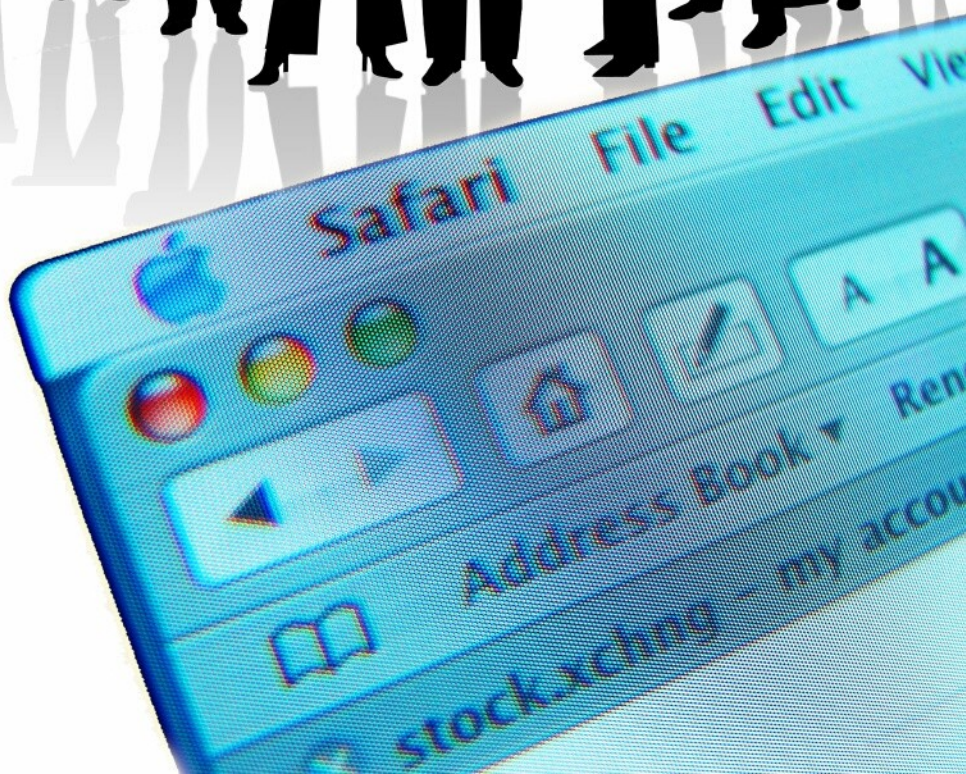


PROGRAM PARTNERSKI w Twoim sklepie

Specyfikacja Systemu Partnerskiego





Darmowa publikacja dostarczona przez
Netigo.pl

© Copyright for Polish edition by Netigo.pl & Agnieszka Kądziołka
Data: 27.03.2008

Tytuł: Program Partnerski w Twoim sklepie

Skład tekstu: Tomasz Białko

**Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie
rozprowadzana tylko i wyłącznie w niezmienionej formie.
Zabrania się jej odsprzedaży oraz nanoszenia zmian
bez pisemnej zgody serwisu Netigo.pl**

**Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.**

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Spis treści

Po co to jest i dla kogo?	2
Twój program partnerski od środka	6
Twój panel administracyjny	6
Statystyki ogólne	7
Przekierowania	9
Prowizje	10
Właściciele	11
Produkty	12
Strony	14
Partnerzy	15
Zarządzaj grupami	17
Elementy graficzne	18
Linki tekstowe	20
Newsletter	21
Konfiguracja	23
Linki PP	26
Indywidualne prowizje	26
Panel Twojego partnera	27
Statystyki ogólne	27
Przekierowania	28
Drugi poziom	28
Prowizje	29
Wypłata	29
Linki tekstowe	29
Banery, pliki	30
Inne narzędzia	30
Twoje dane	31
Przepisywanie linków	31



Po co to jest i dla kogo?



*Od: Agnieszka Kądziołka
Netigo.pl – Twoja droga do E-Biznesu*

Program Partnerski w Twoim sklepie internetowym?

- Czy sprzedajesz w Internecie usługi lub prowadzisz sklep internetowy i borykasz się z problemem **niskiej oglądalności serwisu i niewielkiej sprzedaży?**
- Czy mimo świetnej oferty sprzedaż jest niewielka, gdyż potencjalni odbiorcy **nie wiedzą o Twoim istnieniu?**
- Wykupujesz mailingi lub emisje bannera, co daje Ci jedynie **chwilowy wzrost oglądalności?**
- Czy mimo optymalizacji strony pod wyszukiwarki nadal jest poza pierwszą 10 na Google czy Onecie?
- A może wiedzie Ci się znakomicie, ale chciałbyś by wiodło Ci się jeszcze lepiej?

Jeśli odpowiedź brzmi tak, na któreś z powyższych pytań, prawdopodobnie zainteresuje Cię **idea programu partnerskiego**.

Pewnie wiesz, że zwykle skuteczność oferty w Internecie wynosi 1% – oznacza to, że tylko 1 osoba na 100 odwiedzających zdecyduje się na zakup.

Dlatego też, bardzo dobrym pomysłem na poprawienie wielkość sprzedaży jest zwiększenie oglądalności. Ale uwaga - nie chodzi Ci o zaspamowanie sieci i przypadkowy ruch. To zdecydowanie nie pomoże.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Potrzebujesz ruchu osób zainteresowanych tematyką Twojego serwisu.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Najważniejsze jednak, żeby promować produkty zgodne z tematyką strony i nie robić tego nachalnie - uważa Damian Daszkiewicz, redaktor portalu SkutecznyPartner.pl. - Agresywną reklamę większość internautów ignoruje, dlatego najlepsze efekty uzyskuje się delikatną sugestią. Nikt raczej nie zaciągnie kredytu hipotecznego na stronie o hodowli psów. Program z mniejszą prowizją, ale odpowiednio dopasowany do tematyki będzie znacznie skuteczniejszy. - dodaje.

Jak uzyskać taki ruch w serwisie?

Tutaj pomocni będą partnerzy, którzy **w zamian za prowizję ze sprzedaży, będą polecać Twój serwis** na swoich blogach, czy stronach internetowych. Im więcej aktywnych partnerów, tym większy ruch na stronie i większa sprzedaż.

W takim modelu **dzielisz się zyskiem wypracowanym przez partnerów**, a nie inwestujesz pieniędzy w reklamę, nie wiedząc, czy jej koszt się zwróci.

W tym roku przekroczymy próg pół miliona złotych wypłat dla wszystkich partnerów" - podkreśla Mateusz Chłodnicki z Wydawnictwa Złote Myśli.

„To jeden z najlepszych i najbardziej opłacalnych sposobów promocji produktów. Płacimy wyłącznie za efekty. Nie wyrzucamy pieniędzy w błoto, jak w przypadku wykupywania kampanii reklamowych za kilkadziesiąt tysięcy złotych, które się zazwyczaj nawet nie zwracają” - ocenia.

Na czym polega działanie programu partnerskiego?

- użytkownik rejestruje się w Twoim programie partnerskim
- otrzymuj swój unikalny link partnerski, którego używa na swojej stronie, na forum, w mailingach, ebookach, na blogu
- klient wchodzi przez linka Twojego partnera na Twoją stronę i kupuje polecany produkt
- partner otrzymuje procentową prowizję od opłaconego

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



przez klienta zamówienia

- partner wypłaca naliczone mu prowizje po przekroczeniu progu wypłaty

Im większa prowizja, tym partnerzy chętniej włączają się w aktywną promocję :)

Im więcej partnerów, tym wyższa pozycja w wyszukiwarkach, gdyż zwiększa się popularność serwisu w oczach wyszukiwarki Google.

Im lepszy program partnerski, tym więcej pozytywnych opinii w sieci i większe zaufanie do Twojego serwisu.

"Programy partnerskie w Polsce są jeszcze młode i ludzie dopiero uczą się jak zarabiać, ale spodziewam się, że w przyszłości zarobki będą coraz bardziej rosły"

– mówi Piotr R. Michalak z Ententa.pl

Czy i Ty chciałbyś mieć program partnerski w swoim sklepie?

Teraz jest to możliwe, dzięki autorskiemu rozwiązaniu netigo.pl.

