



前言

大家好，很高兴大家能读到我的第一本电子书，这是我花一天的时间翻译编写的。原文是从 warrior 论坛上摘录，并经过自己的翻译，添加和加工而成的一本电子书。因为本人从事 CPA 申请有一段时间，所以积累了自己的一些心得并融入其中。希望通过此书能结识更多志同道合的朋友，也希望大家能多关注我的微博和博客，我会提供一些有质量的中文营销内容给大家。本人 07 年接触网赚，从点击，邮件，调查等开始，发现不怎么赚钱后停了两三年的时间，后从 10 年开始重新开始从事网赚，目前的工作是英语电话，翻译和写信并从事正规 CPA 营销，SEO 优化等等。在 CPA 营销里，国人一般扮演者作弊者的角色，因为很多人不太懂英语，而且作弊的利润比正规要大，所以很多人自然而然地选择了作弊。但经过这两年的变迁，CPA 联盟越来越对作弊者敏感起来，并采取各种措施来抑制这种行为，比如电话，调查等等。随着欧美经济的没落，CPA 作弊也变得越来越难。很多人将捞到的钱都改作实业，毕竟作弊是一种间接偷钱行为，所以我们应该尝试着做正规推广来获取收入。我想很多国人可能对 CPA 联盟不是那么了解，而且申请很困难，所以有必要对 CPA 联盟的审核有一个全面的介绍。我想这本电子书可以作为国外 CPA 入门者的必备书。

CPA 联盟的背景及审核机制

大家知道，CPA 营销是互联网中最容易赚钱的一种营销方式。通常情况下你要申请一个 CPA 联盟才能推广 OFFER，在这个报告中你会学到 CPA 联盟的审核机制和怎样容易获得批准。这个攻略里并没有对申请这个环节一笔带过，而是提供一些详尽的信息并让你懂得其中的缘由。你懂得越多，申请联盟就会有备而无患，也会更能利用 CPA 营销这个赚钱的行业。

CPA 联盟的角色和风险

CPA 联盟其实在 CPA 营销中扮演着中间人的角色。一方面，他们跟像 EHARMONY 和 NETFLIX 一样的广告商协商给他们提供 LEADS(有效的客户注册或者购买)，也帮助广告商设定 OFFERS,另一方面，他们管理自己的 AFFILIATES (推广者，下略 AFF)，而他们是为联盟 OFFER 提供流量和转化。他们的工作其实就是建立一个市场连接 AFFILIATES 和广告商。CPA 联盟也会操作广告商和 affiliates 之间的流量跟踪和资金流。他们会跟踪哪些 affiliates 从哪些广告商手中赚钱并把钱付给 affiliates。CPA 联盟从中抽取一部分佣金。例如，NETFLIX 愿意付 20 刀一个 LEAD，联盟会付 AFFILIATES 19 刀，其余的 1 刀留自己。你或许会问，affiliates 能不能直接跟广告商合作，而不必经过联盟，获得全额单价呢？可以也或者不可以，如果你是一个大 aff，可以产生大量的流量和大批 leads，广告商或许会考虑跟你直接合作。如果你没什么能力，广告商宁可让联盟去管理这些小的单独的 AFF。除非你一天弄到的量是四位数，否则你就只能跟联盟合作。

现今有几百上千个 CPA 联盟，但小联盟有的 offer 比较少，并且风险性较高。如果你赚了 5000 刀，联盟却不打算支付你或者联盟倒闭，你就倒霉了。这样的事情发生的几率不高，但有这个可能性。因为如 hasoffers, cake marketing 等联盟跟踪软件的问世，建立一个 CPA 联盟变成一件很容易的事儿。一个人就可以开一个联盟，而且新的联盟不断问世，你的选择就应该是做大的，信誉好的。他们之所以变大是因为他们有良好的信誉。

