5 ÉTAPES POUR RÉUSSIR EN AFFILIATION



CRÉEZ VOTRE BUSINESS !

https://www.essorproject.fr/

Sommaire

Introduction.....3
I. Choisir sa niche.....4
II. Choisir le bon programme d'affiliation.....5
III. Choisir sa source de trafic.....6
IV. Créer son système automatisé.....7
V. Apporter de la valeur à vos prospects.....8

Introduction

Bonjour et félicitations !

Si vous lisez ce document, c'est que vous souhaitez réussir en affiliation et vous avez raison ! L'affiliation est un business extraordinaire pour démarrer un business en ligne. En effet, vous n'avez pas besoin de créer de produits, de le stocker ou de l'envoyer aux clients. Vous avez simplement besoin de le promouvoir et de toucher les commissions sur chaque vente.



En fait, c'est comme si vous recommandiez un produit ou un service à un ami qui en a besoin .
Votre ami l'achète. Il paie le prix initial et vous vous avez une commission suite à son achat.

C'est une relation gagnant-gagnant.

Vous êtes récompensé parce que vous lui avez rendu service en lui donnant ce dont il avait besoin. Lui, il paie le prix initial (pas un euro supplémentaire).

Dans cet ebook gratuit, vous découvrirez les 5 étapes pour réussir en affiliation !

N'hésitez pas à conserver ce document pour le réutiliser par la suite. Ces étapes vous seront utiles pour l'affiliation mais également pour la vente de formations en ligne ou de coaching.

C'est une compilation des meilleurs conseils de mon partenaire Alexandre Dinomais, entrepreneur qui génère un business en ligne de 30000 euros par mois (dont 3000 euros par mois en affiliation).

Si vous souhaitez aller plus loin, vous pouvez rejoindre plusieurs de ses programmes qui permettent de bien comprendre les bases. Ses explications sont claires et ont vocation à ce que vous passiez à l'action.

I. Choisir sa niche

Avant même de se lancer en affiliation, il faut choisir sa niche. Cette première étape est la plus importante puisqu'elle influencera énormément les prochaines (vous comprendrez dans la suite de ce livre pourquoi).

Une niche est un sous-segment du marché auquel vous allez vous adresser. Ça peut paraitre difficile à comprendre mais vous allez voir, c'est très simple à comprendre avec des exemples.

Sur internet, il existe trois piliers :

- La santé
- L'argent
- Les relations

Chaque pilier représente différents marchés potentiels. Par exemple, le marché de la nutrition appartient au pilier de la santé. Le marché de l'entrepreneuriat appartient au pilier de l'argent. Le marché de l'amour appartient au pilier des relations.

Pour chaque marché, il existe différents segments. Par exemple, le marché de « gagner de l'argent » regroupe les segments suivants : Immobilier, Bourse, Business en ligne, cryptomonnaies, etc…

Et pour chaque segment, il existe différentes niches. C'est là que ça devient intéressant puisque si vous vous nichez, vous vous adresserez à une catégorie de personne bien spécifique et vous pourrez leur proposer ce qu'ils recherchent. S'adresser à tout le monde est le meilleur moyen de s'adresser à personne !

Prenons quelques exemples :

- Marché : Gagner de l'argent
- Segment : Immobilier
- Niche : La location saisonnière

- Marché : Webmarketing
- Segment : Affiliation
- Niche : Affiliation de logiciel marketing

- Marché : L'amour
- Segment : Les relations de couple
- Niche : Trouver l'amour après un divorce

- Marché : La nutrition
- Segment : Nutrition sportive
- Niche : Prise de muscle

Pour résumer, il faut que vous définissiez votre marché, votre segment et votre niche pour vous adresser aux bonnes personnes avec les bons produits en affiliation. Si par exemple, vous souhaitez faire la promotion de logiciels marketing, vous ciblerez uniquement des personnes ayant un business en ligne et qui seront potentiellement intéressées par votre offre.

