



Den ultimata guiden för att öka affiliate-provisioner

KINSTA



För mer information om hur du får ditt företag och din webbplats att växa,
skanna QR-koden ovan eller gå till:

kinsta.com/se/ebooks/

Publicerat av **KINSTA**

Den ultimata guiden för att öka affiliate-provisioner

Den ultimata guiden för att öka affiliate-provisioner

Innehåll

Introduktion	7
---------------------	----------

KAPITEL 1

Affiliate-marknadsföring 101	8
Affiliate-marknadsföring i ett nötskal	8
Affiliate-affärsmodeller	9
Marknadsföringsmodell för influencers	9
Nischfokuserad marknadsföringsmodell	11
Platsfokuserad marknadsföringsmodell	12
“Mega Mall”-marknadsföringsmodell	13
Affiliate-upplysningar	14
Hur man skriver en affiliate-upplysning	15
Kinsta’s affiliateprogram	16

KAPITEL 2

Innehållsmarknadsföring	18
Skapa eller uppdatera din verktygswebbsida	18
Skriva eller uppdatera produktrecensioner	19
Skapa jämförelsesidor och listicles, eller en hybrid av dessa två	21
Starta en podcast	23
Återanvända ditt befintliga innehåll	25
Öka din närvaro på Quora	26
Återpublicera ditt innehåll på Medium och LinkedIn	27

KAPITEL 3

Konverteringsoptimering och mätvärden	29
Använda Key Performance Indicators (KPI:er) för att spåra framgång	29
Använda A/B-testning för att identifiera ditt bäst presterande innehåll	31
Länka till konverteringsoptimerade målsidor	33
Driva trafik till lokala webbplatser	34
Lägga till Call to Action (CTA) i dina artiklar i långform	36
Lägga till nya handlare i gammalt innehåll	38
Dölja dina affiliatelänkar	38

KAPITEL 4

Marknadsföring på sociala medier	40
Använda företagsprofiler	40
Återanvända ditt innehåll på olika plattformar	41
Tjäna pengar på ditt videoinnehåll för att få ytterligare intäkter	42
Skapa eller gå med i en Facebook-grupp	44
Välja rätt kanaler för din publik	46

KAPITEL 5

E-postmarknadsföring	47
Välja rätt e-postmarknadsföringsprogram (det är inte din host)	47
Skapa en stark prenumerantlista	49
Hålla ditt meddelande kort och koncist	52
Skapa den perfekta ämnesraden	52
Interagera med din målgrupp	52
Lägga till social delning i dina e-postmeddelanden	53
Inkludera en stark Call to Action	54
Överväldiga inte dina prenumeranter	56
Testa, mät och upprepa	57

KAPITEL 6

Sökmotoroptimering	58
Göra nyckelordsforskning	60
Använd alltid ett fokusnyckelord	61
Inkludera ditt fokusnyckelord i det första stycket	62
Vara uppmärksam på antalet ord	63
Använda rätt rubriktaggar	65
Spåra dina nyckelordsrankningar	67
Skriva metabeskrivningar för att öka klickfrekvensen	68
Namnge dina bildfiler klokt och lägg till alternativ text	69
Publicera tidlöst innehåll	70
Lägga till sponsrat attribut i affiliatelänkar	70

KAPITEL 7

Handelsresurser	72
Använda handelsmarknadsföringsresurser	72
Ansluta dig till community-grupper för handel	73
Marknadsföra varumärkesrabatter	74
Slutsats	75

Introduktion

Affiliate-marknadsföring är ett bra sätt att öka din passiva inkomst på, men saknar inte utmaningar. För att uppnå en lukrativ månadsinkomst behöver du nyttja en hel del strategi för att optimera dina ansträngningar och öka din affiliate-försäljning.

Vi har samlat in beprövade försäljningstips för affiliates som du kan implementera för att utöka dina målgrupper, maximera dina ansträngningar, bygga din auktoritet och öka din passiva inkomst.

Dessa tips är användbara för alla affiliates, oavsett vilket program eller varumärke som du arbetar med.

Affiliate-marknadsföring 101

För att öka din affiliate-försäljning måste du först få kunskap om affiliate-marknadsföring.

Affiliate-marknadsföring i ett nötskal

Affiliate-marknadsföring är en affärsmodell där en affiliate marknadsför produkter eller tjänster på uppdrag av en handlare. Den som är affiliate får sedan en procentsats eller en överenskommen ränta för varje försäljning som genereras via sin unika spårningskod.

Det finns fyra komponenter som utgör affiliate-modellen:

Handlare

Handlarna är de som skapar produkten eller tjänsten. De finns i alla branscher och i alla företagsstorlekar.

Affiliates

Affiliates, även kända som utgivare, är de som främjar, lockar och övertygar potentiella kunder om värdet av handlarens produkter eller tjänster för att i slutändan få till en försäljning.

Affiliates är inte bara bloggare eller influencers; De kan även vara företag. En webbagentur kan exempelvis få en provision varje gång en klient registrerar sig för ett SEO-verktyg som har ett affiliate-program.

Konsumenter

Konsumenterna är de som köper produkterna eller tjänsterna via en affiliate's unika länk.

Nätverk

Ett nätverk fungerar som en mellanhand mellan en affiliate och handlaren. Handlaren använder affiliate-nätverket för att hantera sitt affiliate-program och sin produktdata. Genom nätverket kan affiliates välja de produkter som de vill marknadsföra.

Exempel på affiliate-nätverk är Commission Junction, ShareASale och ClickBank.

Vissa handlare, som Kinsta, har skapat sin egen plattform för att den ska passa deras behov så bra som möjligt. Här är anledningen till att vi [skapade vårt eget affiliate-system](#).

Affiliate-affärsmodeller

I de fyra komponenterna i affiliate-marknadsföring innefattas [olika affiliate-affärsmodeller](#).

Marknadsföringsmodell för influencers

Designad för bloggare, YouTubers, podcasters och influencers på sociala medier.

Denna modell har blivit populär eftersom fler och fler konsumenter föredrar rekommendationer från sina kamrater istället för traditionella annonser. I den här modellen kommer en influencer att marknadsföra en produkt och tjäna pengar när följarna gör ett köp via affiliate-länkarna.

Denna modell är användbar för stora namn som YouTube:n PewDiePie och Twitch-streamaren [Ninja](#) samt för mindre innehållsskapare.

I exemplet nedan får influencern Ailsa från [@_happygocurly_](#) affiliate-intäkter genom att tagga produkter i appen Like To Know It (LTK).



Ailsa från [@_happygocurly_](#) får affiliate-försäljning via LTK-appen.

Fördelar

I takt med att en influencers målgrupp expanderar ökar även försäljningen. Influencers tenderar även att få bättre provisioner eftersom de kan leverera en stor mängd försäljning på kort tid.

Utmaningar

Även om det finns en del svängrum måste influencers konsekvent tillgodose sina följares önskningar och erbjuda information och innehåll som de vill ha.

Nischfokuserad marknadsföringsmodell

Designad för bloggare, webbplatsägare, experter på nischmarknader och för tekniker.

Denna modell är utan tvekan den mest populära eftersom den är enklast att komma igång med. Allt du behöver är en webbplats eller blogg som är inriktad mot en specifik grupp av användare.

Min webbplats - [Web Hosting Secret Revealed](#) (WHSR) - är ett exempel på en nischfokuserad modell eftersom den enbart fokuserar på hosting-marknaden. Mycket av innehållet som skapas på WHSR är skraddarsytt för att lösa och tillhandahålla lösningar för hosting-relaterade tjänster, vilket gör det till en naturlig plattform för hosting-leverantörer med affiliate-program.

Jag är självklart inte den enda som har lyckats med den här typen av modell. Många influencers är kända för att bygga sina webbplatser runt nischmarknader. Du har säkert hört talas om några av de största namnen, som inkluderar Pat Flynn ([Smart Passive Income](#)), Mark Wiens ([Migrationology](#)) och Darren Rowse ([Probblogger](#)).



Jerry Low,
Grundare på [Web Hosting Secret Revealed](#)

Fördelar

Det finns en låg inträdesbarriär och du behöver inte vara expert på området. Allt du behöver är en anständig webbplats och färdigheter för att göra efterforskning.

Utmaningar

Eftersom inträdesbarriären är så låg är det en konkurrenskraftig modell som är fylld med professionella affiliate-marknadsförare. Det kan krävas en del arbete för att etablera en närvaro, bygga en målgrupp och uppnå den webbtrafik som behövs för att göra en konsekvent försäljning.

Platsfokuserad marknadsföringsmodell

Designad för bloggare, webbplatsägare, experter på nischmarknader och för tekniker.

Den här modellen liknar den tidigare modellen, men är mer platsfokuserad. Detta inkluderar ofta att göra affärer på det lokala språket med communities som inte talar eller läser engelska.

[Access Trade](#) i Vietnam är ett bra exempel. Deras affiliates gör enorma vinster genom att sälja produkter och tjänster som tillgodoser den vietnamesiska befolkningens behov.



[Access Trade's](#) hemsida

Fördelar

Denna modell har en låg inträdesbarriär och kan vara mindre konkurrenskraftig beroende på plats.

Utmaningar

Med tanke på den riktade karaktären hos denna modell kommer affiliates att ha en begränsad marknadsstorlek att arbeta med och utöka.

“Mega Mall”-marknadsföringsmodell

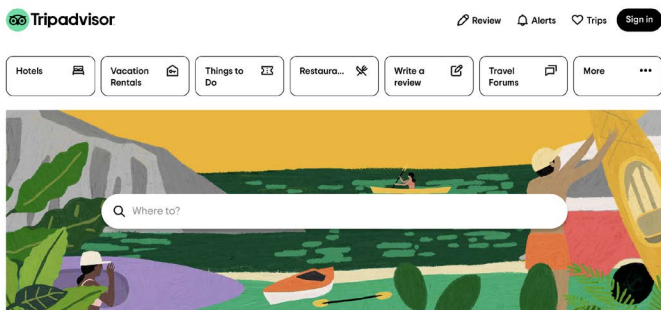
Designad för startups, välfinansierade affiliates, medieföretag och mycket mer.

I takt med att affiliate-branschen växer kommer giganter att fortsätta dyka upp och störa det nuvarande affärslandskapet och ekosystemet.

Den här modellen ökar ständigt tack vare:

1. Att mindre affiliates utvecklas till ett större företag.
2. Ökningen av online-shopping i fler och fler länder.
3. Riskkapitalister som investerar i nystartade företag tack vare den stora potentialen i affiliate-marknadsföring.

[MoneySuperMarket](#) är ett av de största affiliateföretagen och har haft enorma framgångar sedan lanseringen i början av 2000-talet. Idag är dess grundare Simon Justin Nixon en certifierad miljardär.



[Tripadvisor's hemsida](#)

Även [Tripadvisor](#) är ett affiliateföretag. Det tjänar pengar genom affiliate-partnerskap med reseföretag och hotell. [Forskning visar](#) att 77% av deras intäkter kommer från klickbaserad annonsering (CPA-affiliate) och att TripAdvisor influerade uppskattningsvis 10,3% (ungefär 546 miljarder dollar) av de globala reseutgifterna.

Fördelar

Det säger sig självt att denna modell har potential att tjäna mycket pengar.

Utmaningar

Om du inte har en ängelinvestorare eller har säkrat stöd från riskkapitalister, tar det förmodligen tid att bli en Mega Mall-affiliatemarknadsföringsverksamhet.

Affiliate-upplysningar

Innan du börjar marknadsföra affiliate-länkar finns det en sista sak som du bör vara medveten om: affiliate-upplysningar.

En [affiliate-upplysning](#) är ett kort meddelande nära en produktplacering som förklarar vad affiliate-marknadsföring är och att du får betalt för att göra den rekommendationen. Att inte inkludera en upplysning är olagligt och kan leda till problem med din handlares affiliate-program. Dessa riktlinjer gäller bloggar, inlägg på sociala medier, videor, podcasts och alla former av digital annonsering.

