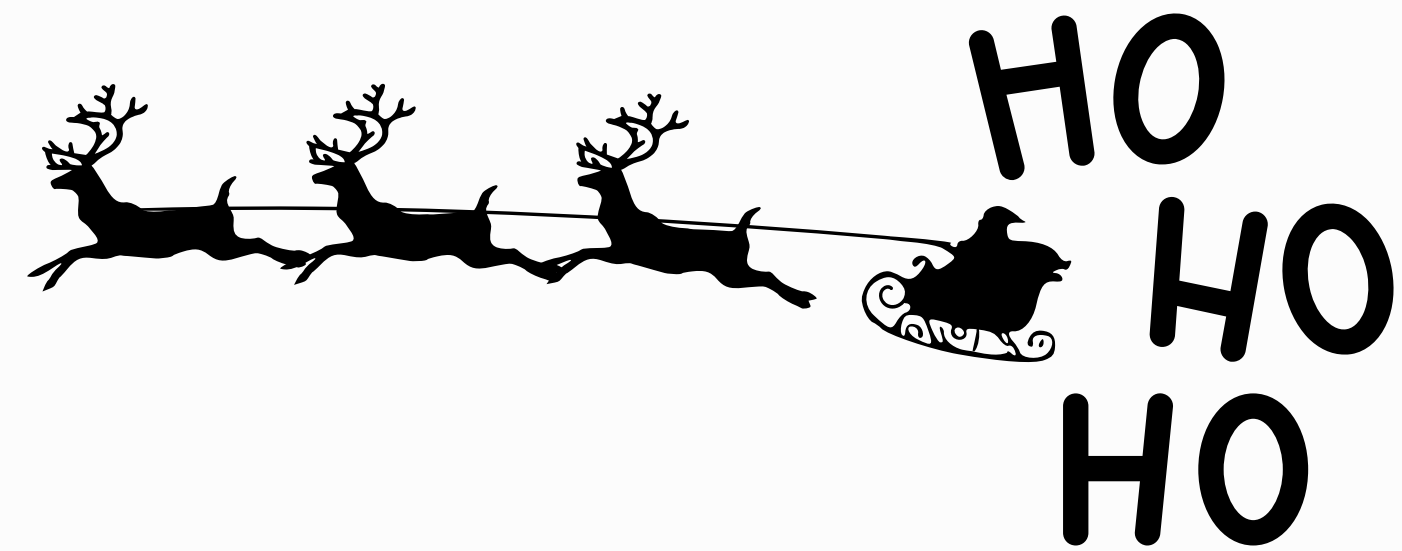


webePartners

● ● ● ● afiliacja dla ecommerce

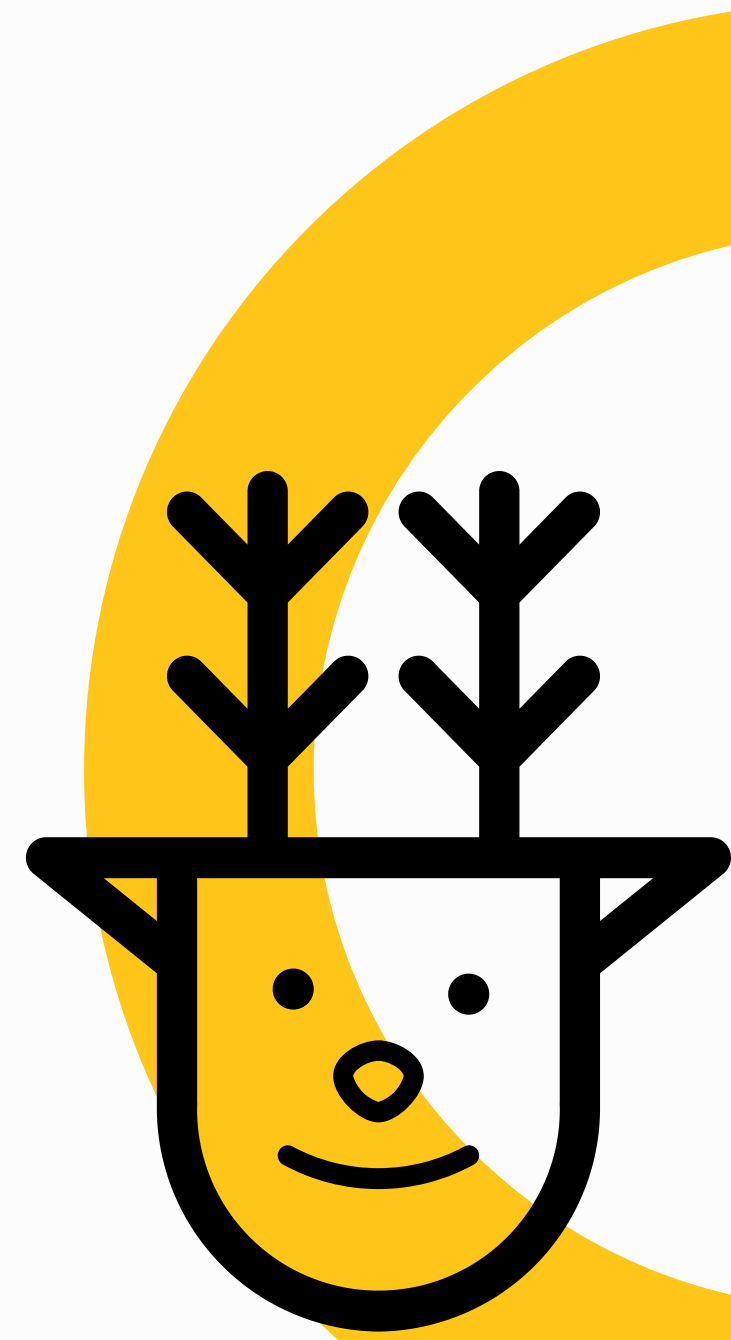


**BLACK
FRIDAY**

Twój plan





NA NAJWIĘKSZĄ SPRZEDAŻ W ROKU

*BLACK
week!*



1 Udostępnij **KODY RABATOWE**

Kody rabatowe są jednym z najistotniejszych narzędzi do angażowania wydawców we współpracę afiliacyjną. Otrzymując kod rabatowy, wydawcy przekazują go swoim odbiorcom, dzięki czemu mają dodatkowy argument, aby zachęcać użytkowników do zakupów w konkretnym sklepie.

-  **zwiększają zaangażowanie wydawców**
-  **motywują do szybszych zakupów**
-  **wpływają na pozytywny wizerunek marki**
-  **szybko docierają do łowców okazji**

2 Stwórz PROGRAM PREMIUM

