

Affilié | Les 3 astuces que vous avez besoin pour subsister en ligne.

L'affilié est toujours à la recherche du produit le plus cher et qui lui offre la plus grosse commission. Parfois, il pense que la formule est magique et qui est d'une facilité déconcertante.

En fait, c'est plus compliqué que ça.

Il faut s'adapter à de bonnes pratiques de marketing qui ont fait leurs preuves au fil des années.

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

Quelles sont ces trois tactiques ?

1. Utilisez de pages Web uniques pour promouvoir chaque produit distinct que vous faites la promotion. Ne mettez pas deux produits différents sur la même page. En général quand vous prenez un hébergement Web, en sous-domaine vous êtes en illimité. Il est préférable d'avoir une page axée sur chaque produit et rien de plus.

Incluez toujours des critiques sur le produit, afin que les visiteurs aient une première impression de ce que le produit soit leur solution.

Incluez également les témoignages d'utilisateurs qui ont déjà essayé le produit. Assurez-vous que ces clients sont plus que disposés à vous autoriser à utiliser leurs noms et photos sur votre page du produit spécifique que vous commercialisez.

Vous pouvez également rédiger des articles mentionnant en évidence les utilisations du produit et les inclure sur votre site en tant que page supplémentaire. Rendez les pages attrayantes et convaincantes et incluez des appels à agir sur l'information. Chaque titre devrait inciter les lecteurs à essayer de lire davantage, voire à vous contacter.

Mettez en valeur les caractéristiques les plus pertinentes de votre produit. Cela aidera vos lecteurs à comprendre le sujet de la page et voudront en savoir plus.

2. Offrez des rapports gratuits à vos lecteurs.

Si possible, placez-les tout en haut de votre page afin qu'ils ne puissent tout simplement pas être manqués. Essayez de créer des messages à réponse automatique qui seront envoyés par courrier à ceux qui saisissent leurs informations personnelles dans votre boîte d'inscription. Selon les recherches, une vente est généralement conclue au « septième » contact avec un prospect.

Seules deux choses peuvent se produire avec la page unique :

La vente se conclue,

Ou le prospect quitte la page et ne revient plus jamais.

En plaçant des informations utiles dans leur messagerie à une certaine période spécifiée, vous leur rappellerez le produit qu'ils pensaient vouloir acheter ultérieurement. Vous découvrirez que la vente est close.

Assurez-vous que le contenu est orienté vers les caractéristiques spécifiques du produit. Ne faites pas passer cela comme un argumentaire de vente. Concentrez-vous sur des points importants comme la FAQ, ou votre produit peut rendre la vie et les choses plus faciles et plus agréables. Incluez des lignes d'objet convaincantes dans l'e-mail. Autant que possible, évitez d'utiliser le mot « gratuit » car il existe encore des filtres anti-spam plus anciens qui déversent ce type de contenu dans le courrier indésirable avant même que quiconque ne les lise en premier.

Convainquez ceux qui se sont inscrits à vos rapports gratuits qu'ils manqueront quelque chose de d'important s'ils ne profitent pas de vos produits et services.

3. Obtenez le type de trafic ciblé sur votre produit.

Pensez simplement que si la personne qui a visité votre site Web n'a aucun intérêt pour ce que vous proposez, elle fera partie de ceux qui passent à autre chose et ne reviennent jamais.

Rédiger des articles pour publication dans des e-zines et des e-rapports. De cette façon, vous pouvez localiser les publications qui se concentrent sur vos clients cibles et ce que vous avez mis en place pourrait bien attirer leur intérêt.

Essayez d'écrire au moins 2 articles par semaine, d'au moins 300 à 600 mots. En écrivant et en maintenant continuellement ces articles, vous pouvez générer jusqu'à 100 lecteurs ciblés sur votre site en une journée.

N'oubliez jamais que seulement 1 personne sur 100 est susceptible d'acheter votre produit ou d'obtenir vos services. Si vous pouvez générer jusqu'à 1000 visites ciblées pour votre site Web en une journée, cela signifie que vous pouvez réaliser 10 ventes en fonction de la statistique moyenne.

La tactique donnée ci-dessus ne semble pas vraiment très difficile à faire, si vous y réfléchissez. Cela demande juste un peu de temps et un plan d'action de votre part.

Essayez d'utiliser ces conseils pour plusieurs programmes de marketing d'affiliation. Vous pouvez maintenir une bonne source de revenus et de survivre dans cette entreprise que tous les spécialistes du marketing ne peuvent pas faire.

D'ailleurs, pensez aux énormes virements de paie que vous recevrez ...

About the Author

Joseph MOREL

Affilié de la plateforme 1TPE

La méthode étape par étape pour générer un revenu supplémentaire de chez soi grâce à l'affiliation

[En Savoir Plus](#)

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