Eftersom affiliates har inflytande över sina användares köp har FTC skapat [riktlinjer om online-upplysningar](#) för att skilja mellan produktplacering som betalas för och de som inte betalas för.

FTC:s riktlinjer gäller endast för USA, men andra länder som [Storbritannien](#) och [Kanada](#) har liknande lagar. Och även om EU inte verkar ha en lag som kräver upplysningar, [kan GDPR påverka ditt affiliate-program](#), beroende på vilken information som du samlar in från kunder.

Om du ansluter dig till ett USA-baserat affiliate-program, kommer riktlinjerna sannolikt att kräva att du inkluderar upplysningar även om du inte bor i ett land med liknande lagar. Om du inte är säker är det bäst att inkludera en upplysning.

Hur man skriver en affiliate-upplysning

Affiliate-upplysningar kan skrivas på nästan vilket sätt som helst, så länge som de gör två saker:

1. Identifierar en länk som en affiliate-länk.
2. Förklarar vad det är och hur det påverkar dig.

Det kan vara en fullständig förklaring av vad ett affiliate-program innebär och varför du väljer att ingå i dessa partnerskap, eller så kort som en menings anteckning som identifierar länken och säger att du får betalt när din målgrupp köper från den.

Din upplysning om varje länk som leder till detta bör vara tydligt iögonfallande och inte dold på sidan med väldigt ljus färgning eller liten oläslig text.

Så här skrev [aThemes](#) sin affiliate-upplysning för den här [artikeln om WooCommerce-teman](#):

“Upplysning: Några av länkarna i det här inlägget är affiliate-länkar, vilket innebär att om du klickar på en av länkarna och köper en artikel kan vi få en provision. Alla åsikter är dock våra egna och vi accepterar inte betalningar för positiva recensioner.”

Disclosure: Some of the links in this post are affiliate links, meaning that if you click on one of the links and purchase an item, we may receive a commission. All opinions however are our own and we do not accept payments for positive reviews.

aThemes's affiliate-upplysning

Kinsta's affiliateprogram

Om du är en Kinsta-kund eller helt enkelt en onlineentreprenör som vill diversifiera dina inkomstströmmar är [Kinsta's affiliateprogram](#) ett bra sätt att tjäna extra pengar samtidigt som du rekommenderar WordPress-hosting på toppnivå.

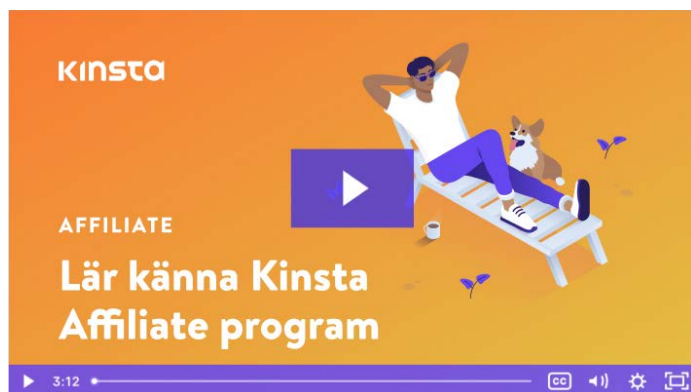
Jag har arbetat med otaliga hostar. Många av dem har affiliate-program men de flesta är engångsbetalningar och är därför oattraktiva. Om jag hjälper ett företag att växa och generera återkommande intäkter, är det då inte mer än rätt att jag belönas för hänvisningen så länge som den klienten fortsätter att använda den tjänst som de betalar för varje månad? Kinsta står fast vid denna affiliate-rättvisa. Det är faktiskt den enda webbhosting-modellen för affiliates som bör användas om du vill ha ett verkligt samarbete med utvecklare som hjälper dig att växa och frodas.



Mike Andreassen,
Senior Prestanda Ingenjör/Grundare på
[WP Bullet](#), [@wp_bullet](#)

Beroende på planen kan Kinsta-affiliates tjäna upp till \$ 500 USD för varje hänvisning. De får även en månatlig provision på ytterligare 10% för den hänvisade kundens livstid. Med Kinsta's uppsägningsandel på under 4%, får Kinsta-affiliates en konsekvent månatlig återkommande inkomst genom sina hänvisningar.

Lär känna Kinsta's affiliateprogram i denna video på tre minuter:



[Ansök till Kinsta's affiliateprogram](#)



Innehållsmarknadsföring

Affiliates kallas ofta innehållsskapare. Detta beror på att du inte bara kan ha en lista över affiliate-länkar på din webbplats och förvänta dig att användare klickar på dem. Du måste bygga innehåll kring de produkter och tjänster som du samarbetar med.

Innehållsmarknadsföring är skapandet av innehåll som är relevant, underhållande, övertygande och värdefullt. Det driver inte bara webbplatstrafik, utan etablerar även en affiliate's auktoritet genom utbildning.

Här är några beprövade format som du kan använda för att driva trafik till din webbplats, öka konverteringar och bygga auktoritet.

Skapa eller uppdatera din verktygswebbsida

Oavsett hur stor din målgrupp är kommer en webbsida som listar dina go-to-verktyg och tjänster att hjälpa dina följare. Detta gäller särskilt om du är en nischfokuserad affiliate.

Öka din möjlighet att göra en affiliate-försäljning genom att länka din verktygslista till konverteringsoptimerade sidor (mer om detta senare) eller annat användbart innehåll som dina personliga recensioner och jämförelseartiklar. Håll innehållet uppdaterat och lättillgängligt för läsarna.

Det är viktigt att länka till din verktygssida i din webbplatsnavigering. På så sätt kan du få fler blickar på produkter / tjänster som du rekommenderar och öka dina affiliate-intäkter.

När det gäller din verktygssida är minimalism ett måste. Fokusera enbart på de produkter / tjänster som genererar dig mest affiliate-inkomst.



Brian Jackson,
Medgrundare på **forgedmedia**, @brianleejackson



Tools

Below is an always update to date list of services and plugins used on woorkup and in our online marketing efforts. We want to help you succeed, and unlike other sites, **we only list things we actually use.**

WordPress Hosting

We host this site with [Kinsta](#). They combine Nginx + PHP 8 + HTTP/2 + Google Cloud Platform for speeds that cannot be beat! Check out our in-depth [Kinsta review](#). If you are looking for an affordable host we use [SiteGround](#) for our other sites and have had great results. [Click here](#) to get an exclusive **60% off any plan!**



Ett exempel på en verktygssida på [woorkup](#), en webbplats som drivs av Brian Jackson

Skriva eller uppdatera produktrecensioner

Recensioner är kraftfulla. **93% av kunderna** läser recensioner online innan de köper en produkt. Dina recensioner kan hjälpa till att generera trafik och öka din auktoritet i branschen genom att tillhandahålla värde och expertis. De kan även öka din affiliate-försäljning!

Här är några idéer om vad du ska inkludera:

- Vilka problem har produkten eller tjänsten gett framgångsrika lösningar på?
- Vad kan du göra med den?
- Levde den upp till förväntningarna?

- Är den värd priset?
- Skulle du rekommendera den till en vän?
- Vilka är dina favoritfunktioner?
- Hur kan produkten eller tjänsten förbättras?

Allra viktigast är att recensionerna känns ärliga och korrekta. Affiliatemarknadsföring handlar om relationer. Att skapa en fantastisk recension för en dålig produkt är med andra ord ett snabbt sätt att förlora förtroendet hos ditt community.

När vi skriver recensioner använder vi oss av två strategier:

1. Recenserar nya tjänster som vi gillar och som har potential att bli framgångsrika och populära. När deras produkt växer ökar även trafiken till vår recensionsartikel. Rankningen tenderar att upprätthållas och prioriteras till de första recensionerna som skrivs.
2. Granskar populära lösningar som vi ofta nämner i bloggen.



Ionut Neagu,
VD på [Themeisle](#), [@hackinglife7](#)

Om du redan har recensioner, titta då igenom dem för att säkerställa att din åsikt om produkten eller tjänsten inte har förändrats.

En av de saker som jag har haft framgång med är att uppdatera recensioner med några månaders mellanrum eller åtminstone en gång om året. Istället för att fokusera på nya recensioner av någon produkt under de senaste månaderna, har jag fokuserat på att uppdatera eller göra en fullständig omskrivning av gamla recensioner. Jag gjorde exempelvis nyligen en uppdatering av [Divi-temats recension](#) och den hamnade på första plats på mycket kort tid.



Dev Sharma,
Grundare på [WPKube](#)

I det här exemplet ger [Melissa från Digital Scrapbooking HQ](#) en recension av de nya funktionerna i Photoshop Elements. Artikeln avslutas med en länk där läsarna kan köpa produkten på Amazon.

Review: What's New in Photoshop Elements 2021

OCTOBER 8, 2020 BY MELISSA SHANHUN

4 COMMENTS



En recensionsartikel av Adobe-affiliate Melissa ([Digital Scrapbooking HQ](#))

Skapa jämförelsesidor och listicles, eller en hybrid av dessa två

Jämförelseartiklar och listicles är väldigt framgångsrika innehållsdelar för affiliates. Precis som recensioner kan de öka din webbtrafik och auktoritet och hjälpa till att generera mer affiliate-försäljning.

	Kinsta	WP Engine
Prissättning	Planer börjar på \$ 30 / månad	Planer börjar på \$ 34-53 / månad
Pengarna tillbaka-garanti	30 dagar	60 dagar
Plan-nivåer	10 (exklusive anpassad)	5
Premium 24x7 Support	Alla planer	Alla planer
Kostnadsfri Cloudflare-integrering	✓	X
Grundläggande infrastruktur	Samma i alla planer (GCP)	Varierar beroende på plan
Övervakning av drifttid	Alla planer	X
Globala datacenter	28 platser	15 platser
Kostnadsfria expertmigringar	Alla planer	X

Kinsta's jämförelsesida för hosting

Jämförelseartiklar

Jämförelseartiklar är en välorganiserad samling av anteckningar om två eller flera produkter eller tjänster. De ger läsarna den information som behövs för att de ska kunna fatta sina egna välgrundade köpbeslut. Kolla in vår [jämförelseartikel om Kinsta och WP Engine](#) som ett exempel.

Listicles

Som namnet antyder är listicles artiklar som presenteras i listform. Skapare älskar dem eftersom de erbjuder ett stort

värde för en liten ansträngning. Läsarna älskar dem för deras enkla navigering, enkla format och attraktiva rubriker. Kolla in vår massiva listicle [“76 beprövade taktiker för att driva trafik till din webbplats”](#) för att se ett exempel.

Jämförelse / listicle hybrid

Det är även möjligt att skapa en hybridartikel som kombinerar funktionerna i jämförelseartiklar och listicles. Den här [artikeln om den bästa WordPress-hostingen](#) som är skapad av Code In WP är ett bra exempel på hur man effektivt slår samman de två stilarna.

I alla dessa formattyper kan du öka dina chanser att generera affiliateförsäljning genom att lägga till konverteringsoptimerade länkar.

Starta en podcast

Video- och/eller ljudpodcasts är ett bra sätt att generera intäkter genom affiliateförsäljning. Faktum är att [54% av podcastlyssnarna](#) sannolikt kommer att överväga varumärken som de har hört annonser för i ett avsnitt.