Program partnerski PREMIUM, czyli na lepszych warunkach wynagradzania wydawców (wyższa prowizja) to najlepszy sposób na zwiększenie zaangażowania najsukuteczniejszych wydawców w działania marketingowe.

**angażuje wydawców
z dużymi zasięgami**

**pozytywnie wpływa
na długotrwałe relacje**

**mobilizuje wydawców
do prowadzenia
dedykowanych kampanii**

[dowiedz się więcej](#)



3 Bierz udział w akcjach specjalnych

Współpraca afiliacyjna z wydawcami to nie tylko pasywna promocja poprzez standardowe kanały, ale także aktywne korzystanie z dodatkowych możliwości, które oferują wydawcy. Te dodatkowe działania mogą znacząco zwiększyć widoczność sklepu i przyspieszyć osiągnięcie zamierzonych celów sprzedażowych.



wyróżnione miejsca na stronach wydawców

dedykowane kampanie w kanałach social media

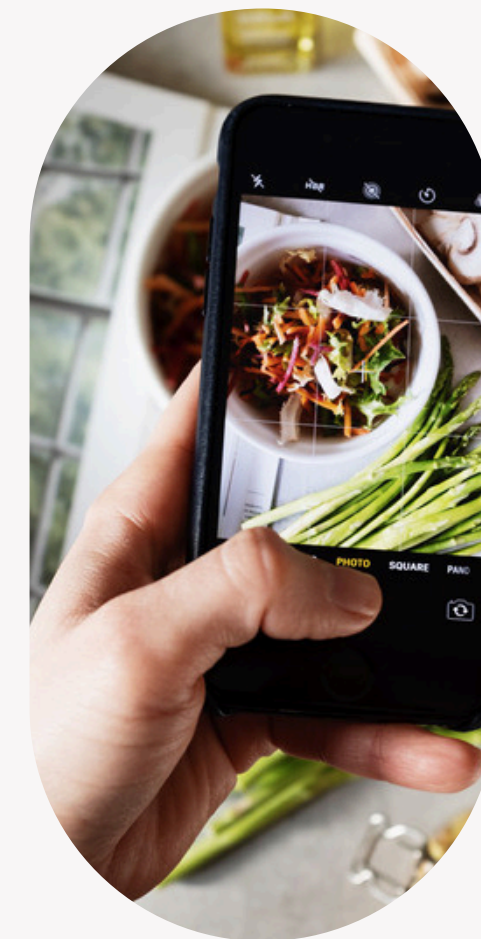
artykuły i recenzje na stronach i blogach

