

Table des matières

Introduction	4
Les points primordiaux à la survie de l'affilié	7
Quelles sont ces trois techniques ?	7
Comment devenir un bon affilié dans les marchés de niche	10
Comment bien choisir vos programmes d'affiliations ?	13
L'adhésion vous coûtera-t-elle quelque chose ?	13
Quand payent-ils ?	13
Qu'est-ce que le ratio de visite/vente ?	13
Quels sont les types de statistiques disponibles sur l'affiliation ?	14
Qui est le vendeur en ligne ?	14
Est-ce que le programme d'affiliation est sur un ou deux niveaux ?	15
Enfin, quel est le montant des commissions versées ?	15
Comment pouvez-vous choisir un bon programme d'affiliation à promouvoir ?	16
Pourquoi participer à un programme d'affiliation ?	16
Des gains plus faciles en incorporant le PPC dans votre programme d'affiliation	19
Comment faire de l'argent avec le PPC dans le marketing par affiliation ?	19
Comment se fait l'intégration du PPC dans votre programme d'affiliation ?	21
Les principaux avantages ?	21
Servez-vous des recommandations pour accroître vos résultats	22
Utiliser la vidéo pour augmenter les revenus de vos affiliations	25
3 excellentes façons de booster vos commissions d'affilié du jour au lendemain	28
Connaître les meilleurs produits et le meilleur programme à promouvoir	28
Enregistrer les emails de ceux qui téléchargent votre Ebook gratuit	29
Demandez une commission supérieure à la normale	30
Comment éviter les erreurs les plus courantes de l'affilié ?	31
Erreur N°1 : Choisir la mauvaise affiliation.	31
Erreur N°2 : Adhérer à trop de programmes d'affiliation.	32

Introduction

De nos jours, grâce à Internet, il n'est pas très difficile d'entrer dans le marketing d'affiliation. C'est beaucoup plus facile que lorsqu'il n'y avait que le téléphone ou les autres moyens de communications de l'époque pour s'informer ne serait-ce que des dernières nouvelles concernant le programme commercial.

Donc, avec la technologie disponible de nos jours et en supposant que l'affilié travaille de chez lui, voilà à quoi pourrait ressembler une journée de travail...

Dès le matin et après le petit-déjeuner, votre ordinateur est déjà allumé pour vérifier les dernières évolutions de votre réseau d'affiliation. Il se peut qu'il y ait de nouvelles mises à jour à faire et des statistiques à consulter à propos de la commercialisation du produit.

La conception du site doit être révisée. L'affilié sait qu'un site Web bien conçu peut accroître le taux d'adhésion de ses visiteurs. Cela peut aussi aider à accroître le taux d'affiliation.

Une fois que cela est fait, il est l'heure de soumettre votre programme aux annuaires qui répertorient tous les programmes d'affiliation. Ces annuaires permettent d'attirer les gens à adhérer à votre programme d'affiliation. C'est un très bon moyen de promotion !

Il est maintenant l'heure de traquer les ventes que vous recevez de vos affiliés et ce de façon précise. Il y a des commandes à suivre qui arrivent par téléphone et d'autres par mails. Il vous faut vérifier si elles viennent de nouveaux clients qui testent les produits. Au passage on enregistre ces contacts qui pourraient être une source intéressante pour l'avenir.

Il y a beaucoup de ressources à paramétrer. Annonces, bannières publicitaires et recommandations, parce que c'est là une excellente façon de s'assurer davantage de ventes. Le mieux est de rester toujours visible et accessible.

L'affilié doit aussi répondre aux questions des internautes. Cela doit être fait rapidement. Rien de tel qu'un email qui reste sans réponse pour perdre un client.

Pour prouver que l'affilié travaille de manière efficace et rentable, les demandes devront être considérées avec beaucoup d'attention. Personne n'aime être ignoré et les clients ne sont pas toujours très patients. Leur demande requiert une réponse rapide, professionnelle et amicale à la fois.

Aussi, il est utile que l'affilié soit connecté à un chat pour y interagir avec les affiliés d'autres programmes ou du même programme. C'est un espace où ils peuvent débattre des différentes façons de promouvoir leurs produits.

On y apprend toujours beaucoup de choses et c'est un processus qui vous permet de rester sur le fil de l'actualité. Partager des astuces et des conseils est un bon moyen de créer une forme de support. Il y a peut-être des personnes qui souhaitent y adhérer et pourraient être séduites par vos discussions en cours. Il n'y a pas de mal à profiter de chaque opportunité.

Les lettres d'information et e-zines ont été actualisés il y a de ça plusieurs jours maintenant, il est donc temps pour l'affilié de voir s'il y a des nouveautés sur le marché. Ce sera rédigé dans sa partie publication puis distribué aux anciens comme aux nouveaux clients.

Ces publications sont également un outil important pour se maintenir à jour sur les nouveaux produits. Le distributeur a mis en place une promotion que les clients veulent certainement connaître. En outre, ils doivent respecter la date limite de ces ventes précisée dans vos publications.

Il est maintenant l'heure de remercier ceux qui ont participé à la promotion et à l'augmentation des ventes. Rien de mieux que de mentionner leurs noms, leurs sites et le processus qu'ils ont suivi pour que ça fonctionne.