W naszym programie partnerskim:

- sam ustalasz wysokość prowizji dla partnerów
- możesz wyróżniać najaktywniej działających partnerów, przyznając im większe prowizje
- dowolnie ustalasz próg wypłaty
- możesz dowolnie redagować treść maili powitalnych do partnerów
- są dostępne statystyki dot. aktywności partnerów
- istnieje mechanizm wiecznej prowizji (klient, który raz kupi z polecenia partnera jest już do niego przypisany na zawsze)
- sam decydujesz jak długo jest ważne cookie partnera – czyli ile czasu ma klient do namysłu, aby prowizja została zaliczona polecającemu partnerowi

Gdzie już działa nasz program partnerski?

Nasz program partnerski działa oczywiście w serwisie

netigo.pl.

Pierwsze zewnętrzne wdrożenia również zakończyły się sukcesem:

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



przeznaczeni.pl

psychorada.pl

diores.pl

synergia.org.pl

Aby wyjść na przeciw Twoim potrzebom przygotowaliśmy dwie wersje:

Jednopoziomowy program partnerski

W tej wersji partnerzy polecają kupujących i od każdej takiej sprzedaży otrzymają określoną prowizję.

cena netto: **1970 PLN**

- do ceny należy doliczyć 22% VAT
- należy również doliczyć koszty wdrożenia

Dwupoziomowy program partnerski

W tej wersji, obok tradycyjnego polecenia produktów, partnerzy mogą budować swoją siatkę pod-partnerów i zarabiać również na sprzedaży wygenerowanej przez nich.

cena netto: **2700 PLN**

- do ceny należy doliczyć 22% VAT

Jeśli jesteś zainteresowany naszym programem partnerskim to napisz do nas korzystając ze specjalnego formularza na stronie <http://program-partnerski.netigo.pl> i zapytaj o wszystko, co chciałbyś wiedzieć...

Pamiętaj, że wdrożenie trwa zwykle około tygodnia, dlatego bądź pierwszy i napisz do nas już dziś nim uprzedzi Cię konkurencja.

Pozdrawiam

Agnieszka Kądziołka

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie





Netigo.pl – Twoja droga do E-Biznesu

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Twój program partnerski od środka

👉 Twój panel administracyjny.

Panel administracyjny
Administrator: admin [wyloguj]
statystyki
→ ogólne
→ przekierowania
→ prowizje
zarządzanie
→ właściciele
→ produkty
→ strony
→ partnerzy
marketing
→ zarządzaj grupami
→ elementy graficzne/pliki
→ linki tekstowe
newsletter
→ bieżące zadania
→ szablony
→ historia
→ konfiguracja
konfiguracja
→ główna
→ strony
→ szablony email
→ linki PP
→ ind. prowizje

Za chwilę poznasz prawdopodobnie najbardziej funkcjonalny i jednocześnie prosty i intuicyjny w obsłudze program partnerski w Polsce.

System, który będziesz miał okazję poznać od podszewki pozwoli Ci w prosty sposób:

- łatwo monitorować wyniki Twoich partnerów, aby móc szybko reagować na zachodzące zmiany
- precyzyjnie zarządzać polityką swojego programu. Możesz swoje rozwiązania wprowadzać zarówno na poziomie ogólnym – dla wszystkich partnerów, jak i na poziomie szczegółowym – indywidualnie dla poszczególnych partnerów. To daje Ci fantastyczną elastyczność.
- motywować partnerów, dzięki wbudowanemu newsletterowi – praktycy e-biznesu wiedzą, że potęgą tego rozwiązania nie da się przecenić.

Twoje menu administratora wygląda dokładnie, tak jak widzisz na obrazku z lewej strony. Jest czytelne i intuicyjne. Na pewno poruszanie się w nim i zarządzanie sprawi Ci wiele przyjemności (zwłaszcza dział prowizje, gdzie będziesz odczuwał jak wiele zarobiłeś dzięki partnerom, którym możesz z czystą satysfakcją zapłacić wyłącznie za efektywną pracę).

Już po samym rozmiarze menu łatwo stwierdzić, że funkcjonalność tego systemu jest ogromna. Teraz krok po kroku poprowadzę Cię przez najważniejsze

elementy tego systemu i przede wszystkim odpowiem na pytanie co z nich wynika dla wzrostu Twojej firmy.

Rys. 1

Menu administratora

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Statystyki ogólne

Najistotniejszą częścią programu są statystyki, ponieważ dzięki nim kontrolujesz skuteczność Twojego programu. Dział statystyk znajduje się na początku menu.

Pamiętaj! Wygląd i funkcjonalność Twojego PP zależy od Ciebie i Twoich potrzeb. Dla Ciebie możemy zmienić wszystko.

Klikając w „statystyki ogólne” zobaczysz najważniejsze dane statystyczne swoich ofert. Oto wygenerowane przez nas przykładowe statystyki:

od 2008-02-19		do 2008-03-19		Ustaw	
produkt/strona	wszystkie	bezpośrednie	partnerskie		
» Platforma Netigo.pl	12478/12927	11427/11468	1051/1459		
» Webplayo	626/638	458/459	168/179		
» n.Rotator	453/458	261/262	192/196		
» Popup	936/984	775/777	161/207		
» pp.netigo.pl	1635/2480	1101/1474	534/1006		
» Mikołaj	46/47	40/40	6/7		
» psychorada.pl	5070/5686	4643/5121	427/565		
» Program Partnerski	560/583	441/441	119/142		
» Fump	313/319	284/285	29/34		

Rys. 2 Statystyki ogólne cz. 1

Kilka słów wyjaśnienia.

Statystyki dotyczą okresu ustawionego na samej górze, czyli miesiąc od 19 lutego do 19 marca 2008 roku. W pierwszej kolumnie od lewej znajdują się produkty i strony. Produktom można przypisać wysokość prowizji, a dla stron zbierane są tylko statystyki wejść. Produkty i strony dodajesz w panelu administracyjnym, ale o tym wkrótce.

Pogrubione liczby to statystyki unikalne. Informują o ilości unikalnych przejść na stronę lub produkt. W tym wypadku unikalność to pierwsze wejście na stronę, podczas którego zapisywane jest u odwiedzającego COOKIE, które przy następnym wejściu na tą samą stronę zliczy wejście nieunikalne (jednak w panelu jest możliwość ustawienia innej definicji unikalności wejścia).

Długość ważności COOKIE oczywiście również można sobie ustalić.

„Partnerskie” to wejścia na strony z polecenia partnera. Albo poprzez kliknięcie w link partnerski, albo zwykłe wejście z zapisanym wcześniej COOKIE partnera.

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



„Bezpośrednie” to analogicznie wejścia bez linku i bez COOKIE partnerskiego.

Takie przejrzyste podsumowanie statystyk dla Twoich produktów sprawia, że trzymasz rękę na pulsie i kontrolujesz jak przebiega rozwój i sprzedaż.

To nie wszystkie dane, jakie zobaczysz w dziale statystyk ogólnych. Zobaczysz jeszcze okienko podsumowania (rys. 3). Sprawdzisz, czy przybyło Ci nowych partnerów oraz czy Twoi partnerzy zgarnęli kolejne prowizje, bo przecież ich zarobek to także Twój zysk.

ilość właścicieli	ilość partnerów	ilość produktów
2	409	8

Prowizje ogólnie

Suma wszystkich wypłat [zł]	331.50
Suma wszystkich prowizji [zł] w tym:	1179.47
prowizje potwierdzone [zł]	1179.47
prowizje oczekujące [zł]	0.00

Rys. 3 Statystyki ogólne cz. 2

Wszystkie podkreślone elementy strony to skróty, które pozwolą Ci w szybki sposób dotrzeć do dalszych informacji na ich temat. Np. klikając w „ilość partnerów” przejdziesz bezpośrednio do działu „partnerzy”. Tam szybko sprawdzisz ilu nowych graczy pojawił się ostatnio w Twojej drużynie. Klikając w nazwę produktu zostaniesz przeniesiony do działu „przekierowania”, gdzie zobaczysz szczegółowe dane, o ilości wejść na dany produkt itp.



