

Utiliser les recommandations de produits pour accroître vos résultats

Dans le marketing par affiliation il existe de nombreuses façons d'augmenter vos revenus et de maintenir votre affaire en ligne, celle pour laquelle vous avez tant travaillé. La plupart des techniques sont très faciles à comprendre. Pas besoin d'aller bien loin pour ça, elles sont disponibles en ligne, 24 h/24 et 7 jours/7. Un des meilleurs moyens pour accroître la performance de votre site d'affiliation et les ventes est d'utiliser la recommandation de produits. Beaucoup de personnes savent déjà que c'est l'un des moyens les plus efficaces pour promouvoir un produit. Si les clients ou les visiteurs vous font assez confiance alors ils auront finalement confiance en vos recommandations. Ceci dit, restez très prudent quant à leur utilisation. Si vous commencez par tout promouvoir par le biais des recommandations votre crédibilité en sera réduite, particulièrement si les recommandations sont exagérées et sans grand intérêt.

N'hésitez pas à dire ce qui vous plaît sur le produit ou service que vous recommandez. Cela vous évitera de perdre des points et rendra votre recommandation plus réaliste tout en augmentant votre crédibilité. En outre, si vos visiteurs sont vraiment intéressés par votre offre, ils seront ravis de connaître les qualités du produit tout comme ses défauts et voudront savoir comment le produit pourrait leur être utile. Lorsque vous recommandez un produit, il y a des choses à savoir pour que cela fonctionne de manière efficace et à votre avantage tout en passant pour un grand expert en la matière. Rappelez-vous de cette simple équation : la résistance face au prix diminue proportionnellement avec la confiance. Si vos visiteurs sentent ou pensent que vous êtes un expert sur cette niche, ils seront plus enclins à faire un achat. À l'inverse, si vous n'êtes pas confiant en vos produits et manquez d'assurance ils le ressentiront probablement et iront chercher un autre produit ou service plus crédible. Comment établir cette aura d'expert ? En offrant de nouvelles solutions uniques qu'ils ne peuvent pas obtenir ailleurs. En prouvant que ce que vous vendez fonctionne comme promis.

Affichez les témoignages et les mentions de personnalités connues et respectées dans ce domaine. Évitez tout prix l'exagération. Mieux vaut être discret et crédible plutôt que de faire du bruit et chercher à attirer l'attention. Vous ne souhaitez pas paraître peu professionnel ou avoir cette image auprès de vos clients potentiels, n'est-ce pas ? Alors sachez-vous montrer cool et plein d'assurance à la fois. Et rappelez-vous, les prospects ne sont pas stupides. Ils sont même de plus en plus experts et il se peut qu'ils sachent déjà ce que vous savez. Si vous prenez en compte leurs remarques en y répondant par des faits concrets, ils seront heureux d'aligner des centaines voire des milliers d'euros pour vos offres. Mais si vous ne le faites pas ils seront se montrer intelligents en allant chez vos concurrents pour voir ce qu'il s'y passe. Lorsque vous recommandez un produit, il est également important de faire des cadeaux promotionnels. Les gens sont déjà familiers avec le concept de recevoir des produits gratuitement pour faire la promotion d'un autre. Mais très peu de gens le font pour promouvoir des produits d'affiliation. Essayez plutôt d'offrir des produits qui favorisent ou même informent sur vos propres produits et services. Avant d'ajouter les recommandations pour votre produit, il est bon d'essayer et de tester le produit ainsi que son service de support à la clientèle. Ne courez pas le risque de promouvoir des produits et services de mauvaise qualité. Il suffit de penser au temps qu'il vous a fallu pour construire votre crédibilité et la confiance auprès de vos visiteurs. Tout trahir si rapidement serait dommage. Recommandez, si possible des produits pour lesquels vous avez une confiance totale. Testez le support du produit avant de le recommander afin que les personnes ne soient pas surprises si un problème devait arriver. Jetez un coup d'œil à votre site d'affiliation et voyez les stratégies que vous utilisez.

Peut-être ne mettez-vous pas assez l'accent sur les recommandations dont les produits ont besoins. Votre plan d'action n'est pas la seule chose qui soit sur votre planning. Essayez donc la recommandation de produits et faites parti de ceux qui ont fait leurs preuves.

About the Author

Christophe Saussaye & href="http://www.business.unitfirst.com/?a_aid=475eeb65">7 business complets pour 20€ par mois
...& href="http://internet-solutions-services.com/votre-boutique-en-ligne-avec-e-dilic">Votre Boutique Gratuite en Quelques

Clics

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