thì hãy thêm giá trị bằng cách bảo họ dừng lại 1 chút và đưa **link aff** ở đây.

4) Nếu bạn làm **niche site**, hoặc **micro niche site**

Hãy thật hiểu điều này :

1 trang web bao giờ cũng có 3 phần :

a) Trang chủ b) Trang danh mục c) Trang Single (trang chi tiết).

Mọi mục đích của chúng ta đều là kiếm tiền, chứ không phải làm chơi.

Điều này, dân IT hay bỏ qua, làm chơi nhiều, hoặc kiếm 1 chút nhỏ nhoi từ quảng cáo google adsense, điều này thật là lãng phí.

Nếu bạn đã có niche site content ngon, thì hãy đặt Banner (Link Aff) vào các vị trí ngon, bằng cách tận dụng triệt để.

Tôi sẽ vẽ hình cho bạn thấy 1 vài cách đặt (Ví dụ) thôi, nhưng chuyển đổi cực cao.

Ví dụ đặt Banner Ads Link Aff tại trang chủ và trang danh mục (category)



Ví dụ đặt banner ads tại trang chi tiết (single)



Bạn có thể tham khảo tại :

<http://ipadfb.com/tan/>

<http://tftn.org/skincare/>

5) Đặt ở bài Reviews

Đặt ở bài reviews , hãy nhớ rằng luôn CTA bằng những cách như công thức tôi đã nói ở phần trước. Chứ đừng viết 1 bài reviews bình thường, quà thì không có, mã coupon cũng không luôn, rồi kêu họ “ Click và đây mua hàng ” , họ đọc reviews của bạn để xem đánh giá (như 1 người đã dùng rồi nói về sản phẩm), họ đọc reviews mong muốn tìm kiếm được ưu đãi và khuyến mại trước khi mua hàng. Cho nên, cái CTA bạn không cần làm lố quá, chỉ cần bình thường, đơn giản và đánh giá thực tế là ok nhất.

6) Bài list

Bài list nó giống như 1 bài so sánh các sản phẩm, dịch vụ....

Kiểu như “Top 5 hệ thống Email marketing được nhiều người sử dụng nhất”

Hãy so sánh chân thực, và đặt link aff tại bài này

7) Exit pop , fixed pop

Exit pop : Là 1 popup khi bạn chuẩn bị thoát ra khỏi trang web.

Nếu xin được, hoặc có Link Aff (Down sell) + Bonus khủng....

Bạn có thể đặt link aff tại đây. Hoặc exit pop tôi hay dùng để đưa khách hàng tiềm năng vào Database trước.

Fixed Pop : Là 1 popup cố định (có thể ở 2 bên website, cũng có thể ở thanh tasbar footer) .

LÝ DO MÀ NHỮNG VỊ TRÍ TRÊN CÓ THỂ ĐẶT LINK AFF QUA BANNER, VÌ NỘI DUNG TRÊN SITE ĐỦ ĐỂ KHÁCH HÀNG TRUST VÀ MUA HÀNG, NGOÀI RA, BẠN LUÔN LUÔN ĐƯA NGƯỜI TA ĐI QUA TRANG WEB CỦA BẠN. HÃY RÚT GỌN CÁC LINK BẰNG 1 CÔNG CỤ QUA WEBSITE CỦA BẠN. ĐỂ KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG NHỚ, DỄ DÀNG MUA HÀNG HƠN.

(Nếu dùng wordpress thì sử dụng Pretty link)