➤ Przekierowania

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



25	<input type="text"/>	2008-03-12 2008-03-19	<input type="text"/>	Ustaw																								
#	partner	data	produkt	wizyty		kliknięcia w link partnerski		przejdźcie do formularza																				
				unikalne	nieunik.	unikalne	nieunik.	unikalne	nieunik.																			
	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	>	>>	>
1	» netigo_system	2008-03-12	» Platforma Netigo.pl	433	434	0	0	0	0																			
2	» szkolenia	2008-03-12	» psychorada.pl	0	0	2	2	0	0																			
3	» tomqut	2008-03-12	» Program Partnerski	1	1	1	1	0	0																			
4	» netigo_system	2008-03-12	» Program Partnerski	12	12	0	0	0	0																			
5	» odnowa	2008-03-12	» psychorada.pl	7	13	123	134	5	5																			
6	» ipis	2008-03-12	» Kokpit	5	7	5	6	0	0																			
7	» netigo_system	2008-03-12	» Kokpit	4	4	0	0	0	0																			
8	» netigo_system	2008-03-12	» psychorada.pl	134	158	0	0	13	16																			
9	» index7	2008-03-12	» psychorada.pl	51	70	39	45	2	2																			
10	» netigo_system	2008-03-12	» Popup	19	19	0	0	0	0																			
11	» netigo_system	2008-03-12	» Fump	5	5	0	0	0	0																			
12	» zarabianie	2008-03-12	» pp.netigo.pl	0	0	2	2	0	0																			
13	» netigo_system	2008-03-12	» pp.netigo.pl	40	44	0	0	0	0																			
14	» bard	2008-03-12	» psychorada.pl	1	1	2	2	0	0																			
15	» bard	2008-03-12	» Platforma Netigo.pl	2	5	2	2	0	0																			

Rys. 4 Przekierowania

W tym oknie zobaczysz szczegółowe przekierowania dla każdego z produktów z osobną i z podziałem na każdy dzień. Wystarczy, że wybierzesz odpowiedni filtr. Można również sprawdzić przekierowania dla konkretnego partnera wybranego z listy. Jest to historia statystyk na każdy dzień. Znaczenie pól jest podobne, jak w przypadku statystyk ogólnych.

Nowością jest tutaj pole „przejdźcie do formularza”, które informuje Cię dodatkowo o ilości przejść do formularza zamówienia danego produktu z polecenia partnera w danym dniu.

Niesamowicie precyzyjne statystyki nie są po to, żebyś mógł je tylko pooglądać. One pozwalają Ci dokonać analizy, którzy partnerzy mogą dać Ci jeszcze więcej zysku. Dzięki analizie działań swoich najlepszych partnerów możesz stworzyć model, na bazie którego reszta partnerów oprze swoje działania, aby zwiększyć skuteczność.

To tak jakbyś był kamerą w głowie swojego najlepszego sprzedawcy i miał dokładne dane co mówi i jak się zachowuje w każdej chwili podczas

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



rozmów z klientami. Pomyśl tylko jak przydatny jest sam ten jeden dział – a to dopiero wierzchołek góry lodowej!

➤ Prowizje

#	partner	data	produkt	provizje [zł]	poziom	status	akcje
15	odnowa	2008-03-12 2008-03-19	psychorada.pl		poz. 1	potwierdz.	Ustaw
1	» odnowa	2008-03-12	psychorada.pl inne__1421717358	144.00 bezp.: 96.00 wieczna: 48.00	1	potwierdzona	E
2	» odnowa	2008-03-18	psychorada.pl 7030_8618_293254895	10.50 bezp.: 7.00 wieczna: 3.50	1	potwierdzona	E
Suma widocznych prowizji:				154.50 zł			
Suma wszystkich prowizji:				154.50 zł			

Rys. 5 Prowizje

Pod linkiem „prowizje” są statystyki prowizji z zaawansowanym filtrem, który umożliwia filtrowanie wyników dla dowolnego partnera, daty, produktu, poziomu prowizji oraz jej statusu. Prowizje mogą być potwierdzone, oczekujące lub anulowane.

Lista prowizji jest bardzo czytelna. Każda kolumna odpowiada opcji filtra na samej górze. Wynika z tego, że pierwsza kolumna, nie licząc liczby porządkowej (lp.), to identyfikator partnera (ania), druga to data ostatniej zmiany statusu prowizji. Kolejna kolumna to nazwa produktu, za jaki partner otrzymał prowizję, wraz z numerem zamówienia, by łatwo było zidentyfikować transakcję w celu późniejszej weryfikacji prowizji i ewentualnego jej anulowania. Dalej w kolejności zobaczysz wysokość prowizji z podziałem na bezpośrednią oraz wieczną. Następnie poziom oraz status prowizji, a na samym końcu możliwe do wykonania akcje. Kliknięcie w 'E' spowoduje przejście do formularza edycji prowizji (Rys. 6)

id prowizji	partner	produkt	provizja: bezp.	wieczna	poziom	status
wybierz parametr do zmiany		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
133	odnowa odnowa	psychorada.pl	9600	4800	Poziom: 1	potwierdzona potwierdzona oczekująca anulowana

Anuluj Popraw

Rys. 6 Edycja prowizji

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



W razie błędów, możesz zmienić każdy parametr prowizji - wysokość prowizji, poziom, status, a nawet można daną prowizję przypisać do innego produktu. Prowizję można stworzyć również ręcznie wybierając odpowiednią akcję na liście partnerów, ale o tym w następnych rozdziałach.




➤ Właściciele

A teraz perełka! Jest to właściwość naszego PP, która pozwala w łatwy sposób sprzedawać produkt kogoś innego. Czy to nie brzmi jak łatwy zysk? Założę się, że gdybyś chciał zlecić stworzenie własnego pp firmie informatycznej, to za sam ten moduł zapłaciłbyś tyle ile za całość Programu Partnerskiego Netigo.

Pozwól, że zobrazuję na przykładzie jak działa moduł „Właściciele”. Założmy, że masz stronę, gdzie sprzedajesz swoje szkolenia, od których Twoi partnerzy otrzymują określoną prowizję. Chciałbyś jednak na swojej stronie promować również szkolenia zaprzyjaźnionych firm w zamian za prowizję dla Twoich partnerów i dla Ciebie samego. W takim układzie, gdzie zyski dzielone są na 3 strony wykorzystujemy opcję właściciela produktu. Właściciel otrzymuje dostęp do swojego panelu, gdzie widzi statystyki swoich produktów i swoje zarobki. Dodając produkt w naszym programie partnerskim ustalamy mu właściciela oraz określamy część, jaka przypada właścicielowi szkolenia.

[Dodaj właściciela](#)

Lista właścicieli.

#	status	nazwa email	HASH	NIP nr konta	funkcje
1		Netina sp. z o.o. netina@netina.pl	#fr54SA23@	631-250-14-36 15 1910 1048 2510 9913 6639 0001	 
2		Aneta Styńska kontakt@psychorada.pl	2d7ebc46cb3499a3aa639f545df004b7	643-165-89-19 55 1140 2004 0000 3102 3054 4462	 






Rys. 7 Właściciele

Na liście widać podstawowe informacje właścicieli. Można oczywiście edytować ich dane, co wygląda bardzo podobnie, jak edycja danych partnerów. Producentowi również wypłacamy jego prowizję klikając odpowiednią akcją. Opcja właścicieli to bardzo cenne narzędzie dla osób i firm ceniących sobie współpracę.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



◆ Produkty

#	PID	nazwa	właściciel	prowizje			status	usunięty ?	funkcje
				producenta	partnera				
					bezpoś.	wieczna			
1	1	Webplayo	Netina sp. z o.o.	100 %	20 %	10 %	10 %		
2	3	Kokpit	Netina sp. z o.o.	100 %	20 %	10 %	10 %		
3	4	n.Rotator	Netina sp. z o.o.	100 %	20 %	10 %	10 %		
4	7	7point	Netina sp. z o.o.	0 %	0 %	0 %	0 %		
5	8	VidCom	Netina sp. z o.o.	100 %	0 %	0 %	0 %		
6	9	Popup	Netina sp. z o.o.	100 %	20 %	10 %	10 %		
7	13	psychorada.pl	Aneta Styńska	30 %	10 %	5 %	20 %		
8	14	Program Partnerski	Netina sp. z o.o.	100 %	10 %	5 %	10 %		

Rys. 8 Produkty

Jest to lista produktów dostępnych w programie partnerskim wraz z informacjami o właścicielu, wysokościach prowizji oraz statusie produktu. Możesz w tym miejscu edytować informacje o produkcie klikając w ikonkę edycji.