另一点就是很多联盟本身就是一个 aff，他们自己引流量做自己的 offer，他们不单做中间人，自己也会生产 leads。这一切并不是说 CPA 联盟就有好事儿，他们也有很多风险和垃圾需要整理和处理，这就是为什么他们要有一个审核的环节。正如前面所提到的，联盟掌握着 AFF 和广告商之间的现金流。一般的情况是，他们告诉广告商有多少个 leads 产生了，从广告商拿完钱发给 AFF。这个环节他们所承担的是零风险，因为他们等着从广告商收钱，收完才发给 AFF。

然而，并不是所有联盟都这么做，联盟有时会承担额外的风险来掌握资金流。在多数情况下，产生大量佣金的 AFF，通常不想等待联盟给他们月付。有些 AFF 赚 20000 刀一天，他们想及时收钱。想想这种情况，一个超级 AFF 从一个保险 OFFER 赚 5000 刀一天，因为他赚得很多，联盟想给他日付，但这个保险公司只想付 3

周一给联盟，联盟在这种情况下就是在自己掏腰包，想着这个保险公司一定会付他们。所以这中间有个时间差。但一旦这个保险公司说这些 leads 质量不好甚至是诈骗，他们不打算支付联盟的话，联盟的资金将得不到填补。所以承担风险的将是联盟。因为很多 AFF 利用欺骗或者诱导的手段让人们或者自己去填 OFFER，这种情况的出现对联盟来说是一个担心和比较现实的事情，所以他们需要有一个审核的机制。

CPA 联盟经理 (AM)

当你加入一个 CPA 联盟，你会被分配一个经理，或者有时叫 ACCOUNT MANAGER,(账户经理)。联盟经理代表一批 AFF，作为你跟联盟或者 OFFER 联系点。你的 AM 是个很大的财富，因为他了解联盟里的 CPA OFFERS，哪些转换的比较好，哪些不行。他们掌握着所有 AFF 推广情况的一大批资源和数据，所以一开始就跟他们套好关系是非常重要的。

我的建议是当你被纳入 CPA 联盟之后，立即打电话，发短信或者在即时聊天工具发信息，告诉他们你刚被接纳并介绍自己。这个应该对你来说是一个好的开始。你也应当每周都联系他们，让他们知道你的存在。记住，AM 在某些方面会帮到你大忙，透露给你内部信息，私密 offer(就是对外不公开的 offer)。当然你遭遇危机的时候，会替你向广告商说些好话听。他可以是最好的资源，下面我们再详细分解下申请步骤。

如果你知道正确的方法，申请和加入一个 CPA 联盟不是那么难的事情，这也是这篇攻略的核心。当我是一个什么都不知道的新手的时候，我对 CPA 营销知之甚少，13 个联盟有 12 个都申请成功了。如果你对 CPA 几乎就不了解，也请你不要对申请有恐惧感，这是个非常简单的事。

申请过程

在这篇攻略里，我只是把你需要知道的罗列下。我至今没听说过没有人连 2 个 CPA 联盟都没申请成功过。就像我上篇文字讲过的，联盟会承担一定的风险来接受 AFF。从广告商获得佣金之前，有时候他们自己掏腰包给 AFF。如果那些质量差的 LEADS 是从作弊人或者搞欺诈的 AFF 产生的，联盟或许就不能从广告商那边得到支付，这就意味着这个钱就付之东流了。这就是为什么 CPA 联盟有一个严的审核过程。作弊的人很多，这个对联盟来说是个麻烦。联盟删除或者拒绝新手或许是个常识了，或许对于有些联盟来说是这么做的，但大部分联盟不会太在乎你多么有经验或者多么无知，他们只是想把作弊的清除掉，而不是新手。那他们寻找的是哪些人呢？他们想要那些有正确的推广方法和对 CPA 有所了解的 AFF。