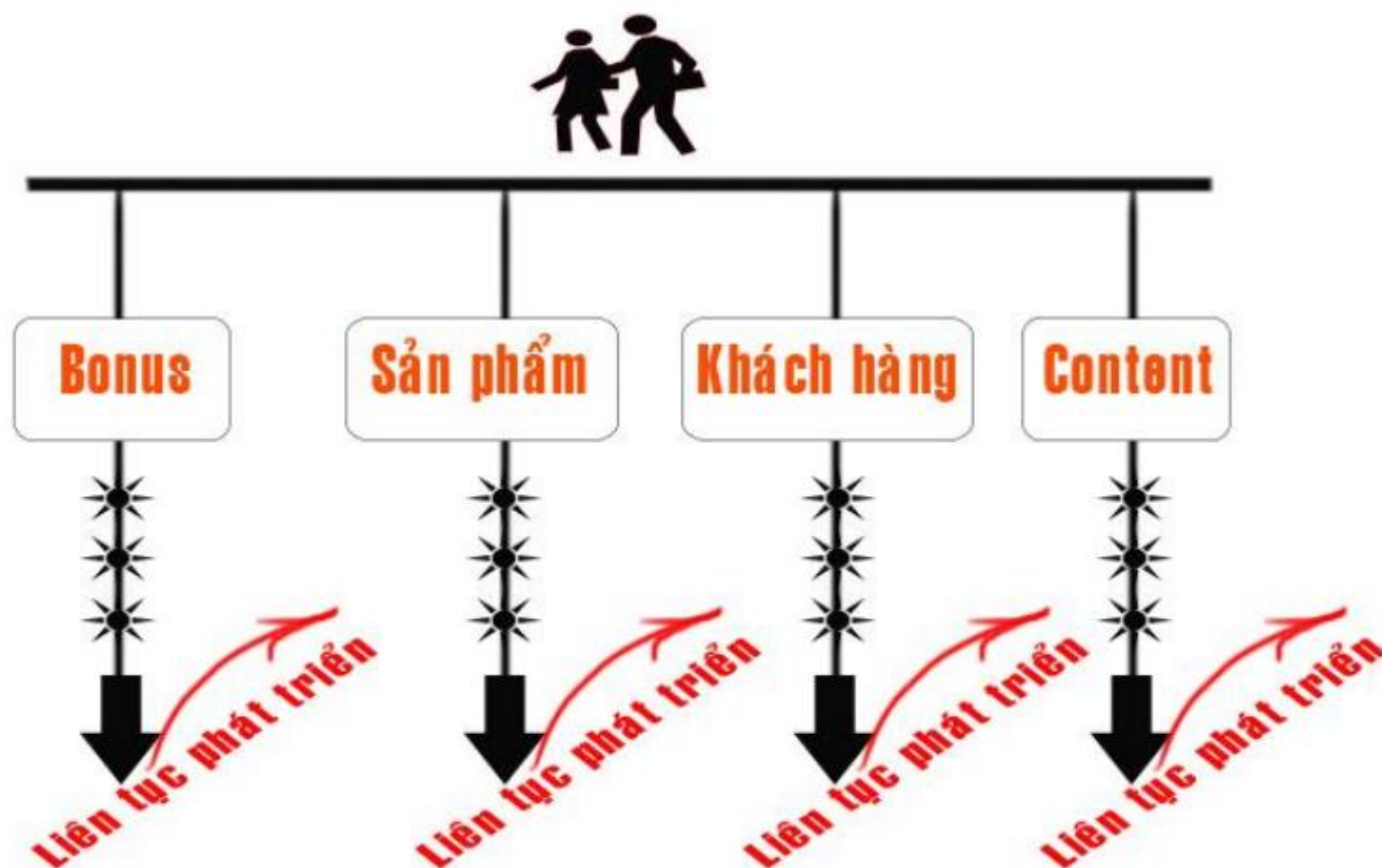
TẬP TRUNG VÀO ĐÂU KHI LÀM CLICKBANK

Bạn có bao giờ hỏi : **Mình cần tập trung vào đâu không?**

Hay chỉ làm và làm , hoặc lên kế hoạch rồi làm thôi.

Đây là 1 bí kíp, mình đã học được nguyên tắc “**Đặt câu hỏi, tìm ra điểm mấu chốt trước khi làm**”.

Bây giờ, mình sẽ chia sẻ điều đó đến với bạn cách làm của mình. Nó thực sự rất quan trọng để **xây dựng một hệ thống dài kỳ và nhất quán nội dung**.