Nieaktywność produktu sprawi, że nie będzie on widoczny na liście produktów, które partner może polecać w PP. Listę produktów znajdziesz w menu informacyjnym dostępnym przed zalogowaniem się do systemu. Na liście produktów widocznej przed zalogowaniem się do panelu znajduje się krótki opis wraz z informacjami o wysokości prowizji partnerskiej dla danego produktu. Wszystkie widniejące na tej stronie informacje możesz edytować klikając ikonkę edycji na Rys. 8. Po kliknięciu w tą ikonkę przejdziesz do ekranu przedstawionego na Rys. 9.



Pamiętaj aby podawać prawidłowe i poprawne dane.

PID	<input type="text" value="4"/>
	Numer identyfikacyjny PID musi być wartością liczbową niepowtarzalną w ramach systemu.
usuniety ?	<input type="checkbox"/>
Status produktu	<input checked="" type="radio"/> Aktywny <input type="radio"/> Nieaktywny
nazwa	<input type="text" value="n.Rotator"/>
właściciel	<input type="text" value="Netina sp. z o.o."/> ▼
link	<input type="text" value="http://rotator.netigo.pl"/>
linki partnerskie	<input type="text" value="http://rotator.netigo.pl/aff/[identity]"/>
	ciąg [identity] zostanie zamieniony na identyfikator partnera
prowizja partnera (poziom I)	bezpośrednia: <input type="text" value="20"/> procent ▼ wieczna: <input type="text" value="10"/> procent ▼
prowizja partnera (poziom II)	<input type="text" value="10"/> procent ▼
prowizja właściciela	<input type="text" value="100"/> procent ▼
opis produktu	Dzięki n.Rotator możesz testować skuteczność swoich ofert marketingowych w pełni automatycznie! Pomyśl tylko, jak wiele czasu i pracy Ci to zaoszczędzi. Wyobraź sobie, że prowadzisz sklep internetowy. Wprowadzasz nowy produkt do swojej oferty. Napisałeś ofertę, sprzedaż idzie całkiem nieźle, jednak... czujesz, że nie jest to 100% Twojego potencjału. Piszesz inną ofertę. Dzięki n.Rotatorowi zmieniasz błyskawicznie swoją ofertę. Nagle Twoja sprzedaż zaczyna spadać. Powracasz więc szybko do pierwotnej wersji. Co by się jednak stało, gdyby sprzedaż wzrosła np. dwukrotnie?
Zapisz	

Rys. 9 Edycja produktu

PID to identyfikator produktu, po którym rozróżniana jest prowizja, dlatego musi być on unikalny dla całego systemu.

Jeśli zaznaczymy pole „usunięty”, wtedy status produktu zmieni się i nie będzie można go promować. Produkt nie zostanie całkowicie usunięty z systemu, dlatego że w systemie mogą istnieć prowizje przypisane do tego produktu i spowodowałyby to błędy w działaniu systemu.

Pytania może rodzić pole 'linki partnerskie'. W tym polu należy podać linki partnerskie do produktu. W miejscu identyfikatora partnerskiego należy wpisać „[identity]”. Ten parametr podczas wyświetlania partnerowi

[Netigo.pl](http://netigo.pl) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



linków do tego produktu zostanie zamieniony na jego identyfikator partnerski. W ten sposób partner dostanie swój gotowy link do danego produktu.

W dalszej kolejności należy ustawić prowizje, które będą obowiązywały wszystkich partnerów. Prowizja może być ustalana procentowo, lub podana stała w groszach. Jeśli partner będzie miał ustaloną prowizję indywidualną dla tego produktu, wtedy prowizja ustalana tutaj nie jest brana pod uwagę podczas naliczania jego prowizji. Prowizja właściciela to procent od dochodu z tego produktu pomniejszony o prowizję partnera, czyli w naszym przypadku 100% oznacza 70% wartości produktu, które zostają po naliczeniu 30% prowizji partnerowi jeżeli sprzedaż nastąpiła z polecenia partnera. Jeśli nie, wtedy właściciel dostaje 100% wartości.

Opis produktu to tekst w postaci HTML.

➡ Strony

#	PID	nazwa	link	właściciel	status	usunięta ?	funkcje
1	0	Platforma Netigo.pl	http://netigo.pl	Netina sp. z o.o.			
2	10	pp.netigo.pl	http://pp.netigo.pl	Netina sp. z o.o.			
3	11	Mikołaj	http://mikolaj.netigo.pl	Netina sp. z o.o.			
4	12	Bałwan	http://zyczenia.zlotemysli.pl	Netina sp. z o.o.			
5	15	Fump	http://fump.netigo.pl	Netina sp. z o.o.			
6	16	Walentynki	http://walentynki.netigo.pl	Netina sp. z o.o.			

Rys. 10 Strony

W przypadku stron sytuacja wygląda bardzo podobnie, jak w przypadku produktów. Różnica jest jedynie taka, że strony nie posiadają prowizji. Są to jedynie miejsca, które służą zbieraniu statystyk i ewentualnie pomagają w sprzedaży produktów. Ekran edycji strony wygląda podobnie, jak produktu z tą różnicą, że nie ma możliwości ustalenia wysokości prowizji.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



◆ Partnerzy

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



20				Ustaw															
#	ident.	email	data	status	prowizje [zł]			funkcje											
					suma	wypłacono	do wypłaty												
◆		◆		◆		◆		◆											
										1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 >									
1	ania	anig...	2008-01-05		331.50	331.50	0.00	 											
2	odnowa	reklam...	2008-02-13		298.50	0.00	298.50	 											
3	eklo	eklo...	2007-12-17		216.00	0.00	216.00	 											

Rys. 11 Partnerzy

Standardowo lista partnerów stronicowana jest po 20 wyników, by zachować przejrzystość. Filtr widoczny na początku listy umożliwi Ci znalezienie partnera po ciągu identyfikującym oraz po adresie email. Listę można posortować według każdej kolumny rosnąco lub malejąco.

W tabeli widzisz identyfikator partnera, adres e-mail, datę rejestracji, status, sumę prowizji, kwotę wypłaconą, kwotę niewypłaconą oraz kilka możliwych do wykonania akcji. Poszczególne akcje to: edycja danych partnera, ustawienie indywidualnych prowizji, przejście do statystyk przekierowań dla danego partnera, lista prowizji, ręczne dodanie prowizji wybranemu partnerowi oraz uwzględnienie wypłaty. **Opis danej akcji wyświetla się w dymku po najechnaniu na ikonkę.**

Klikając ikonkę edycji partnera zostaniesz przeniesiony w miejsce, gdzie poznasz wszystkie dane partnera, które sam uzupełnił w swoim panelu partnerskim oraz te, które my ustawiliśmy, takie jak informacja o otrzymaniu od partnera umowy partnerskiej.

W panelu edycji zobaczysz informacje z podziałem na dane:

- partnerskie,
- teleadresowe,
- finansowe
- logowania.

W tym miejscu możesz zmienić partnerowi identyfikator. Partner sam nie może tego zrobić. Możesz oczywiście ustawić wszystkie dane adresowe oraz finansowe, ale powinien to zrobić partner w swoim panelu. W danych finansowych znajdziesz m.in. numer konta, na które partner chce otrzymywać swoje prowizje. Możesz również zmienić partnerowi hasło, a

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie





także zmienić mu status na 'usunięty', co spowoduje niemożliwość zalogowania się partnera do panelu partnerskiego. Może to być przydatne w sytuacji, gdyby partner złamał w jakiś sposób regulamin. Kilka kliknięć i po sprawie. Możesz w tym miejscu również ustawić status partnera na 'aktywny' jeśli zdarzy się, że gdzieś zaginął mail z linkiem aktywującym jego konto.

Klikając w ikonkę „indywidualne prowizje” zobaczysz następujący obraz:



Wybrany Partner:	ania
Lista partnerów:	ania ▾
Wybierz	

Lista przypisanych indywidualnych prowizji partnera **ania**.