konkursy i bartery

4 Zaakceptuj wydawców i rozlicz prowizje

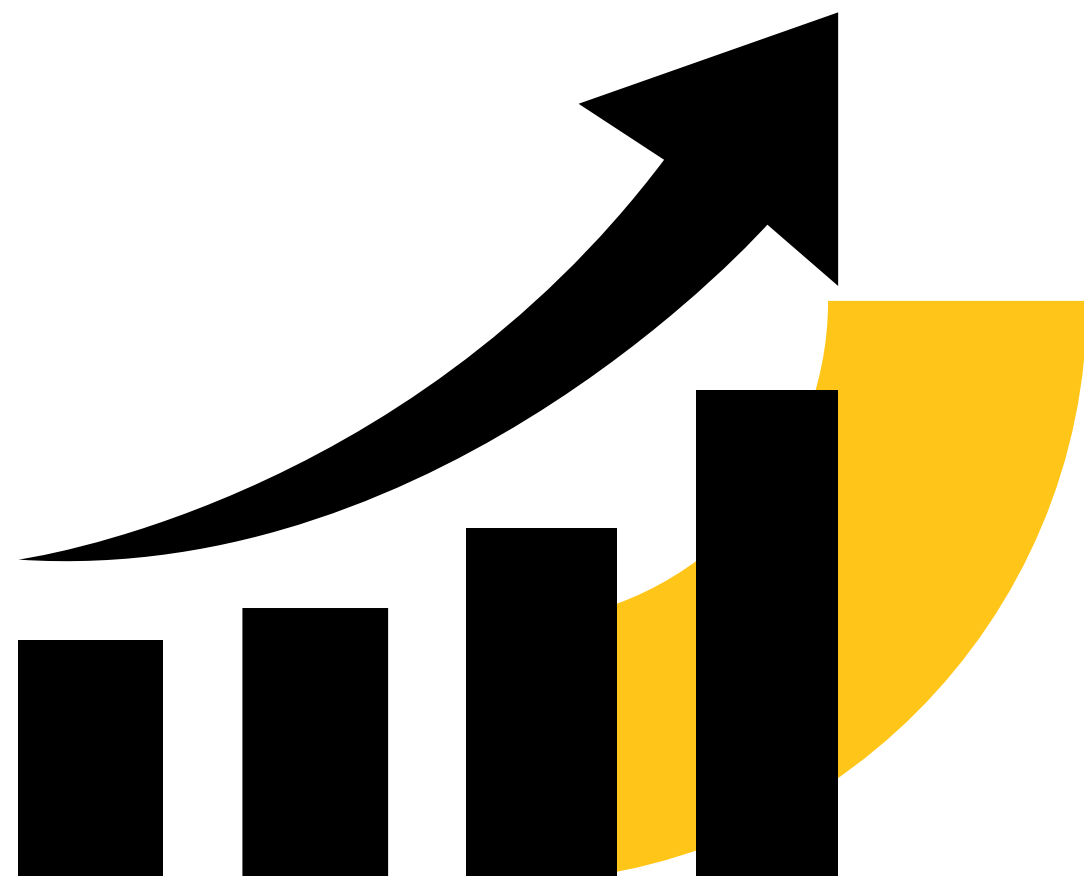
Finansowa stabilność programu partnerskiego to nie tylko kwestią uczciwości, ale także strategicznym elementem budowania zaufania.

Wydawcy, podobnie jak wszyscy przedsiębiorcy, zwracają uwagę na płynność finansową i regularność wpływów. Jeśli czują, że ich wysiłek w promocji produktów czy usług nie jest odpowiednio wynagradzany, mogą zacząć poszukiwać innych, bardziej stabilnych i pewnych reklamodawców. W efekcie reklamodawca ryzykuje utratę cennych wydawców, którzy przynoszą realne zyski.



[dowiedz się więcej](#)

5 Reaguj, współpracuj i analizuj



Buduj trwałą relację

Staraj się szybko reagować na zgłoszenie i prośby od wydawców. Bardzo często wydawcy planują specjalne akcje promocyjne dla wybranych marek lub produktów. Potrzebują wówczas więcej informacji o tych produktach, dodatkowe materiały reklamowe lub dedykowane kody rabatowe. Nawet jeśli nie możesz spełnić danej prośby, nie pozostawiaj wydawcy bez odpowiedzi. Dobra komunikacja jest podstawą współpracy afiliacyjnej.



[dowiedz się więcej](#)



Nie czekaj.... Działaj!

webePartners

● ● ● ● afiliacja dla ecommerce



bok@webepartners.pl



webepartners.pl

