



Алексей Шестаков

# Арбитраж трафика

Бизнес-модель

# **Алексей Шестаков**

# **Арбитраж трафика**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=18324010](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18324010)*

*ISBN 9785447471453*

## **Аннотация**

Книга для тех, кто давно желал найти свою нишу для бизнеса в Интернете. Для тех, кто хочет научиться продавать и зарабатывать на своих площадках и ресурсах. Для тех, кто пока не знает, как развить свой поток трафика и монетизировать его. Все это здесь. Для Вас. В одном экземпляре.

# Содержание

Введение	5
О книге	5
С.Р.А. marketing	7
Я могу всё, если выполнил план!	11
Главная неприятность	11
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **Арбитраж трафика**

## **Бизнес-модель**

### **Алексей Шестаков**

© Алексей Шестаков, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

## О книге



Я выражаю благодарность своей жизненной позиции под названием «Горит!», за предоставленное вдохновение, силы и время для написания этой книги.

Спасибо за то, что решили уделить мне своё внимание и время. Очень уж не терпится поделиться с вами интерес-

нейшей информацией! В момент начала написания данной книги у меня имелась лишь задумка о бизнесе в интернете. А завершая ее, могу сказать, что все мои запланированные площадки в С.Р.А. маркетинге активны. То, что вы сейчас держите в руках или, скорее всего, читаете в электронном варианте, можно считать «дневником», в котором мы с вами вместе пройдем от начала и до конца.

Вам же желаю приятно, а главное с пользой для себя, провести время и вдохновиться на эту бизнес-идею вместе со мной.

# C.P.A. marketing



Си-пи-эй маркетинг – это онлайн ниша бизнеса, суть которой и состоит в арбитраже трафика.

С.Р.А.<sup>1</sup> в переводе на русский язык: «Оплата за действие». Здесь идет речь об оплате за целевое действие привлеченного человека.

Существует огромное количество С.Р.А. сетей, которые сотрудничают с рекламодателями и веб-мастерами.

**Рекламодателями** являются интернет-магазины, онлайн-займы, игры и всё тому подобное. Иными словами,

---

<sup>1</sup> Cost per action

продавцы товаров и услуг через Интернет.

**Веб-мастером** является человек, продвигающий эти товары и услуги путём вовлечения трафика на партнерские ссылки.

Вы заключаете партнерство с рекламодателем и продвигаете его услуги или товары, а он вам платит процент от продажи или фиксированное вознаграждение за целевое действие. Это может быть покупка товара или услуги, регистрация на сайте, или регистрация и активное посещение ресурса.

Да, эта разновидность бизнеса уже давно существует, но многим, судя по мнениям, представляется дымовой завесой, либо пустой тратой времени.

Чем же я смогу поделиться с вами?

Находясь в поисках информации, которая помогла бы мне в развитие, когда так нужны были ответы на важные вопросы, я пришел к выводу, что её просто нет в интернете. Тогда я стану первым, кто раскроет все тонкости и ответы на возникающие в будущем вопросы.

Я расскажу, где брать клиентов для партнёров, если у вас нет собственной площадки с хорошим трафиком, а так же, как грамотно выбрать этого самого партнёра для сотрудничества.

Мы поговорим о бизнесе в режиме онлайн. Разберем полностью нишу С.Р.А. маркетинга, где я поделюсь всеми методами дохода, которыми занимаюсь и сам. В итоге, вме-



сте научимся работать с контекстной рекламой, развитием собственных площадок, продвижением партнерских товаров и услуг в сети, а закрепим все это открытием своего Интернет-магазина. Став полноценным веб-мастером, обратимся к другим веб-мастерам в С.Р.А. сетях для продвижения уже нашей торговой площадки. И, тем самым, захватим возможный максимум в этой сфере.

Сразу скажу, что по определению веб-мастер – это человек, создающий, продвигающий и администрирующий сайты и площадки на отдельных и арендованных ресурсах. В нашем общении не будет разговоров об алгоритмах создания профессиональных сайтов, так как тематическое направление здесь немного иное.