#	produkt	prowizja bezpośrednia		prowizja wieczna		funkcje
1	n.Rotator	1000	groszy ▾	500	groszy ▾	Popraw 
2	Webplayo	30	procent ▾	20	procent ▾	Popraw 

Dodaj nową indywidualną prowizję partnerowi **ania**:

Kokpit ▾	bezpśrednia: 0	procent ▾	wieczna: 0	procent ▾	Dodaj
----------	----------------	-----------	------------	-----------	-------

Lista partnerów, którzy mają przypisaną indywidualną prowizję:

#	identyfikator	funkcje
1	produkt	wyświetl
2	ania	wyświetl

Rys. 12 Prowizje indywidualne

Mamy tutaj możliwość ustalenia indywidualnych prowizji każdemu partnerowi dla każdego produktu z osobna. Wyobraź sobie jakie to daje Ci możliwości. Ta funkcja wygląda i działa w prosty sposób, ale pozwala Ci elastycznie dostosowywać prowizje do partnerów mających np. wyjątkowo duże bazy lub inne wyróżniające cechy. Podczas naliczania partnerowi prowizji dla danego produktu system najpierw sprawdza, czy partner ma ustawioną indywidualną prowizję. Jeśli system znajdzie taką prowizję to bierze pod uwagę jej wysokość, jeśli nie znajdzie, wtedy nalicza prowizję zgodnie z tym, co podałeś w ustawieniach produktu.

Klikając ikonkę „wypłaty” zobaczysz obraz podobny do tego poniżej. Po lewej widać listę zrealizowanych wypłat, po prawej środki zgromadzone na koncie. Jeśli suma niewypłaconych (zgromadzonych) środków będzie większa lub co najmniej równa progowi wypłaty, wtedy pojawi się dodatkowe pole, które umożliwi Ci dodanie kolejnej wypłaty. Po jej zatwierdzeniu ilość zgromadzonych środków zostanie pomniejszona o tę kwotę, a zrealizowana wypłata pojawi się na liście z lewej strony. Dokonywanie wypłat należy przeprowadzać, po wcześniejszym przelaniu środków na konto partnera. Wprowadzenie wypłaty w systemie służy tylko celom informacyjnym.



#	data	identyfikator	wypłata [zł]
1	2008-02-21 13:59:19	1	331.50

identyfikator partnera	ania (145)
email partnera	anig[redacted].pl
imię nazwisko adres	Ania [redacted] Gem [redacted] 41-94 [redacted]
Bank nr. konta	mBank 31 1140 [redacted]
zgromadzone środki	0.00 zł 0 groszy

Anuluj

Rys. 13 Wypłaty

















➤ Zarządzaj grupami

Żaden program partnerski nie może istnieć samopas. Partnerów trzeba wspierać, motywować i dostarczać odpowiednich materiałów. Właśnie promocji dotyczy dział „Marketing”.

Zarządzanie grupami ma na celu pomoc w grupowaniu materiałów marketingowych. Prawdopodobnie najrozsądniejszym podziałem jest po prostu podział na produkty, które oferujesz. Wchodząc w zarządzanie grupami zobaczysz Rys. 14



Dodaj grupę

#	Nazwa grupy	ilość elementów	funkcje
1	Kokpit	7	 
2	Netigo	4	 
3	Popup	1	 
4	PP Netigo	2	 
5	Psychorada	2	 
6	Rotator	3	 
7	Webplayo	4	 
8	Zbiorcze	1	 

Rys. 14 Zarządzanie grupami

Grupę możesz edytować lub usunąć. Edycja umożliwia jedynie zmianę nazwy grupy, a usunięcie spowoduje usunięcie wszystkich materiałów przypisanych do usuniętej grupy.

➤ Elementy graficzne







Pod linkiem „elementy graficzne” kryje się strona, która pozwala na zarządzanie elementami graficznymi udostępnionymi partnerom w celach promocyjnych. Strona przedstawia się podobnie, jak na Rys. 15. Widoczna jest grupa, do której należy element, jego typ oraz informacje o miejscu na serwerze. Widać również, jak wygląda link, który powinien być podpięty pod ten element graficzny oraz krótki opis.

Jeśli element graficzny jest za duży by zmieścić się na liście wtedy wyświetlany jest z suwakami. Widać to na banerze poniżej. Obrazki możesz wyświetlić według grup, do których zostały przypisane oraz według typu: pliki graficzne, animacje flash, inne pliki.

Możesz usunąć element lub go edytować zmieniając mu wszystkie dane poza źródłem obrazka. Zmiana źródła obrazka to dodanie nowego elementu graficznego.



Dodaj element

#	element	funkcje
1.	<p>kategoria: Netigo / typ: plik graficzny / plik: download/uploads/img/154--netigo_button_180x150.png</p> <p>anchor text: e-biznes url: http://netigo.pl/aff/[identity]</p> <p>opis: Baner 180x150</p> 	 
2.	<p>kategoria: Netigo / typ: plik graficzny / plik: download/uploads/img/153--netigo_banner_728x90.png</p> <p>anchor text: e-biznes url: http://netigo.pl/aff/[identity]</p> <p>opis: Baner 728x90</p> 	 

Rys. 15 Elementy graficzne

Przycisk „Dodaj element” pozwala na dodanie nowego elementu, co widać na Rys. 16.

Należy wybrać grupę, typ pliku, wybrać plik na dysku, przypisać tekst, który będzie wyświetlany po najechniu na element myszką, podać adres URL, do którego ma kierować element oraz krótki opis. W adresie URL należy wpisać ciąg [identity], który w panelu partnera zostanie zamieniony na jego identyfikator. Pozwala to partnerowi nie zastanawiać się nad tym, jak stworzyć działający link partnerski. **Link jest tworzony automatycznie.**

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



grupa	Netigo
typ	plik graficzny [gif.png.jpeg.jpg.bmp]
plik	/baner.jpg <input type="button" value="Przełóżaj..."/>
anchor text	Ciąg znaków, który stanowi tekstową wartość linku / opisu elementu graficznego Platforma e-biznesu
url	Ciąg [identity] w adresie url zostanie zamieniony na identyfikator partnera http://netigo.pl/aff/[identity]/
opis	Tutaj krótki opis materiału graficznego
	<input type="button" value="Dodaj"/>

Rys. 16 Dodawanie nowego elementu



◆ Linki tekstowe

Linki tekstowe to mechanizm bardzo podobny do poprzedniego z tą różnicą, że zamiast graficznych materiałów są zwykłe linki tekstowe. Oto jak prezentuje się ekran linków tekstowych.

Dodaj link

grupa: dowolna ▼		Ustaw filtr	
#	grupa	szczegóły	funkcje
1	Psychorada	<p>anchor text: Porady psychologiczne url: http://psychorada.pl/aff/[identity]</p> <p>opis: Link prowadzina stronę główną Psychorada.pl</p> <p>przykład: Porady psychologiczne</p>	 
2	Kokpit	<p>anchor text: e-biznes url: http://kokpit.netigo.pl/aff/[identity]</p> <p>opis: Narzędzie dla menadżerów</p> <p>przykład: e-biznes</p>	 
3	Netigo	<p>anchor text: Platforma e-biznesu url: http://netigo.pl/aff/[identity]/</p> <p>opis: Link na główną stronę platformy</p> <p>przykład: Platforma e-biznesu</p>	 

Rys. 17 Linki tekstowe

Tak jak materiały graficzne również linki tekstowe możesz wyświetlać według grup. Po najechnaniu myszką na link pojawia się widoczny na obrazku dymek, w którym wyświetlany jest anchor tekst. „Anchor tekst” ustawia się podczas dodawania nowego linku.

◆ Newsletter

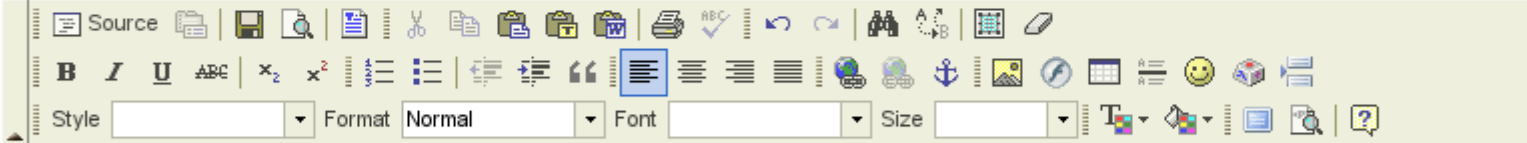
Wspominałem już, że ważne jest by motywować partnerów do działania, ale jak to wykonać technicznie? Pisać maile do każdego partnera osobno? Nie. Najlepiej wykorzystać dostępne na polskim rynku systemy autoresponderów i newsletterów. Dwa najciekawsze są oferowane na platformie Netigo.pl w dziale narzędzia.