Khi setup hệ thống và làm việc, bạn nên làm đồng thời, chia đều, phân bổ thời gian hợp lý. Nếu bạn không vạch ra trước, tập trung 1 cái, nó sẽ làm lấp đi những cái khác.

Ý mình không phải bảo bạn 1 lúc làm nhiều việc nhé. Chẳng hạn, bạn biết được 4 điều quan trọng cần tập trung ở trên, và sẽ phân bổ thành 4 ngày, mỗi ngày tập trung 1 cái. Tùy việc bố trí của bạn. Nhưng phải tìm ra điểm chung, rồi đi riêng và làm từng cái.

Ví dụ 1: Nếu bạn tập trung vào seo google : Bạn sẽ cứ làm, cứ đăng nội dung, cứ đi backlink, cứ mời chào... nó sẽ rất mệt. Và khi đưa view vào thì website có khi chưa setup link aff để chốt sale (Như phần trước mình có nói).

Ví dụ 2: Nếu bạn tập trung vào \$\$\$\$\$, Bạn sẽ lấy thẳng link aff đi mời khắp các group... kết quả : Bạn được 1 ít tiền (do công sức của bạn), nhưng điều bạn mất là : Khóa hàng loạt nick face, không có 1 hệ thống nào sẽ được tạo ra, nếu bạn cứ làm cách này. (Mà bạn biết rằng : Làm không có hệ thống thì bạn không thể bền được).

Ví dụ 3: Nếu bạn quá tập trung vào bonus... sẽ thành 1 hệ thống Free

Vì thế, cần cân bằng các điểm tập trung trước khi tiến hành.

Điểm tập trung sai thì có thể sửa + Cải tiến nó. Nhưng phải phác thảo trước.

Với Clickbank khi xây hệ thống : Bạn cần tập trung 4 điểm như hình trên đồng thời !

1 AO CÁ NGON NGOÀI BIÊN KHƠI

Khi tôi chia sẻ ao cá của mình, thì tôi phải đi tìm một ao cá khác.

Nhưng không sao, vì tinh thần chia sẻ...

Tôi quyết định share nó đến 5 người may mắn nhất do tôi chọn !

Như phần trước, tôi đã giải thích cho bạn rồi. Cần phải xác định trước được ao cá khi làm hệ thống. (Điều này không có công thức)

Mà cần phải kích hoạt tư duy của bạn để tìm ra.

Với tôi, tôi hay áp dụng nguyên tắc của “Luật hấp dẫn” mà tôi học được để làm điều này.

