

Comment exceller dans le marketing d'affiliation

Chaque marketer affilié recherche un marché à succès qui offre le plus de revenus. Voici des pratiques de marketing qui ont été éprouvées à force de travail et de perspicacité. Avec ces trois conseils de marketing, vous serez capables d'augmenter vos ventes et de survivre dans le marketing affilié sur internet.

Offrez des analyses gratuites à vos lecteurs. Si possible, positionnez les au sommet de la page pour qu'on ne puisse pas passer à côté. Essayez de créer des messages autorépondeurs qui seront envoyés à ceux qui saisissent leurs informations personnelles dans votre boîte d'inscription. Une vente est généralement conclue lors du 7ème contact avec un prospect.

Utilisez des pages web uniques pour promouvoir chaque produit que vous marketez individuellement. Ne les regroupez pas juste pour économiser de l'argent sur l'hébergement web. C'est mieux d'avoir un site se focalisant sur chacun des produits.

Focalisez-vous sur des points importants comme la façon dont votre produit peut rendre la vie plus facile et plus agréable. Evitez autant que possible l'utilisation du mot « gratuit » parce qu'il existe encore d'anciens filtres de spams qui éliminent ce genre de contenus. Persuadez ceux qui se sont inscrits à vos comptes-rendus gratuits qu'ils vont rater quelque chose de grand s'ils n'achètent pas vos produits et n'adhèrent pas à vos services.

Seules 2 choses peuvent arriver avec la page web seule : vente conclue ou le prospect quitte la page et n'y reviendra plus. En plaçant des informations utiles dans leurs boîtes e-mail durant certaines périodes spécifiques, vous leur rappellerez leur produit qu'ils pensaient acquérir plus tard et apprendront que la vente est conclue. Soyez sûrs que le contenu est orienté vers des raisons spécifiques d'acheter le produit.

Ecrivez des articles dans des webzines et des reportages web. De cette manière, vous pouvez localiser des publications qui se focalisent sur vos clients-cibles et ce que vous postez attirera leur attention.

Vous pouvez aussi écrire des articles mettant en avant les utilisations du produit et les inclure sur une page supplémentaire du site internet. Chaque phrase introductive doit pousser les lecteurs à tester et lire la suite, même vous contacter.

Essayez d'écrire un minimum de 2 articles par semaine d'au moins 300-600 mots. En écrivant et publiant continuellement ces articles, vous pouvez générer au moins 100 lecteurs-cibles de votre site chaque jour.

N'oubliez jamais que seule 1 personne sur 100 est susceptible d'acheter votre produit ou d'obtenir vos services. Si vous parvenez à générer au moins 1'000 visiteurs de votre site en un jour, cela signifie que vous pouvez effectuer 10 ventes en moyenne.

Incluez toujours des descriptions des produits sur le site pour que les visiteurs aient une compréhension immédiate de ce que le produit peut apporter à ceux qui l'achètent. Incluez aussi des témoignages des utilisateurs qui ont déjà testé le produit.

About the Author

Découvrez comment générer des revenus depuis votre domicile avec des techniques et stratégies de marketing d'affiliation. Recevez des rapports, des outils, ainsi que des conseils de Matthias Mazur, un des plus grands experts de business sur internet. Cliquez ici pour recevoir des conseils de [marketing d'affiliation](#).

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