Jeśli jednak **nie chcesz ponosić dodatkowych kosztów** to wykorzystaj system newsletterów, jaki oferuje nasz Program Partnerski. Newsletter pozwala na wysłanie tej samej wiadomości do wszystkich

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



partnerów jednocześnie. By wysłać newsletter należy utworzyć szablon.

Format wiadomości: text	Tekst+HTML
Kodowanie znaków	UTF-8
Nadawca wiadomości	Tomasz Bialko
Adres email nadawcy	pp@netigo.pl
Tytuł	
Dwie ważne wiadomości	
Treść wiadomości (format Tekst)	
Witaj!	
Mam dziś dla Ciebie kilka ważnych wiadomości. Po pierwsze dziś w Twoim panelu partnerskim pojawiły się materiały graficzne, które pomogą Ci w promocji naszego nowego produktu, o którym wspominałem w ostatniej wiadomości.	
Druga ważna informacja dotyczy produktu, który już jutro będzie dostępny na naszej platformie...	
Treść wiadomości (format HTML)	
	
Wiadomość HTML	
<input type="button" value="Zapisz"/>	

Rys. 19 Szablon wiadomości

Edycji wiadomości możesz dokonać zarówno za pomocą edytora podobnego do edytorów tekstowych jak i poprzez kod html (po kliknięciu „source”). Zapisany szablon jest widoczny na liście szablonów. Można go edytować, wysłać, usunąć lub przetestować. Testowanie mailingu to bardzo

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



ważny etap, którego nie należy pomijać. By przetestować mailing należy podać adres e-mail, na który zostanie przesłana testowana wiadomość. Ma to na celu sprawdzenie mailingu przed wysłaniem do wszystkich partnerów, by uniknąć błędów i niedociągnięć.

Próba wysłania mailingu umieszcza go w zakładce 'bieżące zadania'. Mailingi które się tam znajdują są w trakcie wysyłania. Po wysłaniu trafiają na listę w zakładce 'historia', skąd mogą być wykorzystane do nowego mailingu, jako wzór lub po prostu usunięte.

Ważnym miejscem jest jeszcze zakładka 'konfiguracja', gdzie należy ustalić ilość wiadomości rozsyłanych na określoną jednostkę czasu, konto z którego mają zostać wysłane mailingi, kodowanie znaków wiadomości oraz domyślny format (tekst lub html).

◆ Konfiguracja

Jedną z ciekawszych funkcji Programu Partnerskiego Netigo.pl jest zarządzanie treścią systemu. Prosty CMS wbudowany w system pozwala na łatwą edycję treści stron informacyjnych, systemowych oraz stałych wiadomości e-mail wysyłanych w takich sytuacjach, jak np. rejestracja w systemie, czy naliczenie nowej prowizji.

Konfiguracja główna

próg wypłaty	<input type="text" value="5000"/>	groszy
Domyślne ustawienia Meta Tagów dla wszystkich stron.		
META TITLE	<input type="text" value="Wyjątkowy Program Partnerski - Netigo.pl"/>	
META KEYWORDS	<input type="text" value="program partnerski,netigo"/>	
META DESCRIPTION	<input type="text" value="Strona Programu Partnerskiego Netigo.pl."/>	
Dane logowania		
email	<input type="text" value="pp@netigo.pl"/>	
	<input type="checkbox"/> Zmiana loginu/hasła ?	
login	<input type="text" value="admin"/>	
hasło	<input type="password"/>	
<input type="button" value="Uaktualnij"/>		

Rys. 20 Konfiguracja główna

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Jak widać konfiguracja główna polega na określeniu wysokości progu wypłaty, poniżej którego nie jest możliwa wypłata zgromadzonych przez partnera środków. W następnej kolejności należy ustalić domyślny tytuł, słowa kluczowe oraz opis stron programu partnerskiego. Podane tutaj meta tagi są domyślnie wykorzystywane na każdej podstronie jeśli dana strona nie ma określonych tych parametrów indywidualnie. Należy również określić adres e-mail, z którego będą wysyłane wiadomości, można również zmienić login i hasło dla administratora.





Zarządzanie stronami pozwala na edycję stron w lewym menu panelu partnerskiego. Za pomocą tego CMS nie jest możliwa edycja stron systemowych ważnych dla prawidłowego działania. Można jednak dodawać i edytować strony, które pokazują się po zalogowaniu w panelu partnerskim. Pozostałe strony można edytować wyłącznie w źródłach systemu.

Strony informacyjne w menu partnera są to strony które pojawiają się w menu partnera w grupie **Informacje**

Dodaj stronę



#	Pozycja w menu	tytuł	status	startowa	funkcje
1	1	Dokumenty		ustaw	 

Strony systemowe są to strony które pojawiają się w głównym menu programu partnerskiego. Są to strony będące częścią systemu PP - np. strona rejestracji.

#	Pozycja w menu	tytuł	funkcja	status	startowa	funkcje
1	1	Rejestracja	register		ustaw	
2	3	Polecane Produkty	products		ustaw	

Strony statyczne PP są to strony które pojawiają się w głównym menu programu partnerskiego.

Dodaj stronę

#	pozycja	tytuł	status	startowa	funkcje
1	1	Aktualności		ustaw	 
2	2	Program partnerski		STARTOWA	 
3	9	FAQ		ustaw	 
4	10	Kontakt		ustaw	 

Rys. 21 Zarządzanie stronami

Pole „startowa” oznacza stronę, która pojawia się domyślnie po wejściu na stronę programu partnerskiego. Pozycja definiuje kolejność stron w menu. Status zielony oznacza aktywność strony. Jeśli status jest czerwony strona jest nieaktywna i nie zostanie wyświetlona. Nie ma możliwości

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



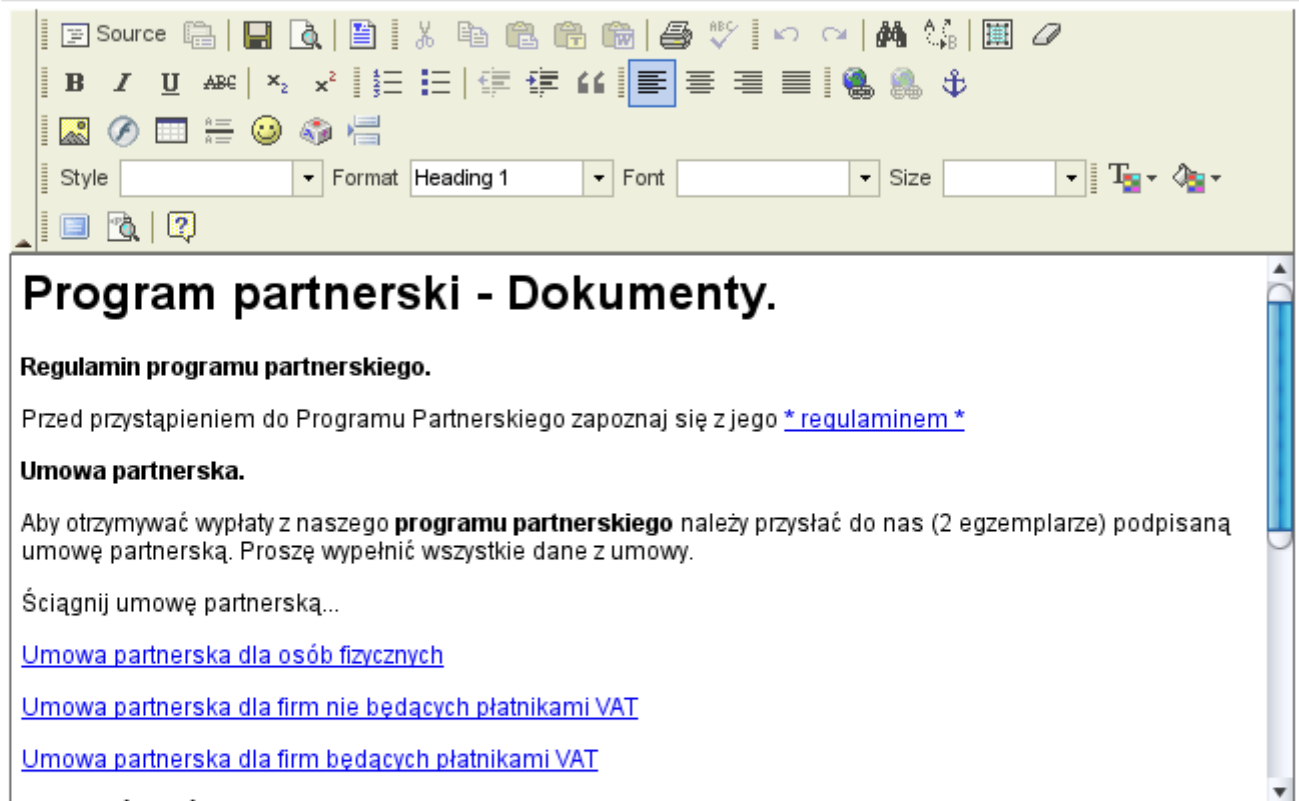
usunięcia stron systemowych, gdyż są niezbędne dla prawidłowego działania systemu. Kliknięcie w ikonkę edycji przeniesie nas na stronę przedstawioną na Rys. 22

tytuł w menu
pozycja w menu
status

Dokumenty

1

Aktywna



Program partnerski - Dokumenty.