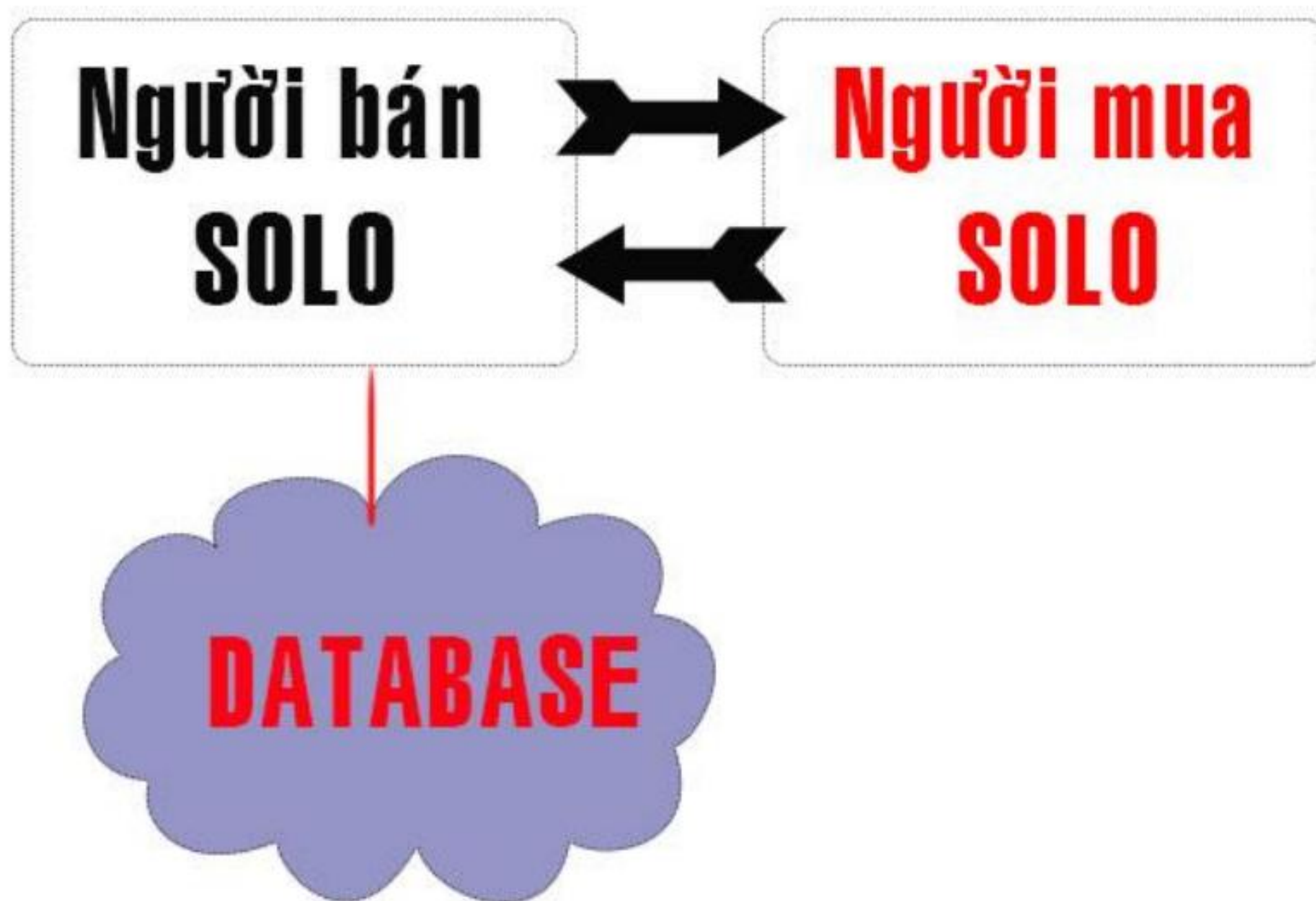
Bây giờ, tôi sẽ chỉ cho bạn chính xác ao cá đó :

Nếu bạn đã biết đến **SOLOADS**, là một nơi : Bán chéo database Email với nhau.

Udimi là 1 sản phẩm mạnh nhất về soloads, giúp kết nối của các cao thủ trong nhiều niche.

Đăng ký tại link đặc biệt của tôi, nếu bạn sử dụng mua soloads, bạn sẽ được tặng coupon 5\$ từ tôi : Link đặc biệt ở đây : <http://linhnr.com/udimi>

Sàn udimi (Sàn giao dịch)



Với người bán solo : Họ là các chủ blog lớn, họ là người có tầm ảnh hưởng lớn trong niche của họ, họ có 1 database khách hàng tiềm năng lớn và chất lượng...

Với người mua solo: Họ cũng có thể là người có sản phẩm riêng, giống như người bán (họ muốn kết hợp chéo database với người bán) , họ cũng có thể là các Affiliate...

BẠN VÀ ĐA PHẦN MỌI NGƯỜI NHÌN THẤY GÌ ?

Tôi tin rằng, hầu hết mọi người sẽ nhìn thấy những điều trước mắt : Nghĩa là : **Nếu bạn là người mua**, thì bạn chỉ nhìn thấy các người bán, bạn đánh giá các chỉ số, các comment... Của người đã mua trước, để quyết định xem người bán đó có ngon không, rồi bạn sẽ mua database từ người bán.

TÔI NHÌN THẤY ĐIỀU GÌ ?

Tôi đã nhìn ra rằng : **Dù người bán, hay người mua** , thì họ cũng rất giỏi về **Internet marketing**, bất kể họ ở niche nào.