目前某些国家作弊比较严重，所以对于这些国家来的 AFF 会有个相对严格的审核过程。例如，如果你是尼加拉瓜的，你或许就比较难申请，但不是说不可能。你可能要多花些功夫来展示你的推广技能，让他们知道我会正规推广 OFFER。如果

你是美国，英国，澳大利亚或者其他发达国家的，情况或者就会相对容易些。我把申请和赚钱的步骤大概概括下：

- 第一，寻找你想加入的联盟
- 第二，到他们的网站去寻找有没有推广计划
- 第三，填写申请表单
- 第四，试着跟联盟取得联系（可以不做，但做了更好）
- 第五，打电话或者接电话（因联盟而异）
- 第六，一旦批准了，看看他们有什么 OFFER，寻找试着推广下
- 第七，赚钱

第一， 寻找你想加入的联盟

在这个报告的最后，我罗列了些最好的，最有信誉的 CPA 联盟。大联盟都有很多 OFFER 可以做，所以对你来说是个不二的选择，选择一个或者两个这样的联盟来做事必须的。如果你想做更多的 OFFER，那就要申请更多的联盟。如果你寻找一个某个联盟独有的 OFFER，那你得到 OFFERVAULT, AFFPAYING.COM 这样的网站去寻找有这个 OFFER 的联盟。

第二， 到他们的网站去寻找有没有推广计划

我给你提供了几个我喜欢的几个 CPA 联盟的链接在这个报告的尾端。如果我没有列出来，你可以到 CPA 联盟的页面去寻找 affiliate/publisher 这个字眼加入他们。

第三， 填写申请表单

CPA 联盟的申请表单大致相同，下面我就来解释下他们要的一些信息。

个人信息：姓名，地址，电话，EMAIL，SSN/TAXID/EIN 等等，这个你应该会填写。如果你没有 SSN 之类的号码可以填 NONE 然后去信解释，这个一般没问题。SSN 只有美国独有，其他国家没有的，EIN 是如果你以一个公司或者组织的名义来收支票的话填写的。而 TAXID 是针对个人的。网站如果你有的话可以填，如果你没有的话可以填 NONE.COM 或者 I-DONT-HAVE-WEBSITE.COM,他们一看就会明白。推广计划的填写：这个填写比较重要，如果你填的东西乱七八糟，也有可能就被拒绝，建议找一个懂英语的人来修正语法错误。推广计划有这么几种：PPC, SEO, EMAIL 营销，FACEBOOK(FAN PAGE OR ADS), 文章营销，PPV，视频营销等等。如果你不太清楚的话，可以搜索了解下。当然他们想知道你有多少经验是必须的，

第四， 试着跟联盟取得联系（可以不做，但做了更好）

联盟对主动的 AFF 比较青睐，对他们来说这是他们愿意行动或者你不是一个欺诈者的信号。打个电话过去会给他们一个你是正常 AFF 的印象。联盟也会打电话给你，但如果先跟他们联系是最好的。一些联盟根本不做电话过滤，直接接受或者

拒绝你，我下面会详细解释。你会在他们的网站上发现联系电话，如果没有可以到 AFFPAYING.COM 上寻找，有些联盟对这个比较隐晦。试着寻找联系人，如果实在找不到电话就省略这一步。当你打过去或者联系到联盟的时候，你应该找一个能处理你申请的人，有些人不负责处理申请。最好在提交申请后的 24 小时内联系。你可以先说我最近提交了份申请，因为你想推广他们的 OFFER。说让他们联系你如果还有其他的一些问题。在很多情况下，他们会当场审核你的申请，并决定接受或者拒绝你，问你几个关于推广的问题。这个比较简单，一般 2 分钟搞定。这个步骤是可选的，你主动一点或许结果会更好。

第五，打电话或者接电话（因联盟而异）

电话过程是想确定你是个正常的推广者，会问你几个问题。有些联盟会选择一些他们感兴趣的申请人联系，其余的都会拒绝。这个是一个他们的审核机制。一般的电话是 2 到 3 分钟，所以你不必有压力。我会告诉你几个我被问过的问题和我怎么回答的，我被几乎所有我申请的联盟接受，有一个被拒绝。常见问题有：

How long have you been promoting CPA offers?