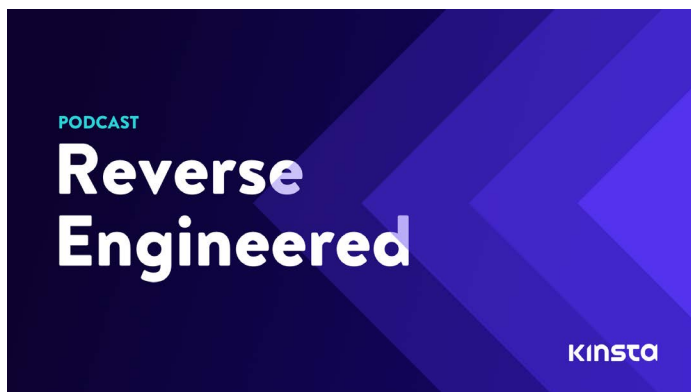
Uppmuntra affiliateförsäljning genom att lägga till länkar och relevant innehåll i din podcast's anteckningar och beskrivningar, samt lägga till dessa produkter i din podcast's konversation. Men lägg som vanligt inte till för många länkar. Håll ditt innehåll värdefullt.

Podcasts har dock några begränsningar. Länkarna som du vill att dina lyssnare ska besöka kan visas olika beroende på vilken plattform som de ansluter ifrån. Vår bästa praxis är att inkludera

länkar i dina podcastanteckningar och beskrivningar och muntligt beskriva för lyssnare hur de hittar ditt innehåll.

Länkar är inte det enda sättet att generera intäkter i podcasts. När din podcast växer kan du be de varumärken som du arbetar med att sponsra din podcast, oavsett om det är för ett avsnitt eller en hel serie.

Så här startar du en [podcast med WordPress och ökar din räckvidd](#).



Om du letar efter tips för att expandera dig själv och ditt företag, lyssna då på Kinsta's podcast Reverse Engineered. Denna podcast publiceras varannan vecka och bjuder in framgångsrika entreprenörer och branschexperter som går igenom de steg, utmaningar och framgångar som tog deras företag dit de är idag.

Lyssna på Reverse Engineered



Återanvända ditt befintliga innehåll

Det är svårt att skapa nytt innehåll kontinuerligt. Befintligt innehåll når dessutom sällan sin fulla potential på endast en gång. **Få ut så mycket som möjligt av ditt innehåll** genom att återanvända det så att det fungerar över flera plattformar.

Använd den här tekniken för att öka din affiliate-försäljning genom att nå en större målgrupp och få uppmärksamhet av följare som du missade den första gången.

Det är viktigt att förstå att olika användare tar till sig information på olika sätt. Vissa användare (som jag) föredrar i allmänhet text, andra föredrar ljud / video och andra föredrar grafik. Gör ditt kärninnehåll tillgängligt i alla olika format så att varje användare hittar det som fungerar bäst för dem.



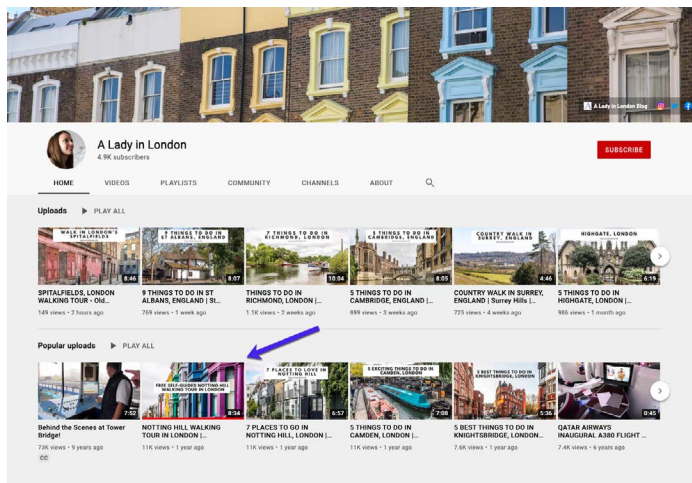
Jackie Goldstein,
Affärsutvecklingschef, [WebsitePlanet.com](https://www.websiteplanet.com)

Här är några exempel på hur du kan återanvända ditt innehåll:

- Skapa en YouTube-video som är baserad på innehåll från ett blogginlägg.
- Skapa en **infografik** som är baserad på de viktigaste visdomarna i ett blogginlägg.
- Skär din Facebook-video i bitar och gör en miniserie för IGTV.
- Använd nyckelcitater från ett blogginlägg för att skapa unika bilder för Instagram.
- Skapa en **e-bok** som kombinerar innehållet från flera relaterade blogginlägg.

Och som alltid, länka till konverteringsoptimerade webbsidor där du kan.

Resebloggaren och affiliate-marknadsföraren [A Lady in London](#) återanvänder ofta sina blogginlägg via andra sociala mediekkanaler. Lady förvandlade exempelvis ett av sina bäst presterande blogginlägg, “[Lady’s Guide to a Lovely Walk in Notting Hill](#)” till Youtube-videon “[Notting Hill Walking Tour in London](#)”. Den är även starkt annonserad på hennes Instagram.



[A Lady in London's](#) YouTube-sida

Öka din närvaro på Quora

[Quora](#) är ett användargenererat online-community med frågor och svar.

Eftersom direkt affiliate-länkning inte är tillåten är det lätt att missa att Quora är en plattform där man kan öka sin affiliate-försäljning. Faktum är att Quora är det perfekta exemplet på hur viktigt det är med givande och tagande om man vill bygga ett community effektivt.

I Quora kan du bygga på din branschnärvaro och auktoritet genom att svara på populära frågor med noggranna svar som länkar tillbaka till dina blogginlägg. Var noga med att inte lägga till för många länkar eftersom Quora's moderering är snabb på att ta bort och förbjuda konton som de anser vara skräppost.

Dessa åtgärder kommer inte bara att leda till att fler personer besöker din webbplats, de kommer även att öka din auktoritet.

För en mer detaljerad handledning, utforska vår [kompleta marknadsföringsstrategi för Quora](#).

Återpublicera ditt innehåll på Medium och LinkedIn

Medium

[Medium](#) är en populär bloggplattform som gör det möjligt för vem som helst, från amatörförfattare till stora företag, att berätta sin historia online. Dess målgruppsdrivna plattform gör det även till ett bra medium där affiliate-marknadsförare kan nå nya målgrupper genom artiklar i långform.

Med Medium kan du ladda upp ett tidigare publicerat blogginlägg eller skapa en ny artikel från grunden.

Vi har skrivit mer om hur [Medium fungerar jämfört med WordPress](#).

LinkedIn

Alla känner till att [LinkedIn](#) är en plattform för all form av affärsverksamhet, men alla vet inte att man även kan publicera artiklar. I likhet med Medium och Quora kan du använda LinkedIn för att nå nya målgrupper och öka din auktoritet.

Du kan använda innehåll som liknar det som redan finns på din blogg, samt länka till andra användbara blogginlägg.

För mer information, läs vår artikel om hur du utnyttjar dina [marknadsföringsinsatser på LinkedIn](#).

OBS: Varje plattform tillåter direktlänkning, men detta rekommenderas inte eftersom affiliate-länkar kan anses ha låg kvalitet. Av denna anledning tillåter Kinsta och många andra affiliate-program inte direktlänkning i sina affiliate-program. Vi rekommenderar istället att du länkar till ett blogginlägg som har affiliate-länkar.

Konverteringsoptimering och mätvärden

Det är bra att vara kreativ med sitt innehåll, men du bör alltid använda data och mätvärden för att spåra hur de relaterar till konverteringar. Här är några sätt att göra detta.

Använd Key Performance Indicators (KPI:er) för att spåra framgång

Nyckeltal (även kallade KPI:er) är mått som används för att fastställa effektiviteten på din marknadsföring. KPI:er kan berätta vilken kampanj som har fått mest försäljning, vilken som inte ger någon värdefull avkastning och vilken kampanj som behöver justeras.

Source / Medium	Acquisition	Behavior	Conversions	Goal 17
			Investor Signup Conversion Rate	
			0.98%	
			Avg for View: 0.98% (0.00%)	
1. google / cpc			1.59%	
2. affiliate			4.34%	
3. (direct) / (none)			0.85%	

Affiliate-konverteringskurs

Här är några måttvärden att hålla ögonen på:

- **Klickfrekvens (CTR):** Antal klick i jämförelse med antal visningar. Använd detta måttvärde för att visa prestandan på dina digitala annonser, länkar, CTA, och mer.
- **Konverteringsfrekvens:** Antalet konverteringar i jämförelse med antalet klick. Även om konverteringar tenderar att vara försäljningsrelaterade inom affiliate-marknadsföring, kan en konvertering tekniskt sett vara varje steg som du vill att din besökare ska ta. Detta inkluderar [nedladdning av en e-bok](#), [registrering för ett nyhetsbrev](#), eller [registrering för en demo](#).
- **Intäkt av trafikälla:** Den totala inkomsten som genereras av olika källor. Använd det här värdet för att avgöra vilken av dina plattformar (webbplats, Facebook, YouTube, osv.) som genererar mest intäkt.
- **Genomsnittlig tid som spenderas på sidan:** Den genomsnittliga tiden som webbplatsbesökare spenderar på en specifik webbsida. Använd den här KPI:n för att avgöra vilka sidor som är värdefulla för läsarna och vilka som ska granskas.
- **Avvisningsfrekvens:** Avvisningsfrekvens är enkelsidiga sessioner dividerat med alla sessioner. Det är enkelt uttryckt antal användare som öppnar en sida på webbplatsen men som sedan omedelbart navigerar bort från den. En hög avvisningsfrekvens anses vanligtvis vara en dålig sak eftersom det betyder att besökare inte stannar kvar tillräckligt länge för att konvertera via dina affiliate-länkar.
- **Nyckelordsrankning:** Detta avser den position som din webbsida rankas för när det gäller ett specifikt nyckelord. Det är bra att ha detta värde i åtanke när man bestämmer vilka nyckelord som man ska fokusera på och när man vill optimera sitt innehåll. Vi pratar mer om detta i kapitel 6.

Notera dina KPI:er regelbundet och använd dessa analyser för att öka din affiliateförsäljning.

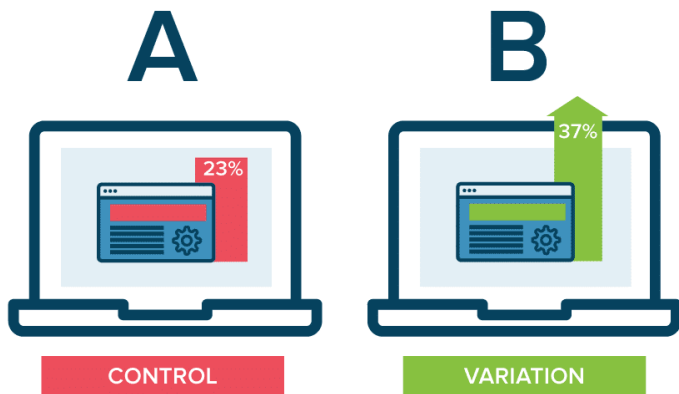
Implementeringen av spårning av konverteringsfrekvenser med Google Analytics och WordPress Pretty Links gav mig äntligen de mätvärden som jag saknade för att göra en meningsfull inverkan på CTR.



Mike Andreasen,
Senior Prestandaingenjör/Grundare på, [WP Bullet](#)

Använd A/B-testning för att identifiera ditt bäst presterande innehåll

Utför [A/B-testning](#) för att avgöra vilken version av ett element i din kampanj som fungerar bäst. Tillämpa A/B-testning på webbsidor, blogginlägg, [bannerannonser](#), e-postmeddelanden och mer för att hitta den plats som genererar mest affiliate-försäljning.