Vì thế, họ sẽ hay mua những công cụ khủng.

Nếu vậy, tôi chỉ cần **affiliate** cho công cụ : **KHỦNG + SẮP RA MẮT** (Hoặc : Mới ra mắt).

Và tôi comment với họ rằng : “ **Tôi muốn thúc đẩy công cụ / sản phẩm này (...Link aff hoặc squeeze page (riêng cho đối tượng này)...). Bạn hãy kiểm tra xem, list của bạn có phù hợp với sản phẩm của tôi không ?** ”

Tôi làm vậy được gì ? Ông bán solo sẽ phải vào xem nó là sản phẩm gì.

Nhưng người vào mua solo của ông này cũng sẽ vào xem là sản phẩm gì.

Với cách thức của tôi là : **“Bán công cụ Internet marketing cho người giỏi về – Internet marketing -”**.

Chỉ 1 câu hỏi của tôi, đóng vai trò khách hàng định mua solo của họ. Nhưng tôi sẽ làm cho họ phải xem nội dung của công cụ đó. Và biến họ thành khách hàng mua công cụ đó để phát triển công việc kinh doanh của họ.

BẠN ĐÃ NHÌN RA AO CÁ TUYỆT VỜI NÀY CHƯA?

NÓ NẪM NGAY TRONG 1 LĨNH VỰC TO (BIỂN KHƠI), NHƯNG ÍT NGƯỜI BIẾT. ĐƠN GIẢN LÀ NHƯ VẬY.

Hiện tại, bạn vẫn có thể dùng chiến lược này, khi nó vẫn còn là một ao cá mới mẻ. Khi tôi đã chia sẻ ao cá này, có thể tôi sẽ rời sang 1 ao cá khác, hoặc vẫn quanh quẩn đâu đó, nhưng bạn không thấy. **Join và trải nghiệm ao cá tại : <http://linhnr.com/udimi>**

CHÚC CÁC BẠN THÀNH CÔNG

ĐÂY LÀ BẢN SAO (NHƯNG CŨNG TƯƠNG ĐỐI ĐẦY ĐỦ CỦA CLICKBANK THỰC CHIẾN)

CÒN NHÓM BÍ MẬT 5 NGƯỜI THÌ MÌNH SẼ KHÔNG TIẾT LỘ

(Nên a-e không hỏi nữa nhé).

Khi bạn đọc những điều tôi chia sẻ, bạn sẽ thấy rất nhiều thứ giá trị nếu bạn thực sự làm. Có rất nhiều bạn muốn hẹn café offline chia sẻ thêm. nhưng tôi hiện tại cũng có nhiều việc nên không thể qua gặp hết được. Có thời gian thì gặp đông đông luôn (café và share chiến lược kinh doanh).

A-E nào yêu thích hệ thống kinh doanh và những ý tưởng mới lạ có thể thực hiện ngay để kiếm tiền, kinh doanh hãy vào link :

→ **[HACK Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA LINHNR = 1 CỐC CAFÉ](http://linhnr.com/cafe)** ←

(Link full: <http://linhnr.com/cafe>)

Kết nối với tôi theo thông tin sau :

Email: vlbkn12@gmail.com

Facebook cá nhân : <http://linhnr.com/facebook>

Facebook Fanspage: <http://linhnr.com/fanspage>

Youtube channel : <http://linhnr.com/youtube>

Google plus : <http://linhnr.com/googleplus>

Và tham gia nhóm : <http://linhnr.com/fbgroup>

Bản quyền : Nguyễn Văn Linh (LINHNR)

Quyền chia sẻ : Mọi chia sẻ của bạn đều phải tuân theo những điều kiện dưới đây :

- Không được chỉnh sửa nội dung.
- Không được bán sản phẩm này.
- Được phép chia sẻ.
- Được dùng để tặng cho khách hàng của bạn.
- Được làm sản phẩm mới cho phép.

Nếu như sử dụng với mục đích khác, cần hỏi ý kiến tác giả !