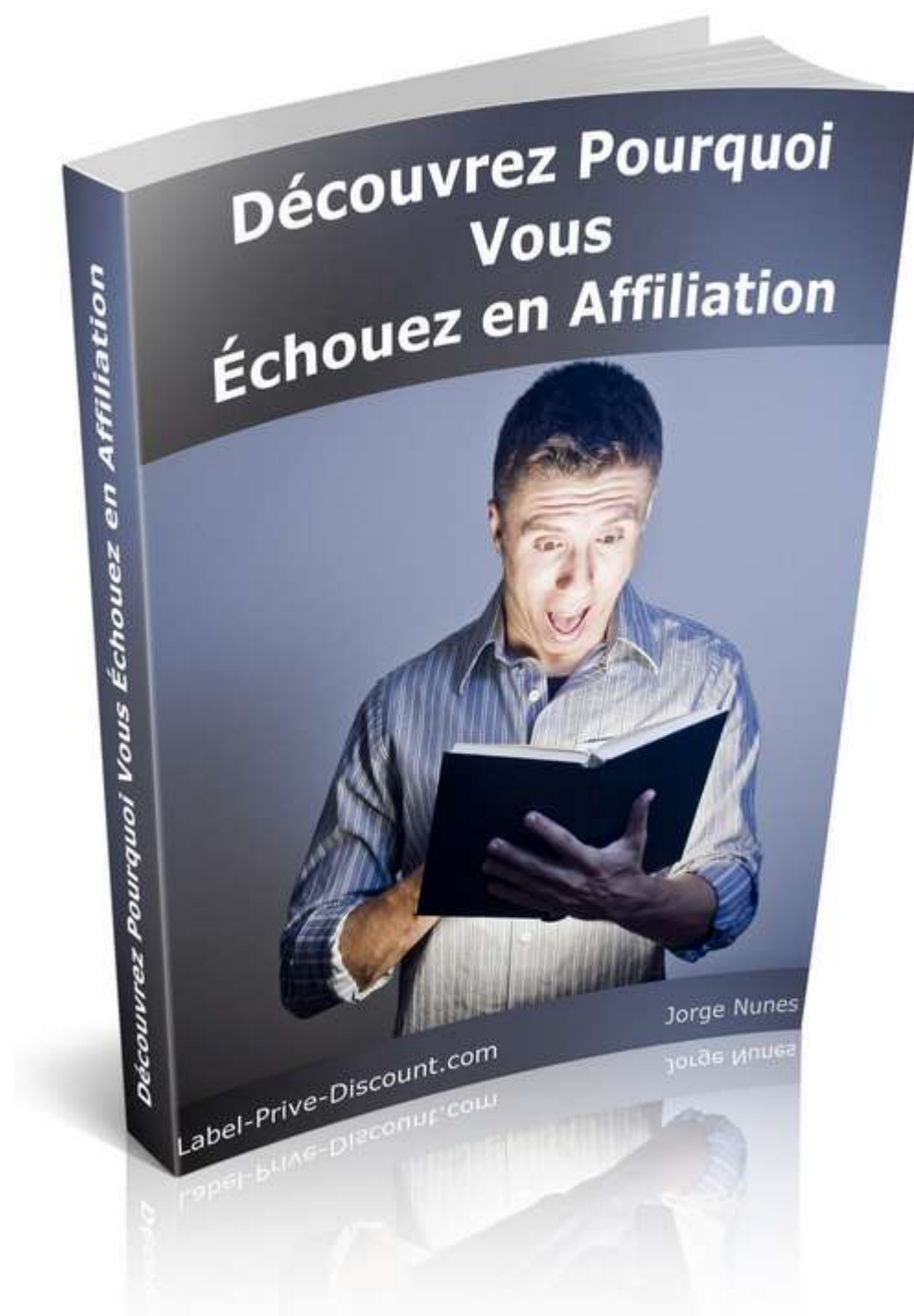


# Découvrez Pourquoi Vous Échouez En Affiliation



## **ACCORD DE DECHARGE DE RESPONSABILITE ET DE CONDITIONS D'UTILISATION**

L'auteur et l'éditeur ont fait de leur mieux pour préparer cet exposé. L'auteur et l'éditeur n'offrent aucune représentation ou garantie du respect de l'exactitude, de l'applicabilité, de la justesse ou de l'état complet du contenu de cet exposé. Les informations contenues dans cet exposé sont strictement dans un but éducatif et informatif. Par conséquent, si vous souhaitez appliquer les idées contenues dans cet exposé, vous prenez la responsabilité totale de vos actions.