Använd A/B-testning för att optimera dina försäljningsinsatser

Så här kör du ditt eget A/B-test:

1. Välj vilket element som du vill utvärdera. Typiska alternativ är rubriktexter, uppmaningar, visuella objekt och layouter.
2. Bestäm vilken KPI som ska mäta testets framgång. Om du exempelvis testar dina e-postmeddelandens ämnesrad bör du förmodligen titta på öppningsfrekvensen.
3. Välj en provstorlek, dvs. antalet test som krävs för att utse en vinnare.
4. Skapa två versioner av testet, där den enda skillnaden är testelementet.
5. Kör ditt test.
6. Utvärdera dina resultat baserat på dina förutbestämda KPI:er. Notera eventuella externa faktorer som kan ha påverkat ditt test.

Ta en titt på några av de bästa [WordPress A/B-testverktygen](#) för att optimera din konverteringsfrekvens.

Att köra enkla men kraftfulla A/B-tester hjälpte mig att fördubbla konverteringsfrekvensen.



Mike Andreasen,
Senior Prestandaingenjör/Grundare på [WP Bullet](#)

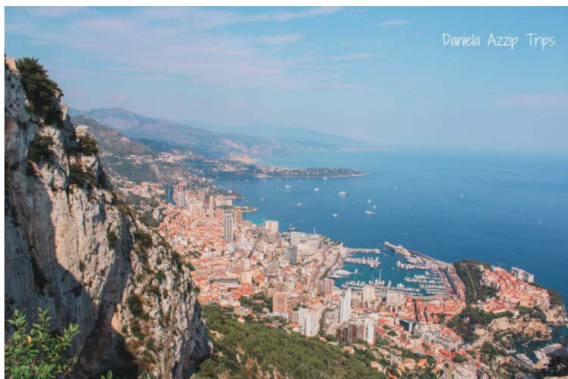
Länka till konverteringsoptimerade målsidor

Vi hänvisade mycket till detta i kapitel 2. Klick översätts inte automatiskt till försäljning. Driv din trafik till lämpliga målsidor för att maximera din klickpotential och öka chanserna att generera mer affiliateförsäljning. Så här [skapar du detta med WordPress](#).

Din målsida bör inte endast vara relevant, den bör även skapa många möjligheter för användare att konvertera.

I resebloggaren och affiliate-marknadsföraren Daniela Azzip Trips blogginlägg om [Cote d'Azur's dolda pärlor](#), leder hon läsare som är intresserade av boende direkt till en konverteringssida på Booking.com.

5) La Turbie



Top view towards Monaco from Tête de Chien, La Turbie

I still can't believe many people do not include La Turbie in their trip to the French Riviera, specially if you're planning on visiting [Monaco](#) (which by the way, you really should!). La Turbie is a small town, popular for it's gigantic [Trophee d'Auguste](#) (35m high), narrow picturesque cobbled streets and the [Tête de Chien](#) viewpoint, from where you have breathtaking views to Monaco and other towns on the Mediterranean coast.

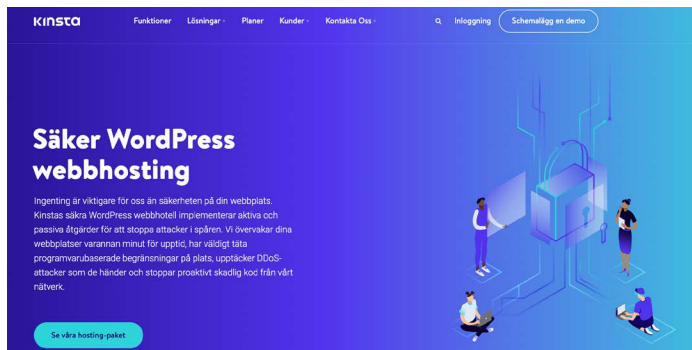
This is a site not to miss if you are on a hunt for the best views!

Where to stay in La Turbie:

Options are limited in La Turbie. Choose to stay at [Hôtel Napoléon](#) or at a [Cosy Studio with garden](#). For more options, consider staying in [Menton](#) instead.

Daniela Azzip Trips' konverteringsoptimerade blogginlägg

Om du är en Kinsta-affiliate och ditt blogginlägg diskuterar webbplatsssäkerhet, kan du länka till vår sida om [säker WordPress-hosting](#).



Kinsta's målsida om säker WordPress-hosting

Driv trafik till lokala webbplatser

Data visar att användare föredrar att bläddra och handla på sitt modersmål. Du har en större chans att lyckas med en affiliate-försäljning om du driver användare till en lokal webbplats.

Kinsta erbjuder sitt innehåll på [engelska](#), [spanska](#), [tyska](#), [franska](#), [italienska](#), [holländska](#), [portugisiska](#), [danska](#), [svenska](#) och [japanska](#). Du kan enkelt byta språk på våra webbplatser genom att besöka språkmenyn längst ner till höger i vår sidfot.



Kinsta erbjuder sina webbplatser på många språk.

Ett annat exempel kan ses på [Website Planet](#) som publicerar innehåll på flera språk och som ofta har olika lokala webbplatser.



De många språken som [Website Planet](#) erbjuder sina läsare

Förutom språk kan företag ha olika webbplatser för olika länder. [Amazon-affiliates](#) bör exempelvis vara medvetna om att kanadensiska Amazon-användare kommer att handla på [amazon.ca](#) medan amerikanska Amazon-användare kommer att handla på [amazon.com](#). Denna lilla skillnad i webbadress skapar en enorm skillnad när det gäller användarupplevelsen och din affiliate-inkomst.

Lägg till Call to Action (CTA) i dina artiklar i långform

Artiklar i långform är innehållsdelar som vanligtvis är 2000 ord eller längre. Med dessa artiklar kan du gå in mer djupgående i dina ämnen och lättare anpassa dig till tidlöst innehåll. De är ofta mer delningsvärda än det genomsnittliga inlägget.

Call to Action (CTA) uppmuntrar användare att interagera på din webbplats. De finns oftast som hyperlänkad text, knappar eller bilder. I affiliate-marknadsföring skickar CTAs nästan alltid användare till en konverteringsoptimerad målsida.

Lägg till CTA:er i innehåll i långform för att distribuera möjligheterna till konvertering i hela artikeln. Det är en standard och bästa praxis att lägga till en CTA längst ner i en artikel. Vi rekommenderar även att du inkluderar en sådan nära starten och har några i mitten, beroende på längd. På så sätt når du alla läsare, oavsett om de läser ett avsnitt eller hela stycket.

I denna Shout Me Loud-artikel optimerar affiliate-marknadsföraren Harsh Agrawal för konverteringar genom att inkludera två CTA-knappar. En, halvvägs igenom:

How About Kinsta Pricing?

When you are shopping for a quality managed WordPress hosting, pricing is usually one of the significant catches. Kinsta offers entry-level hosting for \$30 which allows 20K views in a month.

They offer various plans, and you should pick one based on:

- How many WordPress blogs/sites you want to host...
- How many views your blog is getting every month...
- How many PHP workers you need...

They offer *Starter, Business Plans, Enterprise Plans, and Custom Solutions..*



 Check Kinsta's Entry-level Packages

En CTA-knapp i [Shout Me Loud's blogginlägg](#)

Och en till i slutet:

My suggestion for you is that if you ever find yourself in the same junction as I was a few years back when you have to pick a managed WordPress hosting which can guarantee the right hosting environment for your website/blog to grow, **pick Kinsta hosting.**

You will thank me for this advice.



 Check out Kinsta Hosting

En andra CTA-knapp i [Shout Me Loud's blogginlägg](#)

Kolla in vår guide om [hur du skapar enastående artiklar i långform i WordPress.](#)

Lägga till nya handlare i gammalt innehåll

“Gammalt” innehåll med bra kvalitet har många SEO-fördelar. Eftersom det har funnits längre på internet kan detta innehåll [tjäna organisk söktrafik](#) och dra nytta av länkdelning.

Öka möjligheten att generera affiliateförsäljning genom att lägga till nya handlare i ditt befintliga innehåll.

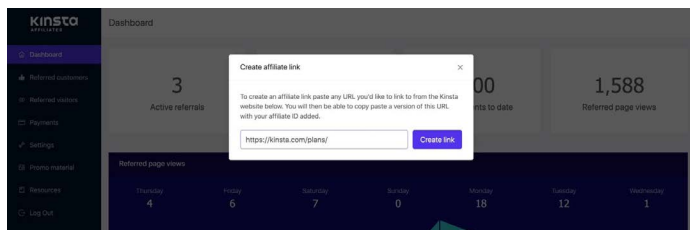
Och stanna inte där. Använd den här möjligheten för att [uppdatera artikelns innehåll](#) och [fixa trasiga affiliate-länkar](#). Uppdatera gamla siffror och länka till ditt nyare innehåll och dina konverteringsoptimerade målsidor. Utöver att dina läsare kommer att uppskatta detta, gör innehållsuppdateringar även att Google genomsöker din webbplats oftare, vilket leder till en möjlig boost av sökmotorrankningen.

Dölj dina affiliate-länkar

Affiliatelänkar kan vara långa, komplicerade och till och med skrämmande ibland, särskilt för icke-tekniska användare. Dessa länkar tenderar även att sakna information om var användarna kommer att hamna när de har klickat på den, vilket leder till ännu mer tvekan.

Skapa rena affiliate-webbadresser med [dolda länkar](#) för att göra det mer sannolikt att en användare klickar på din affiliate-länk. Glöm inte att inkludera din [affiliate-upplysning](#) på sidan, så att användarna vet att dina kampanjer är betalda annonser.

Klick är naturligtvis bara halva striden. Se till att webbadresserna leder till lämpliga konverteringsoptimerade målsidor. Och håll reda på dina länk-KPI:er för att ha koll på din framgång och optimera din taktik efter behov.



Skapa anpassade affiliate-länkar i Kinsta's affiliate-instrumentpanel

Marknadsföring på sociala medier

Marknadsför ditt innehåll och få mer att hända med dina affiliatelänkar. Maximera dina ansträngningar genom att optimera ditt innehåll för varje plattform och använda deras unika verktyg fullt ut.

Innan vi djupdyker i olika plattformar bör det noteras att alla affiliate-program inte tillåter direktlänkning på sociala medier. Vissa föredrar att du använder sociala medier för att leda trafik till din blogg medan andra endast tillåter direktlänkning på vissa plattformar. Läs ditt affiliate-programs användarvillkor eller prata med din affiliate-manager för att lära dig vad just ditt program tillåter.

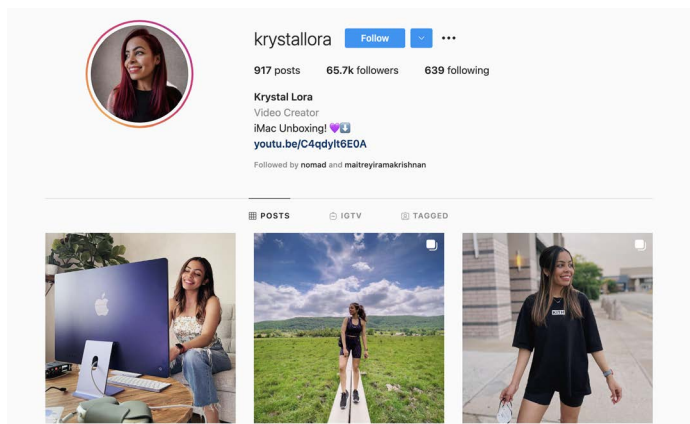
Härnäst, kommer vi att gå igenom några sätt att maximera dina sociala medieinsatser.

Använda företagsprofiler

Många sociala medieplattformar erbjuder möjligheten att skapa en "företagsprofil". Vi rekommenderar att du använder dessa när det är möjligt eftersom de är utrustade med analyser som är användbara för att avgöra ett inläggs framgång, din målgrupps demografi och mer.

De tenderar även att ge en möjlighet att skapa annonser. Innan du skapar en annons bör du dock kontakta ditt affiliate-program för att se om annonser är tillåtna.

Nedan presenteras videoskoparen och affiliate-marknadsföraren [Krystal Lora's](#) företagsprofil på Instagram.