II. Choisir le bon programme d'affiliation

Beaucoup de débutants en affiliation font l'erreur de promouvoir un maximum de produits ou services…

Malheureusement, en voulant être généraliste, vous ne vous adresserez pas aux bonnes personnes. Tout comme la niche, il vous faut choisir un programme d'affiliation spécifique et concentrer vos efforts sur ce programme. Ça vous permettra de vous faire connaitre auprès de vos prospects et de devenir un expert. Une fois ce statut atteint, il vous sera beaucoup plus facile de recruter des affiliés.

Au début, c'est conseillé de vous concentrer sur un ou deux programmes seulement.
Ensuite, lorsque vous avez des résultats sur ces programmes d'affiliation, vous pouvez commencer à vous diversifier.

Il faut également faire attention aux programmes que vous choisissez. Il existe différents critères à prendre en compte pour bien choisir son programme mais la règle numéro 1 est : Travaillez uniquement avec des produits ou services de qualité !

Si vous faites la promotion d'une offre de mauvaise qualité, vous perdrez en crédibilité. Sur le moyen-long terme, votre réputation en prendra un coup.

Voici maintenant quelques points à vérifier avant de se focaliser sur un programme :

- L'entreprise résout-elle un problème d'une clientèle spécifique ?
  - ➡ Si une entreprise résout un problème spécifique, vous pourrez vous adresser à une catégorie bien précise. Par exemple, un logiciel marketing qui aide les entrepreneurs à développer leurs chiffres d'affaires. Un service qui aide les indépendants à améliorer leur productivité. Une formation en ligne qui accompagne les personnes à se sentir mieux au quotidien. etc…

- Est-ce que d'autres personnes font la promotion du programme d'affiliation ?
  - ➡ La concurrence est généralement vue d'un mauvais oeil. Mais pour l'affiliation, c'est un avantage. Si des personnes génèrent déjà des revenus avec ce programme, cela signifie que c'est un programme sérieux qui paye ses affiliés (oui, ça peut arriver que les affiliés ne soient pas payés…) et surtout vous pouvez savoir si il est simple ou non de vendre le produit ou service en question.

- Quel est le montant des commissions ?
  - ➡ Les produits physiques proposent des commissions allant de 2 à 12% contre 30 à 70% pour les produits digitaux comme les logiciels, les formations en ligne, les ebooks. Il est donc très intéressant de se renseigner puisque plus votre commission sera élevée, moins vous aurez besoin de vendre pour générer le même chiffre d'affaires.

III.Choisir sa source de trafic

Une fois que vous avez défini votre niche et que vous avez choisi votre programme d'affiliation. Il vous faut choisir une source de trafic. C'est comme ça que vous pourrez attirer des prospects qualifiés vers votre lien d'affiliation et ainsi toucher des commissions.

Pour le trafic, c'est conseillé d'utiliser une stratégie court terme et une stratégie long terme. La stratégie court terme vous permettra de toucher vos premières commissions d'affiliation le plus rapidement possible. À l'inverse, la stratégie long terme vous permettra de construire un business rentable dans quelques mois. Vous pourrez ainsi toucher rapidement des commissions tout en bâtissant votre business.

Selon Alexandre, la meilleure stratégie court terme est l'optimisation de son profil Facebook. Ça permet de toucher ses premiers prospects en seulement quelques jours. Il suffit de rendre son profil professionnel et de rejoindre des groupes Facebook en lien avec le programme d'affiliation. Ensuite, il faut apporter de la valeur aux membres, nous verrons ça un peu plus tard. A vous d'adapter cette stratégie si vous êtes plus à l'aise avec d'autres réseaux sociaux.
En ce qui concerne les stratégies long terme, Alexandre a choisi YouTube. La création d'une communauté sur YouTube est très puissant pour l'affiliation. Vous pouvez utiliser la vidéo de différentes façons pour générer des commissions. Par exemple, vous pouvez donner votre avis sur un produit ou service. De plus, vous pouvez faire un tutoriel en expliquant comment utiliser un logiciel ou un produit physique.

La création d'un blog est également une excellente stratégie pour générer des commissions d'affiliation en automatique et se créer des revenus passifs.

Alexandre a commis une erreur à ses débuts, il a voulu utiliser toutes les sources de trafic possibles… Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, YouTube, le Blog, etc… Le résultat a été mauvais puisqu'il ne s'est pas focalisé sur une seule source et donc son travail était dissipé. Lorsqu'il s'est concentré sur YouTube, il a commencé à avoir des résultats intéressants. Il a persévéré et a fait explosé sa chaîne YouTube en quelques mois.