Regulamin programu partnerskiego.

Przed przystąpieniem do Programu Partnerskiego zapoznaj się z jego [* regulaminem *](#)

Umowa partnerska.

Aby otrzymywać wypłaty z naszego **programu partnerskiego** należy przysłać do nas (2 egzemplarze) podpisaną umowę partnerską. Proszę wypełnić wszystkie dane z umowy.

Ściągnij umowę partnerską...

[Umowa partnerska dla osób fizycznych](#)

[Umowa partnerska dla firm nie będących płatnikami VAT](#)

[Umowa partnerska dla firm będących płatnikami VAT](#)

treść

Wartości **Meta Tagów** dla strony (Jeżeli wartości puste to zostaną przyjęte wartości domyślne z głównej konfiguracji).

Tytuł

Dokumenty | Wyjątkowy Program Parterski - Netigo.pl

Słowa kluczowe

dokumenty

Opis

Aby otrzymywać wypłaty z naszego programu partnerskiego należy przysłać do nas (2 egzemplarze) podpisaną umowę partnerską. Proszę wypełnić wszystkie dane z umowy.

Zapisz

Rys. 22 Edycja strony

Tytuł, słowa kluczowe oraz opis to meta tagi ustawiane indywidualnie dla każdej podstrony. Jeśli będą pozostawione puste w ich

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



miejscu zostaną wykorzystane wartości domyślne podawane w konfiguracji głównej. Indywidualizowanie tych wpisów ma na celu lepsze pozycjonowanie strony programu partnerskiego w wyszukiwarkach.



Szablony e-mail to po prostu lista systemowych wiadomości e-mail, takich jak rejestracja, naliczenie prowizji, anulowanie prowizji itp. Edycję wiadomości przedstawia poniższy rysunek.

akcja	register				
informacje	Wiadomość wysyłana po dokonaniu rejestracji.				
ustawienia nagłówków email					
OD (From):	<table><tr><td>nazwa</td><td>email</td></tr><tr><td>Tomasz Białko</td><td><pp@netigo.pl></td></tr></table>	nazwa	email	Tomasz Białko	<pp@netigo.pl>
nazwa	email				
Tomasz Białko	<pp@netigo.pl>				
ODPOWIEDZ (Replay-to):	<table><tr><td>nazwa</td><td>email</td></tr><tr><td>Tomasz Białko</td><td><pp@netigo.pl></td></tr></table>	nazwa	email	Tomasz Białko	<pp@netigo.pl>
nazwa	email				
Tomasz Białko	<pp@netigo.pl>				
tytuł	Witamy w systemie partnerskim PP Netigo				
możliwe znaczniki	[firstname] [activeurl]				
wiadomość	<div><p>Witaj [firstname]</p><p>Jest mi niezmiernie miło, że zarejestrowałaś/eś się w programie partnerskim Netigo.</p><p>Aby potwierdzić rejestrację, kliknij w poniższy link. [activeurl]</p><p>Twoje niepotwierdzone dane będą w systemie tylko przez 7 dni - po tym czasie zostaną usunięte.</p><p>Jeśli to nie Ty się u nas rejestrowałaś/eś, oznacza to, że ktoś zrobił Ci głupi kawał - zignoruj tego maila.</p><p>-- Serdecznie Cię pozdrawiam Tomasz Białko</p><p>>> Polityka prywatności</p><p>Otrzymujesz ten list, gdyż zarejestrowałeś się w programie</p></div> <div><p>Wzory: [firstname] - wstawia imię rejestrującego [newpassword] - wstawia ciąg wygenerowanego hasła [activeurl] - wstawia link do aktywacji konta</p></div>				
wysłać ?	<input checked="" type="radio"/> TAK <input type="radio"/> NIE				
	<input type="button" value="Zapisz"/>				

Rys. 23 Edycja wiadomości

W treści wiadomości możemy korzystać ze znaczników dynamicznych, które zamieniane są przed wysyłką wiadomości. Jeśli użyjemy w treści wiadomości znacznika [firstname], w jego miejsce zostanie wstawione imię Partnera, które podał podczas rejestracji. Dzięki temu wiadomości są bardziej spersonalizowane.

Opcja 'wysłać' oznacza aktywność wiadomości. Jeśli zostanie ustawiona na NIE wiadomość nie będzie wysyłana.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



◆ Linki PP

Jest to opcja indywidualna wykorzystywana tylko na platformie Netigo.pl, która nie jest częścią opisywanego systemu. Służy podmianie linków partnerskich na platformie do innych serwisów, które korzystają z programu partnerskiego.

◆ Indywidualne prowizje

To nic innego, jak możliwość ustalenia dla konkretnego partnera indywidualnej prowizji dla konkretnego produktu. Opcja ta była opisywana w rozdziale 'partnerzy' Rys. 12.



👉 Panel Twojego partnera.

Panel administracyjny
Partner: qwerty [wyloguj]
Informacje
→ Dokumenty
Statystyki
→ ogólne
→ przekierowania
→ 2. poziom
Finanse
→ prowizje
→ wypłata
Materiały promocyjne
→ linki tekstowe
→ banery, pliki
→ inne narzędzia
Konfiguracja
→ twoje dane
→ przepisywanie linków

Oczywiście menu partnera ma dużo mniej pozycji niż menu administratora. Panel partnerski służy partnerowi przede wszystkim do śledzenia statystyk, a nie do zarządzania programem. Jedyne, co partner może zmienić to swoje dane oraz dane dostępne do swojego panelu. Wszystko inne ma być jedynie pomocą dla partnera.

W dziale 'Informacje' znajdują się jedyne w tym panelu strony, które można tworzyć lub edytować w panelu administratora. W przedstawionym przykładzie jest tylko jedna strona, na której znajdują się dokumenty, takie jak regulamin, umowa partnerska, czy wzór rachunku. Nie przedstawiam obrazka z wyglądem tej strony, bo to całkowicie indywidualna kwestia. Każdy sam sobie ją może zaprojektować w naszym edytorze.

W dalszej kolejności opcje, które najbardziej interesują partnera, czyli Statystyki. Zaraz po zalogowaniu partnerowi ukazuje się strona statystyk ogólnych z zakresem ustawionym domyślnie na aktualny dzień (Rys. 24).



Statystyki ogólne

Strona wyglądem przypomina statystyki ogólne administratora, jednak różni się kilkoma rzeczami. Podstawową różnicą jest to, że partner widzi tylko swoje statystyki, a Administrator widzi statystyki zbiorcze wszystkich partnerów. Poniższy rysunek przedstawia stronę statystyk ogólnych partnera.

Statystyki.

Kliknięcia w Twój link partnerski.			unikalne/nieunikalne
data od	do	Ustaw	
2007-03-25	2008-03-25		
» Platforma Netigo.pl			27/39
» Webplayo			11/43
» Mailboot			1/1
» n.Rotator			9/33
» Popup			2/10
» pp.netigo.pl			8/11
» psychorada.pl			9/10
» Program Partnerski			1/1
» Fump			11/14

Prowizje ogólnie

Suma wszystkich wypłat [zł]	0.00
Suma wszystkich prowizji [zł] w tym:	0.00
prowizje potwierdzone [zł]	0.00
prowizje oczekujące [zł]	0.00

Rys. 24 Statystyki ogólne partnera



◆ Przekierowania

Strona przekierowań jest prawie identyczna do tej, którą widać w panelu administratora. Jest jednak kilka istotnych różnic. Tak, jak poprzednio widać tutaj tylko dane dla jednego partnera i nie ma potrzeby zamieszczania identyfikatora na liście, nie ma również możliwości filtrowania listy po identyfikatorze partnera. Reszta pól ma takie same znaczenie, jak w panelu administratora.