[Krystal Lora's](#) företagsprofil på Instagram

Återanvända ditt innehåll på olika plattformar

Vi gick igenom detta i kapitel 2, men det är värt att upprepa igen: optimera dina ansträngningar genom att återanvända ditt innehåll på olika plattformar. Har du skapat en Reel på Instagram? Återanvänd den för TikTok. Eller klipp upp din långa YouTube-video i kortare utdrag för Facebook. Möjligheterna är oändliga.

I det här exemplet skapade Bitcatcha en [Twitter-tråd](#) med [innehåll från ett blogginlägg](#).



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

Here are the 5 simple steps to create a blog.

Read thread



1



1



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

1 Pick a niche

Ask yourself:

-What do you want to blog about?

-Is it a niche I'm passionate about?

-Is there enough audience interest in this niche?

Once you've picked your niche, it's time to start thinking names.



1



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

2 Choose a blogging platform

You've probably heard of the most popular ones, such as self-hosted WordPress, Medium, and Wix.

New bloggers make the mistake of going for a free hosted blog platform like Tumblr or Blogger. The word 'free' may sound tempting, but there's a catch!



1

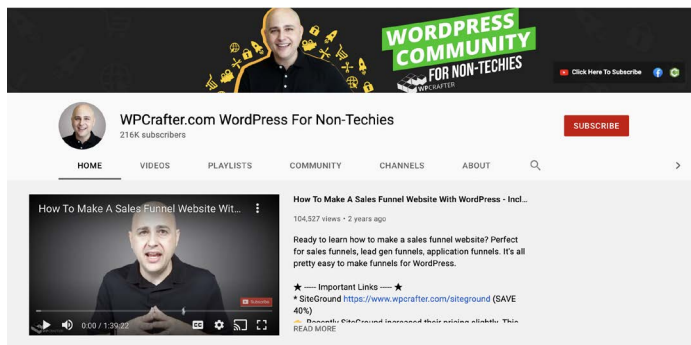


En bit av [Bitcatcha's Twitter-tråd](#)

Tjäna pengar på ditt videoinnehåll för att få ytterligare intäkter

När din följerskara på sociala medier växer kan vissa plattformar ge dig möjligheten att tjäna pengar på dina videor. När du kommer till den här nivån ska du dra nytta av denna extra inkomstkälla. Du förtjänar det!

OBS: Behörighet och detaljer om dessa program utvecklas ständigt. Hitta den senaste informationen på plattformarnas webbplatser.



WPCrafter's YouTube-kanal

YouTube partnerprogram

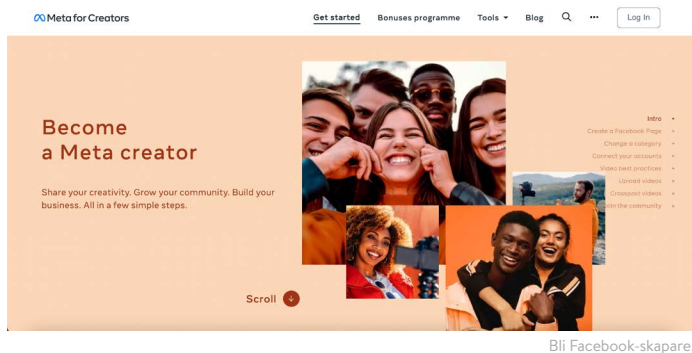
Detta program skapar ett flertal möjligheter till inkomst för innehållsskapare. Anslut dig till [YouTube's partnerprogram](#) för att få tillgång till annonsintäkter, kanalmedlemskap, produkthyllor, superchat och superstickers samt YouTube Premium-intäkter.

För att accepteras av programmet och dess olika funktioner krävs en viss ålder och ett visst antal prenumeranter.

Meta for Creators (tidigare Facebook for Creators)

I likhet med YouTube kan du tjäna pengar genom att inkludera [annonser i dina videor](#). Med instream-annonser kan du välja de videor som du vill tjäna pengar på och var i videon som du vill att de ska infogas: pre-roll, mid-roll och bildannonser.

Här finns mer information om hur du kommer igång som [Facebook-skapare](#).



TikTok Creator Fund

Jämfört med YouTube och Facebook är detta program fortfarande i ett tidigt skede. Det är för närvarande endast tillgängligt för innehållsskapare i vissa länder.

Men om du har byggt upp en stor målgrupp på TikTok kan [TikTok Creator Fund](#) vara ett nytt sätt att tjäna pengar på ditt innehåll. För närvarande baseras medlen på visningar, äktheten i dessa visningar och engagemang.

Skapa eller gå med i en Facebook-grupp

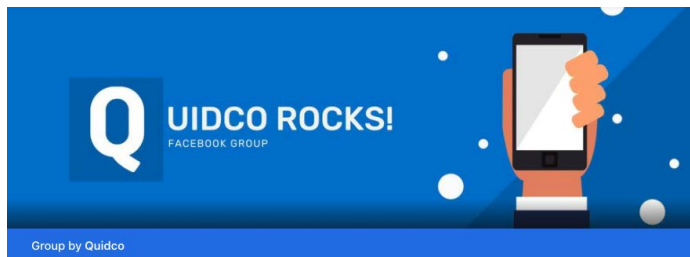
Affiliate-marknadsföring bygger på skapandet och utvecklandet av relationer. Detta är viktigt eftersom ett större community innebär att fler människor kommer att introduceras till ditt innehåll, som innehåller dina affiliatelänkar.

Facebook-grupper kan hjälpa dig att skapa och utveckla relationer på många olika sätt.

Skapa en privat Facebook-grupp

Interagera med ditt community genom att svara på frågor, länka till relevanta blogginlägg eller videor och få kontakt med likasinnade. Den här gruppen kan vara öppen för vem som helst eller endast tillgänglig för ett visst segment, exempelvis medlemmar i en onlineklass som du undervisar eller prenumeranter på din e-postlista.

I det här exemplet använder cashback-webbplatsen [Quidco](#) sin [Facebook-grupp](#) för att få kontakt med sitt community, dela tips och hosta utmaningar och tävlingar.



Quidco Rocks!

🔒 Private group · 10.0K members

[Quidco's Facebook-grupp](#)

Anslut dig till en befintlig Facebook-grupp

Engagera dig i en befintlig grupp inom din nisch för att öka din varumärkesauktoritet.

Anslut dig till ditt affiliate-programs Facebook-grupp

Läs mer om affiliate-marknadsföring och öka din försäljning. Kinsta bjuder in sina affiliates till sin Facebook-grupp ["Tjäna pengar med WordPress."](#) Här lägger vi ofta upp Kinsta-nyheter och affiliate-försäljningstips.



Kinsta's Facebook-grupp [Tjäna pengar med WordPress](#)

Välj rätt kanaler för din publik

Det finns så många sociala plattformar på marknaden att det kan vara överväldigande att bestämma vilken du ska använda för att öka din inkomst. Vår rekommendation? Gör anspråk på ditt användarnamn på olika plattformar, men fokusera dina resurser till platser där din målgrupp befinner sig.

E-postmarknadsföring

Öka på ditt community med [e-postmarknadsföring](#). Det är inte bara ett sätt att nå nya målgrupper, utan även ett sätt att få fler ögon på ditt värdefulla innehåll och, som ett resultat, mer affiliate-försäljning.

Som vi har nämnt tidigare ska du inte bara inkludera affiliate-länkar i ditt e-postinnehåll. Erbjud istället värdefull information. Uppmuntra din målgrupp att klicka på olika artiklar och styr dem mot konvertering med dina affiliate-länkar.

Vi ger några tips nedan om hur du får en effektivare e-postmarknadsföring.

Välj rätt e-postmarknadsföringsprogram (det är inte din host)

De flesta WordPress-hostar, inklusive Kinsta, tillåter några grundläggande utgående e-postmeddelanden som skickas via deras egna servrar. Detta är bra för några e-postmeddelanden här och där (exempelvis lösenordsåterställningar) och för att du ska komma igång med din webbplats. Det finns dock många nya plugins från tredje part som förvandlar WordPress till en fullständig e-postmarknadsföringslösning och som regelbundet skickar ut tusentals e-postmeddelanden.

Även om det inte är något fel på dessa plugins, förbises ofta konfigurationen av hur plugins skickar e-postmeddelanden.

Att ställa in detta felaktigt kan skada din e-postkampanjs resultat och till och med möjligheten att träffa målgruppens inkorgar.

Vanligtvis är en [hosting-server inte avsedd att även vara en e-postserver](#). Här är istället några programvarurekommendationer som är användbara för att skicka nyhetsbrev, meddelanden, inbjudningar och mer:

1. [MailChimp](#)
2. [MailerLite](#) (se bilden nedan)
3. [SendPulse](#)
4. [HubSpot](#)

Klicka på länkarna ovan för en djupgående beskrivning av varje programvara och för att läsa om varför den kanske eller kanske inte fungerar för ditt community och din budget.

therisingceo.

jesse,

So happy to have you here!

I'm Amanda, a professional blogger & online business coach, Pinterest marketing expert and the founder of The Rising CEO. 🌻

[Rising CEO-bloggen](#) använder Mailerlite's e-postprogramvara. De är även en [affiliate för MailerLite](#).

Skapa en stark prenumerantlista

Oavsett hur solid din e-postmarknadsföringsstrategi är, måste du ha en prenumerantlista. Annars kommer du aldrig att skörda belöningarna.

Vi började ursprungligen med en prenumerationsruta på webbplatsen och den fungerade inte bra när det gällde den stora massan. De mest engagerade besökarna klickade dock på den. Eftersom den tid som vi investerade i skapandet av nyhetsbrevet ökade i takt med storleken på målgruppen, började vi senare införa innehållsuppgraderingar. Dessa visade sig vara mycket mer attraktiva för besökarna och våra listor växte mycket snabbare. Jag skulle tagga listorna ordentligt eftersom den andra skaran inte kommer att vara lika engagerad och intresserad av kommande nyhetsbrev som den första, så du kanske bör kvalificera dem först.



Ionut Neagu,
VD på [Themeisle](#), [@hackinglife7](#)

Här är några enkla sätt att börja:

Starta en blogg

Använd din blogg för att locka fler [inkommande leads](#), öka din auktoritet och öka din SEO (mer om detta i nästa kapitel). Inkludera sedan flera möjligheter för besökare att ansluta sig till ditt nyhetsbrev.

Marknadsförare som använder bloggar för leadgenerering och registreringar får [i genomsnitt 97% fler inkommande leads](#) än de som inte bloggar. Vi kan även gå i god för detta personligen på Kinsta. Kolla in [SEO-checklistan](#) som vi använde för att öka vår trafik med 123% på 12 månader.

Här är exemplet [Tangible Day](#), en blogg med massor av artiklar om hobbyer, spel, målning, fotografering, 3D-utskrifter och mer, allt för miniatyrmålare och hobbyister. Dessa artiklar driver organisk trafik till webbplatsen och bloggen tjänar pengar när läsarna klickar på affiliate-länkarna. Webbplatsen innehåller även ett formulär för prenumeration på deras nyhetsbrev.

**Tangible Day**
A Blog for Miniature Painters and Hobbyists

Portfolio ▾ [Hobby Articles](#) ▾ Journal ▾ Shop 🔍  0 items

Painting Articles



"Dipping" Miniatures to Speed Paint (Army Painter Quickshade Guide and Review)



How to Fix Foggy Varnish on Miniatures (Simple, Easy, Fast)



1000 Stickers for \$65

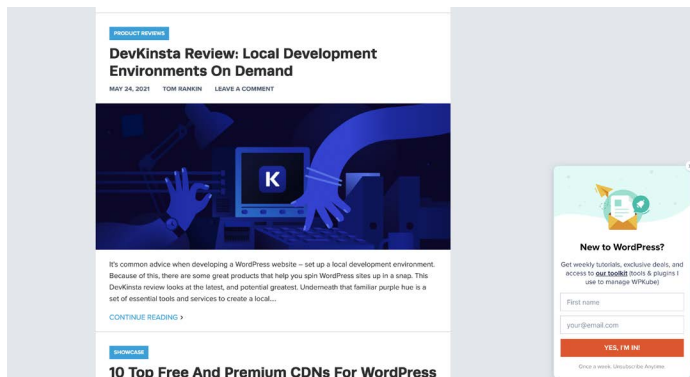
[Tangible Day's](#) målningsartiklar

PS: Om du ännu inte har skapat en blogg rekommenderar vi starkt [WordPress](#).