Tous les efforts ont été fournis pour présenter ce produit et ses potentiels avec exactitude. Pourtant il n'y a aucune garantie que vous vous améliorerez de quelque manière que ce soit en utilisant les idées et techniques présentées dans ce matériel. Les exemples de ce matériel ne doivent pas être interprétés comme une promesse ou une garantie de quoi que ce soit. Les potentiels de débrouillardise et d'amélioration personnelle ne dépendent que de la personne utilisant nos produits, idées et techniques.

Votre niveau d'amélioration pour atteindre les résultats cités en exemples, dépend du temps consacré à ce programme, aux idées et techniques mentionnées, à la connaissance et aux compétences variées.

Puisque ces facteurs diffèrent chez chaque individu, nous ne pouvons garantir votre succès ou votre niveau d'amélioration. Nous ne sommes pas non plus responsables de vos actions.

Beaucoup de facteurs seront importants pour déterminer vos résultats effectifs et aucune garantie n'est donnée que vous atteindrez des résultats similaires aux nôtres ou à ceux des autres. En fait, aucune garantie n'est donnée que vous atteindrez un quelconque résultat en utilisant les idées et techniques contenues dans notre matériel.

L'auteur et l'éditeur se déchargent de toute garantie (expresse ou implicite), de toute garantie d'aptitude à la vente ou dans un but particulier. L'auteur et l'éditeur ne peuvent être tenus pour responsables, vis-à-vis de qui que ce soit, pour tous dommages génériques, spécifiques, secondaires, punitifs ou tout autre dégâts consécutifs survenant directement ou indirectement de toute utilisation de ce matériel, qui est fourni « en l'état » et sans aucune garantie.

## **L'affiliation - Le Meilleur Endroit Pour Commencer**

Tout le monde doit commencer quelque part. Et pour les nouveaux marketeurs, le meilleur endroit pour commencer est peut-être avec l'affiliation. Au lieu de suivre le processus laborieux et coûteux de la création de votre propre produit (de qualité souvent douteuse) et ensuite essayer de le vendre en masse, pourquoi ne pas commencer en trouvant un produit qui est bien fait et qui provient d'une personne qui est déjà très crédible ? Vous pourrez ainsi économiser beaucoup de temps, d'argent, de frustration et d'énergie, et vous pourrez vous faire de l'argent grâce au processus de l'affiliation. De nos jours, les meilleurs marketeurs continuent à vendre les produits d'autres marketeurs, même s'ils se suffisent déjà. **Pourquoi ?** Parce que c'est encore une somme considérable d'argent facile.

Cela étant dit, il est important de mentionner que l'affiliation n'est pas une balade de santé non plus. Certes, c'est plus facile que de parvenir au lancement de son dernier produit, mais comme toute autre chose il y a une multitude de pièges qui n'attendent que de vous engloutir, vous et votre argent.

**Rendez-vous un service** : prenez en considération ce que vous allez lire et éviter ces pièges. Dans ce rapport, je vais parcourir le top 7 des pièges à éviter.

## **ERREUR #1 : Choisir un Mauvais Produit à Promouvoir**

Tous les produits ne sont pas créés égaux. En effet, c'est probablement ce qui vous a motivé à vendre les produits des autres marketeurs. Pour la plupart, vous avez accepté le fait qu'il y a déjà une multitude de produits de bonne qualité sur le marché, et si vous créez votre propre produit, il ne pourrait pas rivaliser.

Si vous décidez de choisir votre produit dans une liste sur ClickBank ou 1TPE, choisissez avec beaucoup de prudence. Au lieu de choisir arbitrairement le produit avec la plus grande commission, recherchez des produits qui ont une forte popularité et opinion. Si beaucoup de personnes les achètent souvent c'est qu'ils sont sûrement meilleurs que d'autres produits dans la même catégorie.

En plus de sélectionner de bons produits dans les catégories, vous devriez aussi rechercher les bonnes catégories. Voici une astuce idiote qui illustrera mon point de vue : ne vendez pas de tuyaux d'arrosage en hiver. Personne ne les achètera. Sélectionnez des produits que beaucoup de personnes veulent, et si la popularité de ces produits vient juste de grimper, alors c'est maintenant le meilleur moment de rentrer dans ce marché.

## **ERREUR # 2 : Choisir un produit avec un faible taux de conversion**

En tant qu'affilié, votre objectif est de profiter du travail des autres, de l'argent qu'ils ont dépensé sur des droits d'auteur, développeurs, et logiciels. Si vous choisissez un produit qui ne remplit pas toutes ces conditions, vous ferez sûrement de faibles bénéfices.

Prenez par exemple, les taux de conversion. Tous les marketeurs n'engagent pas un copywriter. En fait, ils sont nombreux à écrire leurs propres lettres de ventes. Beaucoup n'engagent personne pour faire des graphiques pour la page de vente. Au lieu de cela, ils tentent de le faire eux-mêmes.

