

Comment réussir son affiliation grâce à ses trois techniques

Il existe des techniques qui ont fonctionné par le passé avec le marketing en ligne et qui continuent à fonctionner aujourd'hui dans le monde du marketing de l'affiliation. Avec ces trois conseils en marketing, vous serez en mesure d'augmenter vos ventes et de survivre dans le marketing d'affiliation.

Quelles sont ces trois techniques ?

1. Utiliser une page web par produit commercialisé

Ne pas regrouper tous vos produits sous la même page Web dans le seul but d'économiser de l'argent sur l'hébergement. Il est préférable d'avoir un site consacré à chaque produit, ni plus ni moins.

Faire toujours des commentaires concernant le produit sur son site Web de sorte que les visiteurs aient une première compréhension du produit et de son utilité. Publiez aussi les témoignages des utilisateurs qui ont déjà essayé le produit. Assurez-vous que ces utilisateurs soient disposés à vous laisser utiliser leurs noms et leurs photos sur le site du produit que vous vendez.

Vous pouvez également écrire des articles mettant en évidence l'utilisation du produit et les inclure sur le site Web sur une page supplémentaire. Rendez vos pages de ventes attrayantes et incluez-y un appel à l'action sur l'information. Chaque titre doit pousser les lecteurs à en lire plus, même à prendre contact avec vous. Mettez en évidence les points essentiels. Cela permettra à vos lecteurs de s'informer sur le produit et les poussera à en savoir plus.

2. Offrir gratuitement des rapports à vos lecteurs.

Si possible, pour cela, positionnez-les en haut de votre page de sorte que l'on ne puisse pas passer à côté. Essayez de créer des réponses automatiques qui seront envoyées à ceux qui auront renseigné leurs emails dans votre encart d'inscription. Selon les statistiques, une vente est généralement conclue après sept contacts avec le prospect.

Seuls deux scénarios sont possibles avec la page Web unique : le prospect achète ou bien il quitte la page et ne revient plus. En lui envoyant les informations utiles à des périodes bien spécifiques, vous lui rappelez le produit qu'il pensait acheter plus tard et il découvrira que la vente est fermée. Assurez-vous que le contenu informe de pourquoi il faut acheter ce produit sans que cela ressemble pour autant à une « déballe » commerciale.

Concentrez-vous sur les points importants, par exemple expliquez comment votre produit peut rendre la vie plus facile et les choses plus agréables. Utilisez l'impératif dans vos courriers. Autant que possible, évitez d'utiliser le mot "gratuit", car il existe encore de vieux filtres antispam qui bloquent ce type de contenu et le supprime avant même qu'ils aient le temps d'être lus. Convaincre ceux qui se sont inscrits sur votre produit gratuit qu'ils risquent de passer à côté d'une grande opportunité s'ils n'achètent pas vos produits et services. Si vous êtes dans le e-business vous pouvez utiliser cet [guide gratuit](http://www.fichier-pdf.fr/2012/05/02/le-guide-du-business-internet-2/le-guide-du-business-internet.pdf) : <http://www.fichier-pdf.fr/2012/05/02/le-guide-du-business-internet-2/le-guide-du-business-internet.pdf> et le personnaliser avec vos propres liens.

3. Attirer les visiteurs qui recherchent votre produit

Réfléchissez, si les personnes qui visitent votre site Web n'ont aucun intérêt pour les produits que vous proposez alors ce seront de simples internautes qui passaient par là et ne reviendront jamais. Si vous écrivez des articles à publier dans les e-magazines ou les annuaires d'articles, cela vous permettra de cibler les publications sur votre clientèle et ce que vous avez mis en place pourrait alors les intéresser.

Essayez d'écrire un minimum de 2 articles par semaine contenant au moins 300-600 mots. En écrivant de manière continue et en maintenant ces articles, vous pouvez générer jusqu'à 100 lecteurs cibles sur votre site en un seul jour.

N'oubliez pas que seulement 1 personne sur 100 est susceptible d'acheter vos produits ou services. Si vous pouvez générer jusqu'à 1000 visites ciblées sur votre site Web en un jour, cela signifie que vous pouvez faire 10 ventes si l'on se base sur la moyenne des statistiques même si certaines personnes n'aiment pas vraiment les statistiques.

La tactique donnée ci-dessus n'est pas vraiment très difficile à réaliser. Cela demande juste un peu de temps et un plan d'action de votre part.

Le mieux c'est de se procurer énormément de contenu à publier sur cet site par exemple: <http://minilien.fr/a0mzlu>

D'ailleurs, si cela peut vous motiver, pensez à l'énorme chèque que vous allez pouvoir recevoir !

About the Author

Bah Ousmane

Pour évoluer

<http://minilien.fr/a0mzlu>