Använda opt-in formulär

Lägg till opt-in formulär på din webbplats. Även om ett registreringsformulär för nyhetsbrev i sidfoten är bra, kommer alla inte att spendera tid på att söka efter din "prenumerera"-knapp. Ta den till besökarna istället.

Så här uppmuntrar [WPKube](#) webbplatsbesökare som har scrollat igenom deras webbplats att registrera sig för nyhetsbrevet.

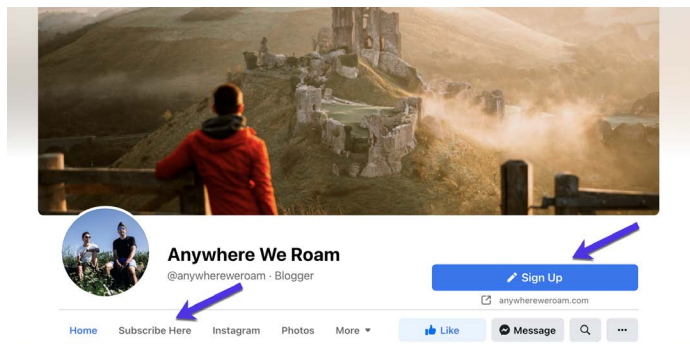


Ett opt-in formulär via e-post från WPKube

Lägga till en nyhetsbrevsregistrering i dina sociala mediekkanaler

Använd sociala medier till din fördel. Optimera din bio genom att inkludera en länk till ditt nyhetsbrev och marknadsföra det regelbundet.

Så här marknadsför resebloggarna och affiliate-marknadsförarna Mark och Paul på [Anywhere We Roam](#) sitt nyhetsbrev på sin [Facebook-sida](#).



Ett registreringsformulär för nyhetsbrev på [Anywhere We Roam's](#) Facebook-sida

Håll ditt meddelande kort och koncist

Nästan hälften av alla konsumenter säger att de får för många e-postmeddelanden. Risken är stor att du kan relatera till detta.

Även om blogginlägg och onlineartiklar kan komma undan med ett **högre antal ord**, vill dina e-postläsare inte läsa en miniroman. Lägg istället till värde, gå direkt till poängen och länka till dina artiklar för att uppmuntra läsarna att köpa från dina affiliate-länkar.

Skapa den perfekta ämnesraden

Om ämnesraden blir dålig spelar innehållet ingen roll. **47% av läsarna** bestämmer om de ska öppna ett e-postmeddelande enbart baserat på ämnesraden.

Hur lockar du dina läsare att öppna ditt meddelande? Ett sätt är att köra på metoden “**nytta, logik eller hot**”, som helt enkelt erbjuder en uppenbar fördel, ett “sunt förnuft” -uttalande eller ett “missa inte”-innehåll.

Interagera med din målgrupp

Hur ser du till att dina läsare är uppmärksamma? Ge dem en anledning att interagera med dig när de har läst klart din e-post. Ställ dem exempelvis en fråga eller länka till relevant innehåll. Håll dina läsare engagerade i ditt varumärke.

I det här exemplet ger bokstavskonstnären och affiliate-marknadsföraren [Lauren Hom](#) läsarna kreativa uppmaningar, resurser och kalkylblad.

SUBSCRIBE TO KICKSTART YOUR CREATIVITY



Join over 30,000 creative go-getters and receive access to my library of tutorials, worksheets and resources for designers & creative entrepreneurs!

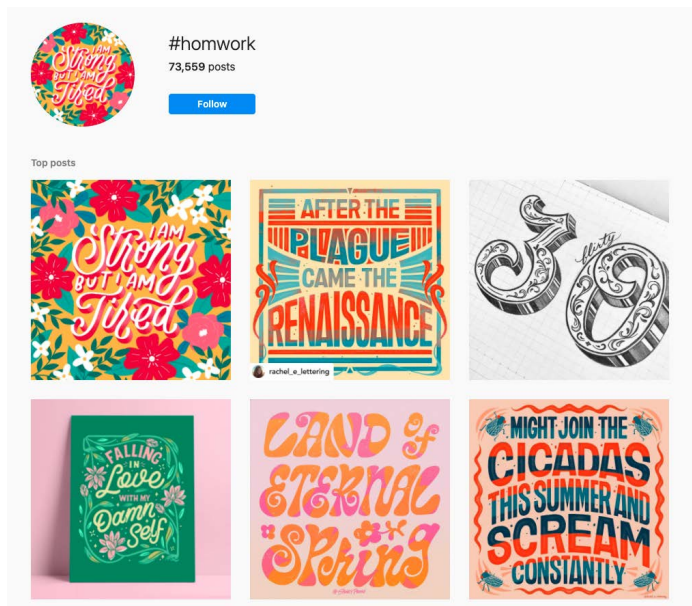
Bokstavskonstnären [Lauren Hom](#)'s registrering för nyhetsbrev

Lägga till social delning i dina e-postmeddelanden

Gör det enkelt för målgruppen att dela med sig av ditt budskap. Det är ett enkelt sätt att utöka räckvidden för ditt innehåll och bygga auktoritet.

Som vi nämnde i föregående avsnitt ger Lauren Hom veckovisa kreativa uppmaningar till sin målgrupp. För att ytterligare engagera sig med dem uppmuntrar Lauren sina läsare att dela sitt arbete på Instagram, tagga henne och använda hashtag

#HOMwork. Lauren väljer sedan sina favoriter och marknadsför dem i sina stories.



Lauren Hom's hashtag (#HOMwork) på Instagram

Inkludera en stark Call to Action

Varje e-postmeddelande behöver en stark och tydlig Call to Action (CTA) för att uppmuntra läsarna att utföra en viss uppgift. Forskning visar att en CTA kan öka dina klickfrekvenser **med över 370%**.

Vill du att dina läsare ska läsa ett visst blogginlägg? Inkludera detta i din CTA. Vill du att läsarna ska hämta din senaste resurs? Inkludera detta i din CTA.

Här är en stark CTA i ett e-postmeddelande av [Smart Passive Income](#) som uppmuntrar läsarna att registrera sig för deras workshop:

Monetize Your Brand with Affiliate Marketing (Special Offer)



Purchase by Tuesday, June 1st at 9:00 PM Pacific and you'll receive \$120 off and get access to two premium workshops:

1. **Click & Convert** (retail price: \$99) which will teach you how to write effective headlines and subject lines that compel people to take action.
2. **Cash Flow Fundamentals** (retail price: \$99) where you'll get an in-depth look at the mechanics of cash flow in your business —the emotions involved, how to set up your bank accounts, what percentage of your cash goes where, and much more!

1·2·3 Affiliate Marketing will help you crack the code of monetization. In this course, you'll learn:

- How to choose and promote the right products and services that will serve the needs of your audience
- How to stay authentic (and legal), building trust with your audience
- Promotion strategies that will fit within your comfort level

[REGISTER NOW](#)



En CTA av [Smart Passive Income](#) som uppmuntrar läsarna att anmäla sig till en workshop

Överväldiga inte dina prenumeranter

De flesta föredrar att få ett kampanjmeddelande minst en gång i månaden, och 15% av konsumenterna har sagt att de inte skulle bli irriterade över att få ett varje dag. Den perfekta frekvensen ligger troligtvis någonstans i mitten och varierar beroende på bransch, målgrupp och innehåll.

För att hitta din sweet spot, övervaka frekvensen på de som säger upp prenumerationer (kom ihåg de KPI:er som vi nämnde i kapitel 2?) efter varje kampanj och justera din utskicksfrekvens i enlighet därefter. Ett annat sätt att få reda på hur ofta din målgrupp vill höra från dig är att helt enkelt fråga dem.

Det är bäst att inkludera frekvensen nära registreringsformuläret. I CodeinWP's registrering för nyhetsbrev är det tydligt att deras e-post kommer att skickas varje vecka.

The CodeinWP Weekly Newsletter

JOIN OUR **EXCLUSIVE NEWSLETTER** FILLED WITH NEWS, RESOURCES AND
INSIGHTS ON WORDPRESS AND BEYOND.
DELIVERED TO YOUR INBOX, FOR FREE, WEEKLY!

SUBSCRIBE NOW

CodeinWP's registrering för nyhetsbrev

Testa, mät och upprepa

Utan definierade mätvärden och beständig spårning kommer dina resultat så småningom att stagnera, och du kommer att undra vad som gick fel. A/B-testning är bra för att ta reda på vad som fungerar bäst med just din målgrupp.

Du kan även spåra e-postvärden i [Google Analytics](#) med hjälp av UTM-taggar. Om du vill visa din kampanj går du över till Förvärv>kampanjer. Många e-postmarknadsföringsverktyg lägger även till UTM-taggar automatiskt.

Oavsett vilka mätvärden som du väljer att mäta, ska du inte bara göra det en gång. När du har justerat din strategi, stanna till och mät igen. Din e-postmarknadsföringsstrategi bör alltid utvecklas.

Få de senaste tipsen om hur du utvidgar din webbplats och ditt företag direkt till din inkorg. Prenumerera på Kinsta's kostnadsfria nyhetsbrev varje vecka.



Sökmotoroptimering

Sökmotoroptimering (SEO) innebär att du får ditt innehåll att visas högst upp i relevanta sökresultat. Varför är detta viktigt för affiliates? Människor måste ju besöka din webbplats om du ska kunna göra affiliate-försäljning från din blogg.

Men Google är en konkurrenskraftig plats, särskilt inom vissa nischer. Här är exempelvis några resebloggar som tog sig in på första sidan i vår sökning efter "Resplan för Egypten". Med över 10 600 000 resultat från den sökningen krävs det mycket SEO-färdigheter för att vara bland de bästa.

<https://www.wheretheistheworld.ca> › [egypt-itinerary](#) ▼

[The Perfect Do-It-Yourself Egypt Itinerary for 5, 7 or 10 Days ...](#)

May 5, 2019 — During your **Egypt 10 Day Itinerary** start with 2 days in Cairo, head South to Aswan for 2 days, spend 3 days on your Nile cruise, and end with 3 ...

<https://www.bucketlistly.blog> › ... › Middle east › Egypt ▼

[2 Weeks in Egypt - The Ultimate Backpacking Travel Guide to ...](#)

Mar. 26, 2021 — Without further ado, let's begin! Table of Contents. **Egypt Itinerary** Map; Egypt Travel Video; Why Visit Egypt ...

[Why Visit Egypt](#) · [What to Pack for Egypt](#) · [Egypt Two Weeks Itinerary](#)

<https://againstthecompass.com> › [traveling-egypt-itinerary](#) ▼

[Travel to Egypt \(3-week itinerary + Tips\) - Against the Compass](#)

Sep. 14, 2020 — Map of the 3-week **Egypt Itinerary** · Day 1 to 3 – Cairo · Day 4, 5 – Alexandria · Day 6, 7 – Port Said or City of Suez · Day 8, 9, 10 – Dahab and the ...

[Security issues](#) · [Scams in Egypt](#) · [1-week itinerary](#) · [Day 1, 2, 3 – Cairo](#)

<https://goingawesomeplaces.com> › [10-day-egypt-itinerary](#) ▼

[10 Day Egypt Itinerary - Best of Egypt with Djed and Dahabiya ...](#)

May 17, 2021 — Classic Must-Do's in a 10 Day **Egypt Itinerary**.