**Au final ? La page est affreuse, la lettre de vente est truffée d'erreurs et le produit a un faible taux de conversion !**

Avant de commencer la promotion d'un produit quelconque, lisez la page de vente attentivement et comparez-la aux autres. Les graphismes vous ont-ils dégoûté ? L'annonce vous a-t-elle motivé à acheter ? Ceci peut avoir des conséquences fatales pour vous et le vendeur. Vous ne pouvez pas aider le vendeur à ce niveau, mais vous pouvez éviter son produit et en trouver un meilleur.

**Rendez-vous service :** choisissez vos produits avec prudence.

## **ERREUR # 3 : Vendre des rêves pour le compte de charlatans**

Ce piège est particulièrement important à éviter si vous avez une liste. Il suffit d'une promotion d'un de ces produits et vous pourriez finir avec un exode massif de votre liste. Encore une fois, ne faites pas cette erreur.

Bien que vous soyez tentés de promouvoir le prochain « grand lancement », assurez-vous de ne pas promouvoir n'importe quel produit. Plusieurs marketeurs se sont lamentés sur leur choix de promouvoir la dernière offre de Rich Jerk's suite à des plaintes de membres de leur liste concernant le contenu obscène et sexiste des commentaires. Ne soyez pas l'une de ces personnes. Assurez-vous d'inspecter attentivement le produit avant de le promouvoir à votre liste. Vous ne voulez certainement pas que les personnes pensent que vous n'êtes qu'un – charlatan.

De plus, évitez de sauter sur le dernier produit à la mode. Au lieu de cela, attendez que la situation se calme, ensuite publiez un rapport compréhensible (chose que beaucoup de marketeurs ne fournissent pas) du produit. Vous aurez plus de chance d'obtenir des ventes et ça vous aidera à maintenir votre crédibilité.

Enfin, évitez de promouvoir des produits qui font de fausses et outrageuses déclarations. Comme l'a une fois dit Carl Sagan " D'extraordinaires déclarations nécessitent d'extraordinaires preuves. " Dans la plupart des cas, ces charlatans ne peuvent vous fournir la moindre preuve, mais ils font les affirmations. Evitez de les promouvoir et de devenir leur associé.

## **ERREUR # 4 : Choisir des produits qui offrent une faible commission**

Si vous utilisez votre liste pour faire la promotion de produits, il faut savoir que vos abonnés ne regardent pas toutes les offres qu'ils reçoivent en une journée. Choisissez donc celles que vous pouvez promouvoir efficacement. Si vous faites la promotion de quelque chose qui ne génère que 25% de commission pour vous, alors vous perdez beaucoup de temps. En réalité, vous pouvez sûrement trouver des produits similaires qui offrent une commission de 50% ou 75%.

En termes de prix du produit – ne vous en faites pas trop. Pendant que beaucoup de marketeurs disent maintenant de se concentrer sur des produits qui payent beaucoup (peu de ventes généreront beaucoup d'argent), vous pouvez continuer de vous en sortir en vendant des produits relativement peu chers. La popularité grandissante des ebooks à \$7 (aux Etats-Unis) en est la preuve.

## **ERREUR n°5 : Echouer dans la collecte des emails**

Recherchez toujours de nouveaux abonnés. Plutôt que de générer du trafic avec AdWords, optimiser votre site pour les moteurs de recherches ou d'autres méthodes et ensuite d'envoyer ce trafic vers votre lien d'affiliation, vous devriez faire l'effort de d'abord convertir vos visiteurs en abonnés.

**Pourquoi ?** Pour deux raisons : le simple raisonnement mathématique et l'expérience de beaucoup de marketeurs.

Le simple raisonnement mathématique se traduit en quelque sorte comme ceci : au lieu de convertir à un taux environ de 1-3% (pour une vente directe), vous convertirez de 15 à 25 % de visiteurs (pour une vente faite à partir de votre liste). De là, vous obtiendrez la chance d'entrer en contact avec les acheteurs enthousiastes et ceux moins disposés. En plus, une fois qu'ils sont dans votre liste, ce n'est plus un effort unique. Vous obtenez la chance de leur vendre à plusieurs reprises pendant des mois ou même des années.

En tant que marketeur, un des meilleurs outils que vous avez à disposition est votre liste. Utilisez toujours votre liste plutôt que la vente directe.



## **ERREUR n°6 : Ignorer l'importance de la ponctualité**

Dans les affaires en général, le plus rapide surpasse souvent ceux dotés de ressources plus importantes. Aujourd'hui, Google n'est plus une petite compagnie avec des revenus maigres. Mais dans le passé, il a émergé de nulle part pour surpasser ses nombreux concurrents.

Comment est-ce que cela peut s'appliquer à vous ? Une promotion réussie d'un produit exige que vous fassiez beaucoup plus que de coller simplement un lien d'affiliation dans un email et l'envoyer à quelques milliers de personnes. Si vous vous attendez à ce que ces personnes achètent, votre email devrait être informationnel - pas promotionnel.