你推广 CPA offer 有多长时间了？

How do you plan on promoting the offers?

你打算怎么推广 OFFERS?

Do you belong to any other networks? If so, which ones?

你现在在其他联盟吗？有的话是哪些？

How much traffic do you anticipate generating?

你大概能产生多少流量？

How much do you spend daily/weekly/monthly?

你一天，一周或者一个月花的钱有多少（广告预算）？

How did you hear about our network?

你怎么知道我们的联盟的？

What kind of offers do you like?

你喜欢什么类型的 OFFERS?

What niche of offers are you interested in?

你对什么领域的 OFFER 感兴趣？

Are there any particular offers you are interested in?

有什么你感兴趣的具体的 Offer 吗？

如果他对你有所怀疑，他就会问其他的个人问题，如：

Where are you located?

你目前在什么地方？

What is the nearest crossroad to your place?

离你最近的十字路口是什么？

What time is there?

你那现在什么时间？

第六，一旦批准了，看看他们有什么 OFFER，寻找试着推广下

这里要值得注意的是，有些 OFFER 已经限定了推广方式，例如如果写着 EMAIL ONLY,那你就只能用 EMAIL 推广，有些则不管。

我的一些经验

我不记得具体的问题了，不过我申请了 13 个联盟，5 个打了电话过来。大多数的电话是 2 分钟长，我当时对 CPA 营销一知半解，我没有网站，却只有一个联盟拒绝了我。所以你读了这个攻略就会有备无患了。我承认在电话中我吹了下，虽然联盟对新手不设防，当时我想的是如果你有经验你被接受的几率就大一些。当然坦诚是最重要的，下面是我回答的内容。当然这些答案因人而异，但回答得比较好一点，详细一点的话接受的几率就会高。

你推广 CPA offer 有多长时间了？我推广 CLICKBANK 产品有 5 个月的时间并有了些成绩，所以我想用我这个经验应用到 CPA 营销中，我在一个月前接触的 CPA 营销。

你打算怎么推广 OFFERS？我打算用 PPC 和 Landing page(LP,推广页面)，我用点评类的 LP 效果还不错。

你现在在其他联盟做吗？有的话是哪些？是的，我最近被 Peerfly 接受但我想寻找更多 OFFER 来推广，所以我想加入你们的联盟。你们的联盟评价很好。

你大概能产生多少流量？我现在有 50 刀一天的预算所以流量取决于我所购买的关键字广告的点击单价。我会专注做长尾关键字，因为比较便宜一点。

你一天，一周或者一个月花的钱有多少（广告预算）？现在我的预算是 50 刀一天，我现在做减肥类的 OFFER 比较好，所以如果我收到支付我会加大预算。

你是怎么知道我们的联盟的？我是从 warriorforum 上看到你们的联盟，或者也可以说是 AFFPAYING.COM，这个问题应该都能回答。

你喜欢什么类型的 OFFERS？就如我说的，我目前减肥类的 OFFER 做的比较好，所以我想找些这样的 OFFER 来测试下。我目前在我的网站上收集 EMAIL，所以用这些 EMAIL 做的话效果会好一些。