<https://johnnyafrika.com> › [ultimate-one-two-week-egypt...](#) ▼

[The Ultimate One to Two Week Egypt Travel Itinerary - Johnny ...](#)

Jul. 16, 2018 — How many days do I need to spend in **Egypt**? · Map of Itinerary · **Egypt Two Week Itinerary** Day by Day · Day 1-2: **Egyptian** Museum of Cairo and ...

<https://www.cntraveller.com> › [gallery](#) › [classic-itinerary...](#) ▼

[Egypt: a classic itinerary by Condé Nast Traveller | CN Traveller](#)

Classic Itinerary: **Egypt** · The Pyramids. DAY ONE: CAIRO The Pyramids · Cairo. DAY TWO: CAIRO · Luxor. DAY THREE: LUXOR · Nile Cruise. DAYS FOUR-SIX: ...

<https://leaveyourdailyhell.com> › [egypt-itinerary](#) ▼

[The Only Egypt Itinerary You're Good to Need Post-Pandemic](#)

May 15, 2021 — Planning a post-Covid trip to Egypt? Put your 2021 **Egypt itinerary** together here, from Cairo and the Pyramids of Giza, to Luxor and Aswan.

Google's sökresultat för "Resplan för Egypten"

Som du kan se kan en förbättring av din webbplats SEO ge dramatiska resultat.

Vi har ett blogginlägg som går igenom de [58 tips som vi använde på Kinsta för att öka organisk trafik med mer än 123% på 12 månader](#). Vi rekommenderar starkt att du tar en titt, men tills dess, här är några saker som du kan implementera i ditt affiliate-innehåll.

Gör nyckelordsforskning

När det gäller WordPress SEO är det viktigt att komma ihåg att Google fortfarande är en datoralgoritm. Nyckelord spelar roll.

Optimera ditt innehåll med nyckelordsforskning. Tricket är att hitta ett bra nyckelord med tillräcklig sökvolym som inte är för konkurrenskraftigt. Det finns många bra verktyg där ute för att hjälpa dig med detta. Några av våra favoriter är KWFinder, SEMrush och Ahrefs.

Om du är en platsfokuserad affiliate-marknadsförare, kan ditt innehåll ha en SEO-fördel eftersom nyckelord på andra språk kan vara mycket mindre konkurrenskraftiga. Kolla in vår djupgående flerspråkiga guide för WordPress för att börja dominera SERPs på andra språk.

Om du vill öka trafiken, ja då måste du producera "användbart" innehåll. Men för att ta det till nästa nivå bör du skapa innehåll runt ett nyckelord med en beprövad sökvolym. Att hitta balansen mellan en SEO-informerad strategi och att leverera värskrivet, unikt innehåll är det hemliga receptet för webbplatsstillväxt.



Daren Low,
Chefsstrateg, [Bitcatcha.com](#)

Använd alltid ett fokusnyckelord

När du skriver ett blogginlägg eller publicerar en sida på din WordPress-webbplats bör du alltid ha ett fokusnyckelord i åtanke. Skapa inte bara ett inlägg för att trycka ut mer innehåll.

I [Yoast SEO plugin](#) kan du ange fokusnyckelordet som du vill skriva om. För det här [blogginlägget om SEO](#), använde vi exempelvis fokusnyckelordet "WordPress SEO." Du kan se att Yoast SEO analyserar nyckelordstätheten och rapporterar att den är lite låg:

Analysresultat

^ Problem (3)

[Nyckelordsdensitet](#): Den fokuserade nyckelordsfrasen hittades 39 gånger. Det är lägre än rekommenderade minsta antalet, 53 gånger i en text av denna längd. [Fokusera på din nyckelordsfras!](#)

[Nyckelordsfras i underrubriker](#): Använd oftare nyckelfrasen eller dess synonymer i dina underrubriker på någon H2 eller H3!

[SEO rubrikbredd](#): SEO-rubriken är bredare än den synliga gränsen. [Försök att göra den kortare.](#)

^ Förbättringar (2)

[Nyckelordsfras för bild](#): Av totalt 87 bilder på denna sida har endast 19 en alt-parameter som återspeglar textens tema. [Lägg in din nyckelordsfras eller dess synonymer i alt-parametrarna för fler relevanta bilder!](#)

[Metabeskrivningslängd](#): Metabeskrivningen är längre än 156 tecken. För att vara säker på att hela beskrivningen är synlig, [bör du korta ned den!](#)

^ Bra resultat (11)

[Utgående länkar](#): Bra jobbat!

[Bilder](#): Bra jobbat!

[Interna länkar](#): Du har tillräckligt med interna länkar. Bra jobbat!

[Nyckelordsfras i inledning](#): Bra gjort!

[Fördelning av nyckelordsfras](#): Bra jobbat!

[Längd på nyckelordsfras](#): Bra jobbat!

[Nyckelordsfras i metabeskrivning](#): Nyckelordsfras eller synonym visas i metabeskrivningen. Bra gjort!

[Tidigare använd nyckelordsfras](#): Du har inte använt denna nyckelordsfras tidigare, mycket bra.

[Textlängd](#): Texten innehåller 14274 ord. Bra jobbat!

[Nyckelordsfras i rubrik](#): Den exakta matchningen av fokusnyckelordsfrasen visas i början av SEO-rubriken. Bra jobbat!

[Nyckelordsfras i slug](#): Bra jobbat!

Exempel på ett fokusnyckelord i Yoast SEO plugin

Även om nyckelords-/nyckelfrastäthet inte på något sätt är en rankningsfaktor, kan det fortfarande hjälpa dig när det gäller att se till att ditt innehåll inkluderar dina fokusnyckelord.

Inkludera ditt fokusnyckelord i det första stycket

Det första stycket i ett inlägg eller en sida är väldigt viktigt eftersom Google genomsöker innehåll uppifrån och ned. Om Google hittar ditt nyckelord snabbt är det mer troligt att din artikel anses vara relevant för det ämnet.

Det handlar även om att “ställa in scenen” korrekt för dina läsare redan från början och sänka din avvisningsfrekvens genom att leverera det innehåll som de förväntar sig att se.

Bloggaren Diana från [Adventures With Art](#) gör detta felfritt i en artikel om storleksändring av bilder i Canva. Artikeln visas på den första sidan av SERPs när du söker efter storleksändring av bilder i Canva, vilket är bra för maximal räckvidd och konverteringsmöjlighet.

How to Resize a Document in Canva with the Free Version

This post may contain affiliate links

The free version of Canva has a lot of capabilities. It's an amazing, easy to use, free choice for designers. That said, one of the biggest features you lose by going with the free version as opposed to the Pro is being able to resize images. With the free version, you cannot change the size of your documents once you create them. There is a workaround though.

If you have the free version of Canva, there is a workaround for resizing documents that involves creating a new document of your desired size and copying and pasting the elements over from your old document to your new document.

[Adventure With Art's](#) artikel har fokusnyckelordet i det första stycket.

Kom ihåg att ditt innehåll alltid ska låta naturligt och vettigt. Arbeta in ditt nyckelord naturligt i din inledning, skriv inte bara in det i det första stycket för en bättre SEO.

Var uppmärksam på antalet ord

Det gamla talesättet "innehåll är kung" lever och frodas fortfarande.

Google och besökare älskar högkvalitativt innehåll. Det är även generellt mycket bättre att [publicera innehåll i långform](#)

eftersom det gång på gång har [visat sig vinna på sökmotorernas resultatsidor \(SERPs\)](#).

En annan fördel med innehåll i långform är att du med tiden inte bara rankas för dina fokusnyckelord utan även för flera nyckelordsvariationer med lång svans.

Detta omfattar ibland hundratals populära söktermer och fraser. Trafiken från alla långsvansvariationer som ditt innehåll inkluderar kommer att vara större än för ditt fokusnyckelord. Mer omfattande innehåll är en win-win.

Det är viktigt att notera att om du skapar ett längre innehåll är det bäst att inkludera [ankarlänkar](#) så att läsarna kan hoppa till olika delar av inlägget. Här är ett exempel på en ankarlänk i WPBuff's blogginlägg om [WordPress chatbots](#):

- [What Is a Chatbot?](#)
- [How Does a Chatbot Work?](#)
- [What Are the Benefits of Chatbots?](#)
- [What Is a Chatbot Used for?](#)
- [What Is the Best Chatbot Technology?](#)
- [8 of the Best Chatbots for WordPress in 2021](#)
- [Frequently Asked Questions](#)
- [Wrapping Up](#)

Ett exempel på ankarlänkar i [WPBuff's blogg](#)

Använda rätt rubriktaggar

Google Crawler (Googlebot) kontrollerar HTML-rubriktaggar som H1, H2, H3, osv. för att avgöra relevansen för webbplatsens innehåll. Den bästa metoden är generellt att ha en enda H1-tagga per inlägg eller sida och sedan flera H2s och H3s under denna.

Du kan se det som en prioritetshierarki. H1-taggen är din viktigaste rubrik och bör innehålla ditt fokusnyckelord. Även ytterligare rubriker kan innehålla ditt nyckelord eller långsvansvariationer av detta.

Du kan se ett exempel på detta nedan i [New York Magazine-artikeln](#).

Du ska dock inte missbruka rubriker. Dessa bör endast användas för att dela upp ditt innehåll så att innehållet blir enklare att läsa för besökarna, inte som ett sätt att stoppa in nyckelord på framträdande platser på dina sidor.

The Best Planners for 2021, According to Productivity (and Stationery) Experts

By Maxine Builder and Dominique Pariso



Photo: Courtesy Retailer

Instead of an app or gadget that claims to jump-start your productivity, this year, you should consider investing in a good paper planner. There's plenty of research that shows how actually writing down your to-do list and schedule for the day — rather than typing it out on a laptop or your iPhone — makes you feel more engaged in the task at hand. But also, once the year is complete, a physical planner becomes an artifact, a time capsule, if you will, of all those momentous happenings from that calendar year. To find the best planners for 2021, we talked to 24 productivity experts, life coaches, and people who just love stationery (including a few Strategist

staffers) about their favorites, then culled our archives for standout styles we've written about before. Any of the 32 planners recommended below will surely go a long way to keep you on track this year, but to ensure you find the right one, we broke them down by how they're broken down — whether weekly, daily, or quarterly — and lead each section with the planners that got the most recommendations. The list concludes with a few truly customizable planners we heard about for those folks who relish in obsessing over every last detail.

Best weekly planners



Leuchtturm1917 Weekly Planner + Notebook Medium (A5)

\$24

~~\$28~~ now 14% off

We first heard about German stationery company Leuchtturm1917's weekly planner from self-described "planner power user" Perrin Drumm. As she writes, the planner's "handbook

Ett exempel på hur du nyttjar bra rubriktaggar i en [New Yorker Magazine-artikel](#)

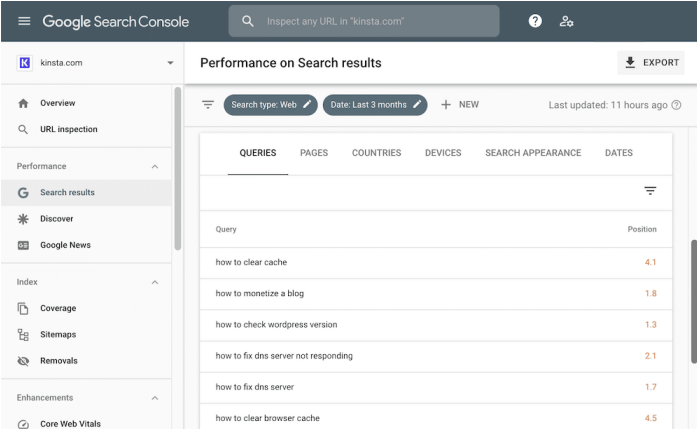
Spåra dina nyckelordsrankningar

Vi nämnde det här mätvärdet i kapitel 2. Här kan du implementera det.

