

COMMENT SURVIVRE EN LIGNE

Comment chaque affilié est toujours en quête de succès sur le marché qui donne le plus gros gain. Parfois, il pense que c'est une formule magique qui est facilement accessible pour lui. En fait, c'est plus compliqué que cela. Il y a juste de bonnes pratiques de commercialisation qui ont été prouvées au cours des années de dur labeur et de dévouement.

Il ya des tactiques qui ont fait leurs preuves auparavant avec le marketing en ligne et qui continue d'être des modèles pour travailler dans le monde du marketing d'affiliation en ligne d'aujourd'hui. Avec ces trois meilleurs conseils marketing, vous serez en mesure de pouvoir augmenter vos ventes et de survivre dans le marketing d'affiliation en ligne.

Quelles sont ces trois tactiques?

1) Utilisation de pages web unique pour promouvoir chaque produit distinct en marketing. Ne pas mettre tous les produits ensemble pour faire quelques économies sur l'hébergement web. Il est préférable d'avoir un site en se concentrant sur chaque produit et rien de plus.

Toujours inclure des critiques sur ce produit afin que les visiteurs aient une première idée de ce que le produit peut rapporter à celui qui les achète. Inclure aussi les témoignages des utilisateurs qui ont déjà essayé le produit. Très important assurez-vous que ces clients soient disposés à vous permettre d'utiliser leurs noms et leurs photos sur le site du produit spécifique que vous proposez.

Vous pouvez également écrire des articles mettant en évidence les utilisations du produit et de les inclure sur le site comme une page supplémentaire. Faire les pages attrayantes et convaincantes pour les inciter à acheter votre produit. Chaque titre doit attirer les lecteurs afin de les pousser à lire la suite. Soulignez vos points forts. Cela permettra vos lecteurs d'apprendre ce que la page est sur le point de leur faire découvrir pour les inciter à en savoir plus.

2) Offrir gratuitement un rapport à vos lecteurs. Si cela est possible positionner cette offre sur le côté en haut de votre page de sorte qu'ils ne peuvent tout simplement ne pas la manquer. Essayez de créer des réponses aux messages qui seront envoyés à ceux qui entrent leurs informations personnelles dans votre boîte d'inscription à votre liste. Selon une étude statistique, une vente est généralement conclue avec un prospect après l'envoi de 7 messages.

Seulement deux choses peuvent éventuellement se produire avec la page web seule: la vente a été conclue ou la perspective de quitter la page et ne jamais revenir. En plaçant des informations utiles dans leur boîte aux lettres sur durablement, vous leur rappeler le produit qu'ils pensaient vouloir acheter plus tard. Assurez-vous que le contenu de vos messages est orienté vers des raisons spécifiques à acheter le produit. Ne pas le faire sonner comme un argument de vente.

Insistez sur des points importants comme la façon dont votre produit peut rendre la vie et les choses plus faciles et plus agréables. Inclure des lignes convaincantes dans vos messages. Autant que possible, évitez d'utiliser le mot "libre" car les filtres anti-spam testent ce genre de contenu qui finit généralement dans la poubelle avant même que quiconque en fasse la première lecture. Convaincre ceux qui se sont inscrits pour vos rapports qu'ils perdent quelque chose d'important qu'ils n'ont pas profité du produit et services dont vous faites la promotion.

3) Obtenez le type de trafic qui est destiné à votre produit. Il suffit de penser que si la personne qui a visité votre site n'a aucun intérêt à ce que vous lui offrez, il sera parmi ceux qui ne reviendront jamais. Rédiger des articles à publier dans les magazines et sites d'articles libres. Vous pouvez localiser les publications qui se concentrent sur votre client cible et ce que vous avez mis en place pourrait bien capter leur intérêt.

Essayez d'écrire un minimum de 2 articles par semaine, avec au moins 300-600 mots. Vous pouvez de cette manière générer jusqu'à 100 lecteurs ciblés vers votre site en un jour.

Rappelez-vous toujours que seulement 1 personne sur 100 sont susceptibles d'acheter votre produit ou obtenir vos services. Si vous pouvez générer plus de 1.000 visites ciblées pour votre site web en un jour, cela signifie que vous pouvez obtenir 10 ventes basées sur la statistique moyenne.

La tactique ci-dessus ne semble pas vraiment très difficile à mettre en place, Il faut 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 pourrez ainsi maintenir d'une bonne source de revenus et survivre avec votre affaire. N'est pas ce que tous les commerçants désirent?

Pensez aux choses plus ou moins important que vous pouvez obtenir. Vous pouvez obtenir gratuitement un très bon ebook sur le business d'affiliation à l'adresse suivante: <http://www.businessmarketingdomicile.com/77.php>

About the Author

Mon prénom est Jean-Marc couturier marié de famille je pratique internet pour mon plaisir depuis environ 10 ans. Vous pouvez me retrouver sur: www.info.businessmarketingdomicile.com Merci de votre lecture. cordialement votre Jean-Marc

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