

Les actifs d'affiliation

Votre entreprise de marketing d'affiliation n'est que cela... une entreprise. Pour réussir, vous devez traiter votre entreprise comme une entreprise et vous concentrer sur la croissance. Vos liens d'affiliation sont votre business.

Vous êtes le propriétaire d'une société de marketing, et c'est un atout que vous pouvez transformer en de plus en plus d'actifs. Voici trois stratégies pour développer votre entreprise de marketing.

1. Obtenez votre propre site Web et nom de domaine.

Il a l'air bon marché et vous marque comme un "débutant" lorsque vous publiez un long lien d'affiliation dans vos annonces.

Avec des noms de domaine aussi bon marché qu'actuellement, vous pouvez acheter votre propre nom de domaine. Vous pouvez ensuite soit transférer votre URL vers votre lien d'affiliation, soit vous installer avec un hébergement et établir davantage une présence sur le Web.

Votre meilleur pari est d'écrire une description complète des avantages de votre programme d'affiliation et un lien vers la page de vente du produit via un lien HTML qui fait partie du titre de votre description.

2. Créez votre propre liste.

Arrêtez de vous fier aux publicités ponctuelles pour gagner de l'argent. Les vraies entreprises ont des clients fidèles qu'ils ont maintenu une relation durable dans un climat de confiance.

Et ceci amène de faire plus de profits.

Vous devez faire la même chose. Engagez-vous à établir des relations avec vos clients et surtout avec les visiteurs de votre site. Créez une liste de diffusion pour rester en contact. Envoyez des conseils ou des articles périodiques et concentrez-vous sur l'aide à vos clients. Ne faites la promotion de vos liens d'affiliation que de manière discrète, ne faites pas de vos e-mails une grosse publicité.

L'un des meilleurs moyens de générer du trafic vers votre liste consiste à rédiger un court rapport décrivant les avantages de votre programme d'affiliation. Rendre ce rapport disponible uniquement par e-mail.

Lorsqu'une personne s'inscrit à votre newsletter, elle est ajoutée à votre liste et vous pouvez continuer à communiquer avec elle.

3. Générez du trafic vers votre propre site et votre liste.

C'est là que vous faites vraiment de vos liens d'affiliation votre propre entreprise. En ayant votre propre site et en construisant votre propre liste, vous construisez votre propre entreprise et votre propre marque, et pas seulement la commercialisation de quelqu'un d'autre.

En faisant cela, vous pouvez vendre à vos propres clients encore et encore.

Ne négligez pas ce point : lorsque votre annonce redirige un client vers votre lien d'affiliation, vous avez perdu cette personne en tant que votre propre client car vous avez perdu la capacité de communiquer avec elle de manière répétée. Lorsque vous dirigez les clients vers votre propre site et liste, ils établissent une relation avec vous.

Il existe de nombreuses façons de créer du trafic : écrire des articles, publier sur des forums, commercialiser des listes sûres, faire de la publicité hors ligne, etc. Mon conseil est de choisir une méthode de création de trafic, de travailler dessus pendant un certain temps et de la maîtriser avant de passer à autre chose.

Si vous vous concentrez sur la publicité hors ligne, écrivez et réécrivez vos annonces jusqu'à ce que vous déterminiez comment obtenir la meilleure réponse. Si vous commercialisez sur des listes sécurisées, dressez une liste prenez les 50 meilleurs d'entre eux et envoyez votre annonce à 10 d'entre eux chaque jour. Continuez à tester pour vous assurer que vos listes sûres sont réactives.

Ces trois stratégies vous aideront à développer votre activité de marketing d'affiliation.

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](#)