Si vous pouvez véritablement écrire votre email comme si c'était une information, vous avez plus de chances d'attirer l'attention que si vous envoyez un lien pour un ebook écrit en 1998 et qui n'était pas particulièrement populaire.

Vous devez trouver les lancements de produit qualifiés comme des « événements ». Trouvez quelque chose de tellement important que les gens suivent l'événement de près et commentent. Si vous pouvez trouver un tel produit (par exemple, l'iPhone), il est impératif que vous conceviez vos propres publicités, centrées sur les publicités du produit. Vous voudrez vous assurer que les membres de votre liste achètent chez vous plutôt qu'à partir du lien d'affiliation d'un autre **marketeur**.

Pour résumer : si un grand lancement arrive, vous devez vous y investir rapidement. Il se peut qu'il n'y ait pas une deuxième occasion. Saisissez-la donc quand vous l'avez.

## **ERREUR n°7 : Ignorer Les Calculs Importants**

Beaucoup d'affiliés ne font pas les petits — pourtant importants — calculs requis afin de faire des affaires et leur assurer des bénéfices. Par exemple, beaucoup d'affiliés ignoreront complètement le pourcentage que ClickBank ou 1TPE prélèvent sur chaque vente. Au lieu de cela, ils regarderont simplement le prix et la commission.

En plus, beaucoup ignoreront le taux de conversion, le prix du clic sur AdWords, et la quantité de temps qu'ils mettent dans des projets. Ils survoleront du regard tous ces petits détails et consacreront la plupart de leur temps à se demander ce qu'ils pourront acheter lorsqu'ils auront reçu leur premier chèque.

Malheureusement, l'affiliation ne fonctionne pas comme cela. Si vous payez trop cher votre trafic, si vos taux de conversion sont trop bas, si vous mettez trop de temps dans les projets qui n'ont pas de grands rendements - le résultat sera mauvais. A la fin de la journée, du mois, ou de l'année, vous pouvez finir endetté, plutôt que bénéficiaire. Et puisque vous êtes votre propre patron, pas le Président d'une société, cela veut dire que vous n'avez pas du tout de salaire. Encore pire, vous pourriez perdre une partie de votre propre argent qui vous a demandé beaucoup de temps et d'énergie à obtenir.

## Conclusion

Alors, comment faire le tri de tout cela ? Comme vous l'avez lu, il y a 7 pièges communs dans l'affiliation. Si vous tombez dans l'un de ces pièges, vous pourriez perdre de l'argent au lieu d'en gagner.

Alors, comment éviter ces pièges, prendre de meilleures décisions, et finalement devenir riche par l'intermédiaire de l'affiliation ? Commencer par sélectionner de bons produits. Comme je l'ai mentionné précédemment, un produit peu demandé fera peu de ventes, peu importe la manière dont vous en faites la promotion. Si la demande n'est pas là, vous ne pouvez pas la créer. N'essayez pas.

Ensuite, parmi les demandes élevées, recherchez un produit qui peut réellement convertir les visiteurs en affiliés. Vous pouvez faire cela en recherchant les produits les plus vendus sur ClickBank ou 1TPE. Vous pouvez également le faire en balayant les pages de ventes pour trouver les plus attrayantes, avec des bonus, et des prix raisonnables.

En plus de choisir un bon produit, vous devez vous assurer que le produit soit bien vu de la part des futurs acheteurs (un petit tour sur les forums vous aidera) et que le vendeur est crédible. Un mauvais produit pourrait mettre à mal vos relations avec les membres de votre liste.

Une fois que vous commencez à produire du trafic pour vos campagnes d'affiliation, rappelez-vous de le conduire sur vos squeeze page - PAS sur votre lien d'affiliation. Si vous envoyez la personne directement sur votre lien d'affiliation, vous êtes susceptible de ne jamais avoir de ses nouvelles. La collecte des emails est très importante. Si vous ne faites pas

ainsi - comme beaucoup de marketeurs - VOUS laissez beaucoup d'argent sur la table par rapport au montant que vous dépensez.

Enfin, suivez vos taux de conversion, prix au clic, taux de commission, et tous les autres petits chiffres que les marketeurs préfèrent ignorer. Savoir, comprendre, tordre ces nombres peuvent être la différence entre votre réussite et votre échec. Vous pouvez les ignorer si vous le souhaitez, mais faire ainsi n'améliorera pas vos affaires.

Vous êtes maintenant prêt à promouvoir votre premier produit. Il y a beaucoup de risques, mais vous connaissez déjà les 7 plus importants. Évitez ces derniers, et vous pourrez peut-être faire partie de la famille des **super affiliés**.

A Votre Réussite.