

Comment éviter les 7 erreurs les plus fréquentes en affiliation

1 : Choisir un Mauvais Produit ` Promouvoir

Tous les produits ne sont pas créés égaux. En effet, c'est probablement ce qui vous a motivé à vendre les produits des autres marketeurs. Pour la plupart, vous avez accepté le fait qu'il y a une multitude de produits de bonne qualité sur le marché, et si vous créez votre propre produit, il ne pourrait pas rivaliser.

2 : Choisir un produit avec un faible taux de conversion

Si vous choisissez un produit qui ne remplit pas toutes ces conditions, vous ferez sûrement de faibles bénéfices.

3 : Vendre des rêves pour le compte de charlatans

Ceci est particulièrement important à éviter si vous avez une liste. Il suffit d'une promotion de ces produits et vous pourriez finir avec un exode massif de votre liste. Encore une fois, ne faites pas cette erreur.

4 : Choisir des produits qui offrent une faible commission

Si vous utilisez votre liste pour faire la promotion de produits, il faut savoir que vos abonnés ne regardent pas toutes les offres qu'ils reçoivent en une journée. Choisissez donc celles que vous pouvez promouvoir efficacement. Si vous faites la promotion de quelque chose qui ne génère que 25% de commission pour vous, alors vous perdez beaucoup de temps. En réalité, vous pouvez sûrement trouver des produits similaires qui offrent une commission de 50% ou 75%.

5 : Echouer dans la collecte des emails

Recherchez toujours de nouveaux abonnés. Plutôt que de générer du trafic avec Adwords, optimiser votre site pour les moteurs de recherches ou d'autres méthodes et ensuite d'envoyer ce trafic vers votre lien d'affiliation, vous devriez faire l'effort de d'abord convertir vos visiteurs en abonnés.

6 : Ignorer l'importance de la ponctualité;

Si vous pouvez véritablement écrire votre email comme si c'était une information, vous avez plus de chances d'attirer l'attention que si vous envoyez un lien pour un ebook écrit en 1998 et qui n'était pas particulièrement populaire.

7: Ignorer Les Calculs Importants

Beaucoup d'affiliés ne font pas les petits – pourtant importants – calculs requis afin de faire des affaires et leur assurer des bénéfices. Par exemple, beaucoup d'affiliés ignorent complètement le pourcentage que Clickbank ou [1TPE](#) prend sur chaque vente. Au lieu de cela, ils regarderont simplement le prix et la commission.

About the Author

Stephane Munnier Infopreneur et marketeur sur internet depuis plus de 4 ans Editeur et administrateur de site: [Librairie Virtuelle](#) [Notre plateforme d'affiliation](#) [Comment distribuer un ebook viral](#)