20		2008-03-24 2008-03-25	wszystkie produkty/kategorie	Ustaw				
#	data	produkt/kategoria	odslony		kliknięcia w link partnerski		przejsie do formularza	
			unikalne	nieunik.	unikalne	nieunik.	unikalne	nieunik.
1	2008-03-25	Platforma Netigo.pl	0	3	0	0	0	0
2	2008-03-24	pp.netigo.pl	4	4	0	0	0	0
3	2008-03-25	pp.netigo.pl	2	3	0	0	0	0
4	2008-03-25	psychorada.pl	1	1	0	0	0	0
5	2008-03-25	Fump	1	1	0	0	0	0

Rys. 25 Przekierowania partnera

◆ Drugi poziom

Drugi poziom dotyczy oczywiście partnerów zarejestrowanych w programie partnerskim z polecenia danego partnera. W panelu administracyjnym ustawialiśmy wysokość prowizji drugiego poziomu, dla każdego produktu. Tutaj partner ma możliwość sprawdzenia ilu partnerów zarejestrowało się z jego polecenia oraz ile już na tym drugim poziomie łączył prowizji.

Klikając w ikonkę obok sumy prowizji, partner zostanie przeniesiony do listy prowizji (Rys. 27), z ustawionym już filtrem na prowizje drugiego poziomu, gdzie będzie mógł szczegółowo zobaczyć za co jest prowizja i kiedy została naliczona.

Partnerzy 2 poziomu

Ilość partnerów na 2 poziomie: 0

Suma prowizji 2 poziomu: 0.00 zł

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Rys. 26 Drugi poziom

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



◆ Prowizje

Ekran prowizji podobnie, jak ekran przekierowań różni się od tego, który widzi administrator brakiem pola identyfikatora partnera na liście oraz w filtrze (Rys. 5).

◆ Wypłata

To miejsce, gdzie partner może zobaczyć historię swoich wypłat oraz aktualną kwotę, która może zostać wypłacona, a także próg wypłaty i sumę już wypłaconych prowizji.

◆ Linki tekstowe

Wielu partnerów mimo jasnej instrukcji, jak tworzyć linki partnerskie wciąż ma problem z ich tworzeniem. Dla nich właśnie jest ten dział. Wystarczy wybrać z listy produkt, który chcemy promować i dostajemy gotowe linki z opisami. Wystarczy skopiować zawartość ramki i wkleić na swojej stronie. Nie ma potrzeby głowić się, jak stworzyć poprawnie działający link.

W naszym programie partnerskim nie musisz kierować klienta na podstronę konkretnego produktu. Możesz go zwabić linkiem partnerskim w dowolne miejsce naszego serwisu, a my i tak zapamiętamy że to Twój klient i gdy dokona zakupu jakiegokolwiek produktu naliczymy Ci prowizję!

Chcę promować:

Linki tekstowe dla: Netigo

1. Artykuły e-biznes

Link prowadzący bezpośrednio do artykułów na Platformie.

```
<a href="http://netigo.pl/aff/qwerty/a/artykuly.html" title="Artykuły e-biznes">Artykuły e-biznes</a>
```

2. Platforma e-biznesu

Link na główną stronę platformy

```
<a href="http://netigo.pl/aff/qwerty/" title="Platforma e-biznesu">Platforma e-biznesu</a>
```

Rys. 27 Linki tekstowe

[Netigo.pl](http://netigo.pl) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



◆ Banery, pliki

Idea tego miejsca jest taka sama, jak poprzedniego, z tą różnicą, że tutaj mamy pliki graficzne, które trzeba sobie ściągnąć i umieścić na swojej stronie wklejając kod HTML z ramki. Partner musi jeszcze podać adres do obrazka na swoim serwerze.

Lista elementów graficznych / plików.

#	element
	<p>Netigo typ: dowolny Ustaw filtr</p> <p>Użyj filtra aby wybrać interesujące Cię materiały promocyjne określonego typu z wyszczególnionych kategorii.</p>
2.	<p>kategoria: Netigo / typ: plik graficzny</p> <p>opis: Baner 728x90</p>  <pre></pre> <pre></pre>

Rys. 28 Banery, pliki

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



◆ Inne narzędzia

Jak sama nazwa wskazuje jest to miejsce dla dodatkowych narzędzi, które nie kwalifikują się do wcześniejszych kategorii. W przypadku Netigo.pl są to ebooki, które generują się na żądanie z linkiem partnerskim w środku. Partnerzy mogą takiego ebook'a wysłać i udostępnić za darmo. Dzięki temu ebook z ich linkiem partnerskim może się rozprzestrzenić wirusowo jeśli ma ciekawą treść, dzięki czemu partnerzy zyskują więcej poleconych osób. Oczywiście ebook'a takiego należy najpierw odpowiednio przygotować.

Opcja generowania ebook'a nie jest sprzedawana wraz z systemem, gdyż wymaga specjalnie przygotowanego serwera. Prawdopodobnie w niedługim czasie usługa taka będzie oferowana na platformie Netigo.pl.

Ebooki

Kliknięcie w przycisk wygeneruje ebooka z Twoimi linkami partnerskimi.

[Jak zwiększyć ruch na stronie? 120 praktycznych wskazówek.](#)

[Najważniejsze narzędzia w e-biznesie.](#)

Rys. 29 Ebooki z linkami partnerskimi



Twoje dane

Każdy partner musi podać swoje dane jeśli chce otrzymać wypłatę. W tym miejscu może to uczynić. Widok jest podobny, jak w przypadku edycji danych partnera z panelu administratora, z tą różnicą, że partner sam nie może sobie zmienić identyfikatora.

Przepisywanie linków

Jest to opcja, która jest instalowana na wyraźne życzenie klienta. Ważna jest specyfika działania sklepu klienta, by opcja ta miała sens. Opcja ta umożliwia podanie linków partnerskich do innych serwisów, do których linki mogą znajdować się w sklepie. Dzięki temu partnerzy zyskują możliwość zarabiania nie tylko w naszym PP. Działa to w ten sposób, że gdy klient trafi do nas z polecenia partnera, to wszystkie linki do zdefiniowanych serwisów mogą być linkami partnerskimi naszego partnera. Opcja ta powoduje iż partnerzy chętnie zapisują się w naszym programie, bo promując nasz sklep zarabiają w kilku PP jednocześnie. To nowość w Polsce, wprowadzona przez nas i entuzjastycznie przyjęta przez partnerów.

Tutaj możesz zdefiniować identyfikatory w niektórych programach partnerskich, których linki partnerskie znajdują się w naszych artykułach, newsach oraz na naszej stronie netigo.pl. Wprowadzenie identyfikatorów pozwoli Ci promować inne Programy Partnerskie bezpośrednio ze strony netigo.pl

Lista identyfikatorów.

Dodaj Twój identyfikator w zewnętrznym PP:

Złote Myśli => http://zlotemysli.pl/[id].php	identyfikator [id]=	<input type="text"/>	<input type="button" value="Utwórz"/>
Zewnętrzny PP	identyfikator [id]	funkcje	
Ententa => http://ententa.pl/?pol=[id]	<input type="text" value="netina"/>	<input type="button" value="Popraw"/>	<input type="button" value="Usuń"/>
Otwieramy.pl => http://otwieramy.pl/?p=[id]	<input type="text" value="33"/>	<input type="button" value="Popraw"/>	<input type="button" value="Usuń"/>
Czas Na E-Biznes => http://cneb.pl/?t=[id]	<input type="text" value="19130"/>	<input type="button" value="Popraw"/>	<input type="button" value="Usuń"/>
OnePress => http://onepress.pl/view/[id]/	<input type="text" value="31682"/>	<input type="button" value="Popraw"/>	<input type="button" value="Usuń"/>
Aragon => http://aragon.pl/?s=[id]	<input type="text" value="18818"/>	<input type="button" value="Popraw"/>	<input type="button" value="Usuń"/>
Kiosk Nexto => http://[id]	<input type="text" value="e-wydania.netigo.pl"/>	<input type="button" value="Popraw"/>	<input type="button" value="Usuń"/>

Rys. 30 Przepisywanie linków

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie



Napisz do nas!

[Netigo.pl](#) - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi,
prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