Spåra dina nyckelordsrankningar för att övervaka framstegen för dina fokusnyckelord i SEO-kampanjer. Om du spenderar tid på att optimera dina inlägg måste du även övervaka deras framsteg på lång sikt.

En bra strategi som vi har haft framgång med är att övervaka de nyckelord som visas högst upp på den andra sidan i Google's resultat. Spendera lite tid på att lägga till innehåll och bilder, skapa bakåtlänkar och andra strategier som vi har nämnt i det här inlägget. Detta bör hjälpa till att trycka upp dessa inlägg till den första sidan.

Google Search Console är bra för att förstå vilka nyckelord som din webbplats redan rankas för, så ta dig till sökresultatsrapporten.



The screenshot shows the Google Search Console interface for the domain kinsta.com. The left sidebar contains navigation links: Overview, URL inspection, Performance (selected), Discover, Google News, Index, Coverage, Sitemaps, Removals, Enhancements, and Core Web Vitals. The main content area is titled 'Performance on Search results' and includes an 'EXPORT' button. Below this, there are filters for 'Search type: Web' and 'Date: Last 3 months', along with a '+ NEW' button and a 'Last updated: 11 hours ago' timestamp. A table displays search performance data with columns for 'QUERIES', 'PAGES', 'COUNTRIES', 'DEVICES', 'SEARCH APPEARANCE', and 'DATES'. The table lists several queries with their corresponding positions:

Query	Position
how to clear cache	4.1
how to monetize a blog	1.8
how to check wordpress version	1.3
how to fix dns server not responding	2.1
how to fix dns server	1.7
how to clear browser cache	4.5

Google Search Console's rapport av sökfrågor

Skriv metabeskrivningar för att öka klickfrekvensen

Metabeskrivningar påverkar inte din WordPress SEO när det gäller rankning, men de påverkar din CTR. En [välskriven metabeskrivning](#) kan locka användare att klicka på ditt inlägg istället för det som är ovan eller under det i SERPs.

Ju högre din CTR är, desto mer relevant kommer Google att anse att ditt innehåll är och ju högre kommer din sida att rankas.

Kolla in vår [videoguide](#) om att lägga till metabeskrivningar i WordPress:



Namnge dina bildfiler klokt och lägg till alternativ text

Bildfiler är viktigare än de flesta webbplatsägare är medvetna om. Med några korrekta och beprövade WordPress SEO-metoder kan du få en trevlig boost både på SERPs och i Google's bildsökning.

Så här förbättrar du din SEO:

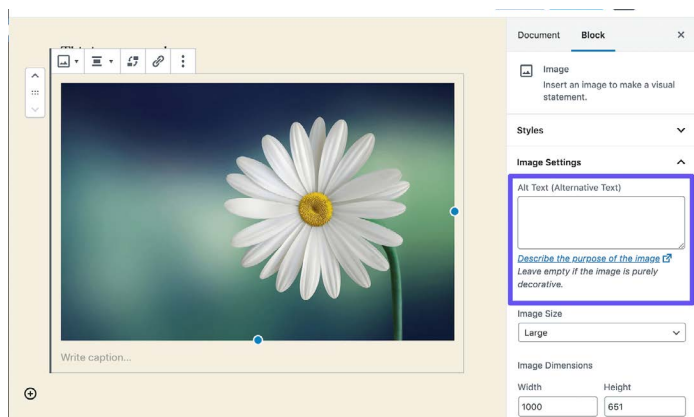
- Namnge dina **bildfiler** med faktiska ord som är relaterade till ditt innehåll innan du laddar upp dem till WordPress.
- Inkludera bindestreck mellan ord i bildfilnamnen så att Google kan läsa dem.
- Inkludera ditt fokusnyckelord om det är tillämpligt, åtminstone för din utvalda bild.
- Skriv filnamnen i gemener för att hålla dina bildadresser rena och konsekventa.

Alternativ text är inte bara användbart för SEO, det är även viktigt för webbplatsens tillgänglighet.

Alternativ text refererar till alt-attributet eller alternativ text som används på webbplatsens bilder. Alt-taggar används av skärmläsare för synskadade användare, vilket skapar en extra kontext för bilder. De används även av sökmotorer för att de ska få en bättre förståelse för bildinnehållet och för hur bilderna relaterar till innehållet runt dem.

Med WordPress kan du lägga till alternativ text genom att välja en bild i ditt **mediebibliotek** eller genom att klicka på en bild i WordPress-redigeringen.

I blockredigeraren hittar du fältet Alternativ text i blockfliken i sidofältet under Bildinställningar:



Lägga till alternativ text i Blockredigeraren

Publicera tidlöst innehåll

Tidlöst innehåll är viktigt när det gäller WordPress SEO och långsiktig organisk trafik. Denna term avser innehåll som alltid är relevant, oavsett när du läser det.

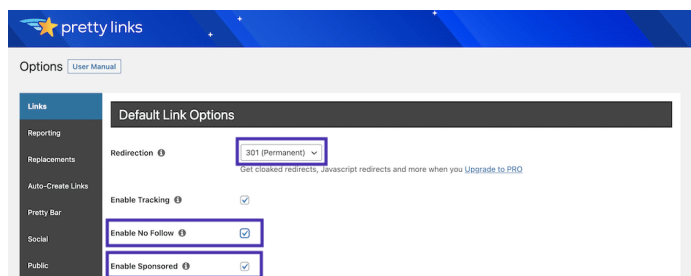
Detta är fördelaktigt eftersom du kan dela det om och om igen och fortsätta att bygga upp bakåtlänkar och sociala signaler för det.

Lägga till sponsrat attribut i affiliatelänkar

Affiliate-länkar hjälper dig att tjäna pengar, men tyvärr gillar Google sällan sådana länkar.

För att använda affiliate-länkar på ett säkert sätt bör man alltid inkludera attributet "sponsored". Ett bra sätt att hålla reda på dina affiliate-länkar och se till att de alltid använder "Sponsored"-attributet är att använda ett affiliate-plugin som [Pretty Links](#) eller [ThirstyAffiliates](#).

Pretty Links gör att du kan skapa enkla och korta affiliate-länkar som inkluderar "Sponsored"-attributet och även omdirigera med en 301. Gå till Pretty Links>alternativ i din WordPress-instrumentpanel för att aktivera dessa inställningar:



Alternativsidan för Pretty Links

Du kan välja relevant omdirigeringstyp i listrutan och välja kryssrutorna Aktivera No Follow och Sponsored för att alla dina affiliatelänkar ska innehålla nofollow- och sponsored-attributet. Tillägget av nofollow-attributet säkerställer att alla sökmotorer förstår att det inte är en naturlig länk.

Handelsresurser

De flesta affiliate-program stöds av ett team av marknadsförare, designers, utvecklare och mer därtill. Dra nytta av en del av innehållet som redan har blivit förberett, istället för att skapa ditt eget material för att marknadsföra handlarens produkter eller tjänster.

Använd handelsmarknadsföringsresurser

Många [affiliate-program](#) erbjuder sina affiliates kampanjmaterial som de kan använda utan extra kostnad. Dessa tillgångar kan inkludera webbplatsbanners, säljblad, logotyper och användningsriktlinjer, e-postmallar, exempel på en produkt-text och mer.

Öka möjligheten till konverteringar genom att lägga till dessa visuella objekt på din webbplats och inkludera en hyperlänk till en konverteringsoptimerad webbsida. Kontakta affiliate-programkoordinatören för att diskutera de bästa placeringarna på din webbplats.

Kinsta's affiliates har tillgång till en [serie webbplatsbanners](#), där var och en annonserar olika funktioner. Du hittar dessa i din [affiliate-instrumentpanel](#) hos Kinsta.

Håll dig uppdaterad med affiliate-programmet genom att följa vår [affiliate-blogg](#).

Affiliate Academy

Take advantage of our affiliate academy channel to quickly increase your referrals and earn more passive income. We share in-depth guides, advanced tips, and interview the top affiliate marketers in the industry.



21 Proven Tips to Increase Your Affiliate Sales in 2021

Discover 21 proven tips and tricks to increase your affiliate sales in 2021. We've included strategies both for merchants and affiliates.



16+ Powerful Affiliate Marketing Tips and Tricks to Increase Your Kinsta Sales

Looking for solid affiliate marketing tips? Check out these proven tactics to earn more affiliate commissions using the Kinsta Affiliate Program!



Affiliate Disclosures – How to Write and Add Them to Your WordPress-Powered Affiliate Site

What is an affiliate disclosure? Check out this in-depth guide to learn what they are, how they work, and how to add one to your WordPress site.



What Is Affiliate Marketing and How Does It Work?

Want to start with affiliate marketing to make passive income? Learn what affiliate marketing is, how to start an affiliate website, and profit from...



How to Make Money from an Amazon Affiliate Website (Case Study)

Making money from your Amazon affiliate website doesn't have to be complicated. Check out how to do keyword research and create content that c...



Kinsta Affiliate Kingpin: Interview with Matthew Woodward

Check out our interview with Matthew Woodward, a successful UK affiliate marketer, and award-winning blogger that uses WordPress to earn a living o...

Kinsta's [Affiliate Academy](#)

Anslut dig till community-grupper för handel

Många varumärken erbjuder utrymmen där deras affiliates kan ta emot resurser, träffa andra affiliates och lära av andra.

Vi på Kinsta bjuder in våra affiliates till vår Facebook-grupp [“Tjänar pengar med WordPress.”](#) Här publicerar vi ofta Kinsta-nyheter och uppdateringar, affiliate-försäljningstips och framgångshistorier från välkända affiliate-marknadsförare.

Marknadsför varumärkesrabatter

Behöver vi säga mer? Erbjudanden och rabatter är ett effektivt sätt att uppmuntra försäljning, särskilt inom affiliate-marknadsföring. Beroende på vilket varumärke som du arbetar med kan du få kampanjmål, målgrupper, kampanj-texter och visuella objekt innan en försäljning.

OBS: På Kinsta har vi en annan inställning till rabatter.

Vi erbjuder inte kupongkoder eftersom vi prissätter våra planer för servicekvalitet och support. Vi förbjuder även våra affiliates att hänvisa till våra befintliga rabatter som kuponger, erbjudanden eller specialerbjudanden.

Detta betyder dock inte att du inte kan spara pengar på våra hosting-planer. Vi erbjuder två månader kostnadsfritt när du köper ett år i förväg. Vi ger även ideella organisationer 15% rabatt.

Slutsats

Affiliate-marknadsföring är ett bra sätt för att tjäna en passiv inkomst. Men precis som när det gäller många andra online-satsningar är det inte alltid så enkelt som det ser ut. Ju mer strategisk du är, desto mer kommer du att tjäna. Vi hoppas att tipsen i denna e-bok hjälper dig på vägen till affiliate-marknadsföringsframgång!

Om du letar efter ett nytt affiliate-program, kolla in [Kinsta's](#)! Vi erbjuder upp till \$ 500 för varje hänvisning och en 10% månatlig återkommande livstidsprovision, vilket gör det till ett av hosting-branschens bästa erbjudanden.

Ta reda på hur mycket pengar som du kan tjäna med Kinsta's affiliate-program.



Slutligen, ta din WordPress-blogg till nästa nivå med Kinsta's hanterade hosting-tjänster. Vi driver våra tjänster med fantastisk hastighet, säkerhet i toppklass och förstklassig support. Vad innebär detta för dig? Vi hanterar din webbplats åt dig så att du kan fokusera på att öka din affiliate-inkomst.

Se varför Kinsta är rätt hosting-leverantör för dig





KINSTA