Не будем превращать информацию в голове в кашу и обо всём станем говорить по порядку.

Хочу быть максимально полезным для вас. Представьте, что вы не читаете это, а смотрите на Youtube вебинар. Цель нашего с вами знакомства – четкая картина бизнес модели, которая грамотно «укомплектована» в голове. Эта модель – ваша опора и шпаргалка, способствующая созданию бизнес плана и очередности действий.

Вся собранная информация здесь – результат опыта и работы, что проделывалась в момент написания книги. Именно поэтому вы можете быть уверены в информации, описанной тут.

Была вероятность, что эта книга не выйдет. Это означа-

ло бы провал и безуспешность очередного проекта. Но раз мой продукт вышел в свет, стирать этих строк не стану. Важной и отличительной частью своей работы в данном сегменте, а именно в создании этой книги, я считаю – стремление к выпуску качественного, полезного и даже необходимого материала для читателей, заинтересованных в построение своего бизнеса в интернете. И главное – никаких тайн и недомолвок.

# **Я могу всё, если выполнил план!**

## **Главная неприятность**



Главная неприятность, постоянно преследующая не состоятельного человека – ощущение себя «не в своей тарелке», среди дорогих вещей и материально обеспеченных людей.

К примеру, человек, имеющий свободную возможность

приобрести автомобиль, заходит в автосалон BMW. Там он будет чувствовать себя хозяином, ведь у него имеются средства для покупки автомобиля и он не станет бояться задавать вопросы про каждую имеющуюся в наличии модель. Он будет уверенно садиться за руль понравившегося авто и продолжать выбирать более подходящий кар. Пусть даже и не совершит покупку сегодня.

Скованность многих людей, которые пока не могут себе позволить солидную покупку, заключается в подсознании. Эти люди не считают себя достойными для обладания дорогими вещами. Таким образом, опытные продавцы (тех же автомобилей) прекрасно различают, кто перед ними стоит: любопытный и зажатый прохожий или человек, готовый совершить покупку. При чем факт того, где именно он совершит покупку зависит только от продавца. Либо здесь и сейчас продавец завоюет внимание покупателя, а так же его доверие и желание владеть товаром, либо упустит к конкурентам. Это прекрасно все понимают, но 80% покупателей – лишь на уровне подсознания.

Начинаю эту книгу речами о психологической мотивации, для вашей уверенности в себе, не просто так. Что тут такого? Все знают: поставь себе цель, да иди к ней. Это так. Но для того, чтобы добиться желаемого результата, необходимо настроиться на максимум. Максимум работы, максимум положительного результата. Это должно стать вашим внутренним металлическим стержнем. Даже не так, металлический – сла-

бо сказано, стержень должен стать нерушимым.

Кстати, о подсознании. Наш мозг не слышит частицу «не». Утверждая: «не смогу сделать!» – ваше подсознание слышит совсем другое значение этих слов. Говоря, «я постараюсь это сделать» – вы обманываете себя или того, кому это говорите. Можно либо сделать, либо не сделать и объяснить почему. А стараться – значит пытаться увильнуть от поставленной задачи.

Почувствуйте то, что вы, как и другие, достойны большего, чем есть у вас сейчас. Не нужно бояться обладать дорогими вещами и общаться с людьми, имеющими статус «богачей».

Быть богатым в финансовом плане означает и богатство внутреннего мира. Речь о богатых людях, которые всего добились сами, а не про наследников миллионов. Наследникам-счастливчикам никогда не понять, что такое дойти самому и до конца, отказывая себе практически во всем в начале и даже в середине пути. И соответственно о силе их духа вряд ли можно говорить с уверенностью.

Никто никогда вам не скажет, когда будет «выхлоп». Никто кроме вас не сможет этого спрогнозировать. Слабые духом сдаются на первых шагах, думая «Это не для меня». Поэтому, чтобы не потерять дух «войны», советую вообще не задумываться над такими вещами, как моё или не моё. Когда начнется оборот и вы выйдете на выгодную дистанцию, спортивный азарт сам вам и подскажет ваше это или

нет. И, скорее всего, это будет положительный ответ.