你对什么领域（Niche）的 OFFER 感兴趣？我可以测试不同的 NICHES，我希望跟我的 AM 联系讨论哪些 OFFER 比较火，这样我可以测试下。

这些打电话的联盟问了 3 到 4 个上面的问题，我回答的掷地有声，所以每个联盟当场就吸纳了我，所以这个并不难的。

我们来谈论下 CPA 联盟申请的其他问题。我们讨论下几个窍门和 CPA 联盟批准

的常见的几个问题。

提交网站或者是不提交呢？

很多人都以为联盟一定要那些有站的推广者，其实不然，很多推广方法可以是不用站的。比如 PPC 付费广告，但你有必要对几个 PPC 平台有所了解，比如 GOOGLE ADWORDS, MICROSOFT AD CENTER, YAHOO search marketing 等，也可以把每个 OFFER 的 LP 做好，以防他检查。要填网站的位置可以写，I-have-no-website.com 或者类似的东西，或者把那个 LP 的地址放进去，这样他们就知道你没有主要的网站，而是用 LP 来推广。其实他们看你网站的主要目的是看你对哪些领域的 OFFER 感兴趣，或者从网站评断你的真假。你提交一个扒来的网站，如果被看穿也是会被拒绝的。这样他们就能知道你是干啥的，有多长时间。

我用的是不用网站的方法，但很多人说提交一个真网站比较好，或许是对的。你可以做两个类型的网站，一种是公司网站，就说自己是一个营销团队，或者你可以基于一个 offer 做一个样本 LP。你可以外包给人做个网站。市面上有很多 wordpress 教程，做一个站很简单也是必须要学的，我就不再赘述。如果你提交了别人的网站，CPA 联盟或许会让你证明那是你的。他们会查你网站的 WHOIS 信息跟你的比对下，看是不是相吻合。你也可以买那种不公开自己 WHOIS 信息的功能，但我不太确定查的这种事情什么时候发生，但要记住有备无患。

网站尽量要保证能证明你或多或少懂得怎样去推广 OFFER。一个网站不是你推广 OFFER 用的必备武器，这是个常识，你可以在任何一个网站推广 CPA OFFER。

一些窍门

从二级联盟开始，把它作为踏板

二级联盟指那些没有能力直接吸引广告商，而从一级联盟那里获得广告 OFFER 推广的联盟。二级联盟作为踏板进入一级联盟是非常有效的。很多人想一下子进入大联盟，当被问道跟哪些联盟合作就说自己没有，然后被拒绝了。如果你从二级联盟开始申请，会相对容易地进入，有些是自动批准，没有电话验证。一旦你被这些联盟批准，就可以提自己在哪个联盟。有些联盟的申请需要参考（reference）这个东西，这就是看你在其他联盟做的业绩，特别是你若想推广保险，教育之类的容易做假的 OFFER，他们会要求你提供在其他联盟的 AM 的联系信息，问他们你做的怎么样等等，如果他联系不到至少会让你提供业绩截图。目前有些联盟要让你提供驾驶证，护照之类的 ID 扫描件，这都是保证没有欺诈者进入联盟的步骤。如果你注册了一个网站，你可以设定一个你的名字@你的网站 这样的 EMAIL，很多人用 GMAIL 或者 HOTMAIL 之类的免费邮箱而被拒绝。

在电话里一定要镇静和自信

在电话里最重要的莫过于一定要有自信和清晰的推广计划。有些联盟会寻根问底，比如你说自己是做 PPC 的，他们会问是在哪个平台上，email 营销的话会问你是怎么收集邮件的，用什么平台，发送次数等等。如果你说的很清晰，掷地有声会增加你被批准的几率。打电话的目的是想证实你这个人是在实的并有有效的推广计划。

坦诚很重要

诚实很重要，有些人申请的时候会吹一点，但联盟其实不希望这样。不要说自己能做多大大数目，把自己包装成一个超级 AFF。他们不在乎你是新手，但会在乎你是个骗子。所以不要说你一天一分钱都没花却说自己花了 10000 刀。

欺诈分享平台

联盟经理们互相之间有交流，并有一个欺诈分享平台。如果你在一个联盟搞欺诈，或许其他联盟就知道你是个骗子而拒绝你的申请。所以正常去推广，你可以用正规推广的方式赚很多钱。当然你一天接连申请了二三十个联盟也会被列为怀疑对象。