C'est pourquoi il conseille de vous concentrer sur deux sources de trafic maximum ! Une court terme et une long terme. Vous pouvez par exemple, utiliser votre profil Facebook et créer une chaîne YouTube.

IV. Créer son système automatisé

Ce système s'appelle également tunnel de vente. Ça consiste à amener votre prospect vers votre offre d'affiliation. Vous pourrez également capturer l'email de votre prospect pour ensuite le recontacter lorsque vous voulez.

Les tunnels de vente sont puissants pour « chauffer » le trafic. C'est-à-dire que vous allez transformer votre prospect en client à travers différentes étapes en lui apportant de la valeur comme des conseils, des astuces, des témoignages, etc… par email.

Il faut faire la différence entre trafic froid et trafic chaud :

- Le trafic froid représente les personnes qui ne vous connaissent pas. Par exemple, ce sont des personnes qui vous découvrent pour la première fois sur YouTube, sur votre blog, sur votre profil Facebook, etc…
- Le trafic chaud représente les personnes qui vous connaissent par avance et savent ce que vous pouvez leur apporter (conseils, expertise, stratégies, etc…). Elles vous font confiance et seront beaucoup plus susceptibles de passer par vos liens d'affiliation lorsque vous leur en proposerez.

L'objectif est de créer une relation avec votre prospect en l'aidant à résoudre son problème ou à atteindre son objectif.

Pour créer un tunnel de vente, il utilise l'outil système.io qui est un outil marketing tout-en-un. Il lui permet de créer des pages de capture pour collecter les emails de ses prospects, de créer des tunnels de vente complet et en illimité, d'envoyer des emails en illimité, etc…

Vous pouvez découvrir une vidéo sur sa chaîne YouTube dans laquelle il donne son avis et il présente cet outil en cliquant ici.

V. Apporter de la valeur à vos prospects

Une fois que votre système est mis en place, il vous faut apporter de la valeur gratuitement via vos sources de trafic. L'objectif est d'aider vos prospects à résoudre un problème spécifique. Ça peut être à travers de vidéos YouTube, d'articles de blog, de posts sur Facebook, Instagram, LinkedIn, etc…

Comment apporter de la valeur ?

Pour donner de la valeur, vous pouvez donner des conseils, des astuces, des stratégies, votre avis, etc… à vos prospects. Vous créerez ainsi une audience et une communauté qui vous fera confiance.

Par exemple, vous êtes dans le marketing digital et souhaitez aider les indépendants à développer leurs entreprises sur internet. Vous pouvez créer des vidéos YouTube comme des tutoriels, des conseils de marketing, des stratégies de web marketing, etc…

Vous pouvez ainsi faire la promotion d'un programme d'affiliation dans la description d'une vidéo YouTube, directement dans un article de blog ou dans un post Facebook ou Linkedin, etc…

Autre possibilité très intéressant, c'est de capturer l'email du prospect pour le faire entrer dans votre système automatisé avant même de lui proposer votre lien d'affiliation. Pour recevoir le mail de votre prospect, vous pouvez offrir un leadmagnet gratuitement et apporter de la valeur dedans.

Qu'est ce qu'un leadmagnet ? Ça peut être un ebook offert, une formation gratuite, une vidéo exclusive, une étude de cas, etc…

L'objectif est double. Récupérer le mail du prospect et lui apporter de la valeur en même temps. Par exemple, vous offrez un ebook gratuit qui va résoudre le problème de votre audience et si elle souhaite aller plus loin, elle peut accéder à une offre spécifique (votre lien d'affiliation). Autre exemple, vous créez une formation gratuite pour aider votre prospect à atteindre son objectif. Si ce dernier souhaite avoir des résultats plus rapidement, il peut accéder à une formation payante (votre lien d'affiliation).

L'apport de valeur est primordial pour créer une relation. Il faut surtout pas spammer internet. Beaucoup trop de personnes échouent en affiliation parce qu'elles publient leurs liens partout sur les réseaux sociaux sans apporter de la valeur…