Всегда следует напоминать себе: я – это я. Такой же, как и все, но стремящийся к большему, а значит достоин лучшего. Просыпаясь, говорите себе: **«Я могу всё, если полностью сегодняшний план!»** И так каждый день. Поверьте, трудно только первый месяц-два без выходных, ведь мы предоставлены сами себе. А потом привычка становится оптимизированной рабочей схемой, влекущей за собой продуктивность проделанных действий на длительной дистанции. И что самое интересное в этом – полезный результат растет, а уж его воспринимаешь как в порядке вещей разумеющий факт, данность. Хотя, начиная, даже и мечтать о таком не приходилось.

У вас нет и не бывает проблем. Есть трудности, которые либо решаются, либо не решаются. Если они не решаются, то и думать о них нечего. А если решаются, то и думать о них не имеет смысла. Успех человека, привыкшего плакаться и утверждать, что у него проблемы, а не трудности – обречен на провал в 99% случаев. Я знаю очень много людей, которые считают, что их не-успех обусловлен плохими вакансиями, кризисом, отсутствием начального капитала. Я же считаю, что это их трудности из-за привычки называть неприятности проблемами, а также дешевое и доступное спиртное в магазинах, натканных целой сетью в нашем городе. Это банальный алкоголизм и лень. Легче с грусти пить, чем работать, рассуждая о трудностях бытия, а для успеха, как из-

вестно, нужно именно обратное. Благо, мы не собрание анонимных алкоголиков, а люди, устремлённые к достижению своей цели.

Есть очень много возможностей сделать бизнес минуя вложения крупных сумм. Да что смеяться: в нашем изучаемом проекте и тысячи рублей хватит на первый месяц. Не белорусских, конечно, а российских – деревянных. И то не факт, что они полностью израсходуется. Ну, а во втором месяце уже будут средства для вложений, с отдачи первой, инвестированной суммы.

Главное – желание!

Ваша цель должна гармонировать в первую очередь с вашим внутренним миром. Ваша цель – это вы в будущем. Трудности, которые нам будут встречаться – попадают всем. Никто не добивается положительных результатов быстро и легко. Да, зачастую приходится работать «в слепую», не зная когда ожидать результата. Нередко результат так и не приходит. Вернее сказать, результат есть всегда, но тот, который не может нас порадовать. Этот расклад по началу очень расстраивает. Конечно! Столько усилий и впустую... Но потом от таких случаев будет самая малость досады и только за этим следует то, что и вовсе перестаешь реагировать на такие мелочи, ведь за спиной уже выстроена целая рабочая система, которая конвертирует трафик в деньги, а нам остается только заниматься мониторингом и добавлять новых партнеров. В общем, поэтому мы с вами уже и позна-

комились, чтобы в начале пути не случилось досадных промахов.

Я искренне надеюсь, что каждый человек способен перебороть себя во всём, ради своей же пользы. Сейчас нет вас и еще кого-то. Есть вы и вы в будущем. Вы и ваша цель. Помните – отдача есть во всем. Во всех поступках и делах. Порой она замедленного действия, а иногда чрезвычайно быстрая. Но бывает и так, что отдача остается холостым выстрелом с синеватым дымком. Кстати, этот дымок – не правильно вложенные деньги. Необходимо принять это и быть готовым к любому повороту событий. Напомню, что ненужный нам поворот – это не проблема, а всего лишь неприятность.

От сиюминутного настроения своего внутреннего потенциала и желания достичь поставленные перед собой цели будет зависеть практически весь исход и результат проделанной работы. Причём работы не только вашей, но и моей. Для создания книги, как и для её прочтения, тоже необходим мощный заряд энергии, вдохновения и внимания. Признаться, никогда бы не подумал, что я буду писать. Конечно же, присутствует подоплека личной финансовой выгоды. Какой именно, я расскажу чуть позже.



# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.