

Comment être différent des autres affiliés

Vous et beaucoup de vos concurrents, vous faites la promotion d'un même programme. Voici quelques conseils pour que vous puissiez "garder la tête hors de l'eau" et déjouer vos concurrents.

C'est essentiel que vous avez un site. Les clients potentiels vont principalement sur des sites Web dans le but d'effectuer des recherches et parfois acheter des articles qu'ils recherchaient. Il est beaucoup plus facile de diriger vos visiteurs vers une page pré-vente, qu'une page où il y a directement le bouton "acheter".

Une chose est à retenir aussi, c'est dans les moyens du possible de créer vos propres annonces. Un grand nombre d'affilieur met à la disposition de l'affilié des bannières et des liens textes. Les affiliés publient donc la même annonce. Faites vos propres annonces. De cette façon les gens ne peuvent pas être insensible à votre annonce.

Lirent les mêmes annonces à plusieurs reprises, potentiellement vos clients peuvent prendre la fuite. "Encore poubelle !"

De plus, votre but est avant tout d'attirer et encourager les personnes à cliquer et lire vos annonces et d'être assez curieux pour s'y rendre sur votre site.

Avoir des produits de votre choix qui sont disponibles que par le biais de votre site web. Une fois que vous avez votre site en cours, il est essentiel que vos clients ne peuvent pas trouver les produits ou services sur un autre site affilié, car vous aurez créé la différence.

Construisez une relation forte avec les personnes qui achètent votre produit. En tant que distributeur, vous pouvez répondre entièrement à la demande de vos clients potentiels. Il est préférable d'acheter et d'essayer le produit. C'est un point de vue particulier, vous pouvez mieux vendre le produit que vous avez essayer.

Vous pouvez partager avec vos clients potentiels, l'expérience que vous aviez avec le produit, ce qui peut les pousser à l'action et opter de faire d'acheter le produit.

Vous pouvez aussi apporter un support si nécessaire, où vous pouvez offrir un tutoriel sur la façon d'utiliser le produit en fonction de votre expérience personnelle.

Drinant cette idée et d'être honnête sur le produit que vous essayez de vendre. Si vous trouvez que le programme que vous faites la promotion est une arnaque, cessez de promouvoir et informer vos lecteurs à ce sujet. Cela vous aidera à construire la fiabilité de vos listes.

En admettant votre erreur, la confiance ne sera plus que renforcer entre votre lecteur et vous. Enfin, n'essayer pas de tout vendre de ce que vous voyez sur le marché. Essayer de promouvoir un produit, ensuite un deuxième etc.

C'est le client qui décide ce qu'il faut acheter et non l'affilié. L'affilié propose que des produits répondants aux besoins et aux désirs des clients. L'affilié leur donne ENVIE d'acheter.

Le marketing affiliation est un excellent moyen de gagner des revenus complémentaires. Néanmoins, il ne se fera pas du jour au lendemain. Vous allez devoir vous y mettre pour atteindre le succès, c'est pareil dans la vie.

About the Author

Joseph MOREL

Recevez 70 % de commission par vente [cliquez ici](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)