如果你被拒绝

如果你被拒绝，不要灰心，申请下一个，现今有成百个 CPA 联盟在网上，不怕被拒绝，所以不要放弃。我从没听说过有人一连申请 20 个，被拒绝了 20 个。CPA 营销对很多锲而不舍的人是有很多钱可以赚的。如果你被拒绝，不说明你就再也不能申请这个联盟了，过一两个月再来，一定要打电话，在申请表里说明你早就申请过被拒绝了，但你是你最近几个月做得很好，想测试下他们的 OFFERS。你可以告诉他们你在哪些 CPA 联盟里做，或许就能让他们回心转意。

获得推荐人—论坛

你或许不信，有很多联盟经理和联盟主经常光顾一些论坛，比如说 Warrior forum，所以你可以在论坛跟他们进行接触和联系，并说自己很想加入他们的联盟，他们可以给你自己的推荐链接或者自动接受你的申请。你可以在网络上寻找推荐人，让他推荐你，或许会更容易一些。

申请提交后发介绍自己的一封信

当你提交完自己的申请后，你可以发一封介绍自己的信，因为联盟每天有很多申请要处理，发封信可以让他们注意你。比如说，自己擅长什么 OFFER，能做多少，谈自己多有经验等等。让他们在电话里联系你，他们肯定会打过来。

用即时通讯工具联系

你可以在 AFFPAYING.COM 这个网站上寻找到很多联盟 AM 的即时通讯联系方式（例如 AIM, MSN, SKYPE 等等），在电话联系之前，上去跟他们打个招呼，但此时也要做好随时接电话的准备，因为你最终还是逃不过这一环。

如果你是美国以外的国家的申请者就说自己的美国流量较多。当然如果这是个英国联盟，里面的 OFFER 很多都是英国的话，就说自己的英国流量多。最好有自己的一个 COMPANY NAME,当然，如果没有的话，可以直接填写自己的名字。除了关注联盟的声誉外还要看他们的支付方式，支付周期，因为有些联盟第一次必须是支票，只有当这个支票被兑换，才能发第二次佣金。打电话的时候一定要记得自己的个人信息和推广方式，因为他们首先会问这个。你可以把这些信息放到电脑上随时备用。

好了，这些内容应该对你的 CPA 联盟申请有很大的帮助，当然有很多细节没有包括。最重要的一点是，要有自信，做一个推广计划，查看下这个联盟，开始申请。

附录

我所知的一些顶级 CPA 联盟：

<http://www.peerfly.com>
<http://www.maxbounty.com>
<http://www.neverblueads.com>
<http://www.w4.com>
<http://www.ewanetwork.com>
<http://www.cpatank.com>
<http://www.convert2media.com>
<http://www.ads4dough.com>
<http://www.ndemandaffiliates.com>
<http://www.cpaway.com>
<http://www.cpatrend.com>
<http://www.diablomedia.com>
<http://www.affiliate.com>
<http://www.clickbooth.com>
<http://www.wolfstormmedia.com>
<http://www.akmg.com>
<http://www.revenueads.com>
<http://www.revenuestreet.com>
<http://www.cपालead.com>

<http://www.marketleverage.com>
<http://www.qwikmedia.com>
<http://www.cj.com>
<http://www.envyusmedia.com>
<http://www.monetizeit.com>
<http://www.partnerweekly.com>
<http://www.cpaflash.com>
<http://www.cxdigitalmedia.com>
<http://www.empyremedia.com>
<http://www.affiliatecashpile.com>
<http://www.silverinet.com>
<http://www.abovealloffers.com>
<http://www.adknowledge.com>

论坛

<http://www.warriorforum.com>
<http://forums.digitalpoint.com>

工具网站

<http://www.offervault.com>
<http://www.affiliatepaying.com>

我的联系信息

博客: <http://www.cybermoneyinfo.info>
微博: <http://weibo.com/cybermoneyinfo>
QQ: 58850290