Frédéric B, webmarketer
www.gagner-sur-internet.com

# Erreurs mortelles de marketing d'affiliation

## Erreur n ° 1 - Se concentrer sur la vente

Je comprends que l'objectif principal du marketing d'affiliation, du moins pour les spécialistes du marketing eux-mêmes, est de faire des ventes. C'est évident. Mais vous ne devriez jamais vous concentrer sur la « vente ».

Au lieu de cela, votre objectif principal devrait être d'aider les gens. Quel que soit votre marché, vous devriez vous concentrer sur l'aide à votre marché d'une manière ou d'une autre, car c'est ainsi que vous ajoutez de la valeur à vos offres d'affiliation et que vous amenez le public de ce marché à vous faire confiance et à vouloir acheter chez vous.

Peu importe votre marché, votre objectif principal est d'aider les gens. Période.

Perte de poids? Vous aidez les gens à se mettre en forme et à être en bonne santé.

Marketing Internet? Vous aidez les gens à gagner de l'argent et à atteindre la liberté financière.

Chaussettes? Vous aidez les gens à garder leurs pieds au chaud et au sec tout en ayant l'air à la mode.

Concentrez-vous toujours sur l'aide à vos clients cibles. Cela vous aidera à établir une relation avec les personnes à qui vous aimeriez vendre, ce qui

vous facilitera la tâche et vous donnera une raison de vous sentir bien dans votre peau en même temps!

## Erreur #2 – Ne pas tester

Les tests sont l'une de ces choses que tout le monde semble savoir qu'il est censé faire, mais presque personne ne le fait réellement.

Pourquoi exactement les tests sont-ils si importants, de toute façon?

Eh bien, disons que vous atteignez un taux de conversion de 2,5%. Pas trop mal, me direz-vous. Après tout, vous avez une concurrence considérable et vous ne vous démarquez pas vraiment bien sur votre marché.

Mais que se passerait-il si un simple ajustement, quelque chose d'aussi simple que d'ajouter UN MOT à votre page de compression ou de changer UNE IMAGE sur la page principale de votre blog, pouvait augmenter cela à une conversion de 5%?

2,5% de plus ne semble pas être une grande différence jusqu'à ce que vous réalisiez que c'est le DOUBLE du taux de conversion, le DOUBLE des clients et le DOUBLE du revenu. De faire un changement! Cela n'en vaut-il pas la peine?

Le fait est que vous ne saurez jamais ce qui pourrait faire une différence si vous ne testez pas.

## Erreur n ° 3 - S'en tenir aux produits MMO

MMO, ou Make Money Online, est l'un des marchés les plus lucratifs financièrement, mais c'est une erreur de se concentrer uniquement sur ce seul marché. Saviez-vous que même les plus grands gourous du marketing Internet (I.M.) se sont diversifiés sur d'autres marchés?

C'est parce que n'importe quel créneau, aussi lucratif soit-il, a un plafond de revenu maximum que vous pouvez atteindre. Finalement, vous pourriez atteindre pratiquement tout le marché, et votre revenu en souffrira parce que vous n'avez rien de nouveau à leur vendre et aucun moyen d'ajouter une nouvelle valeur.

Bien sûr, c'est un exemple extrême. Le fait est qu'aucun marché n'a de plafond absolu, car de nouveaux clients naissent et grandissent tout le temps. Mais pensez-y. Une fois que vous avez atteint un plateau, votre revenu stagne.

Mais si vous vous diversifiez, si vous vous diversifiez sur d'autres marchés, vous aurez toujours des produits frais à promouvoir. Vous aurez toujours une nouvelle valeur à ajouter. Vous serez toujours en mesure de gagner de l'argent parce que vous n'êtes pas catalogué dans un marché spécifique.

Je sais qu'il peut être tentant de commencer par le créneau MMO parce que cela peut être extrêmement lucratif et que vous en apprenez beaucoup vous-même, mais à moins que vous ne puissiez aider quelqu'un dans ce

créneau parce que vous êtes vous-même un expert, vous feriez mieux d'essayer un créneau où vous avez plus à ajouter.

## Erreur #4 – S'éparpiller trop

La tentation est grande, en particulier pour les nouveaux spécialistes du marketing d'affiliation, de s'éparpiller en se diversifiant sur trop de marchés. Peut-être qu'ils achètent 50 domaines en même temps, ou qu'ils créent des blogs dans 13 niches différentes en une semaine. Mais c'est de la folie.

Vous devriez vous concentrer sur un ou deux créneaux clés à la fois et vous diversifier une fois que vous avez fait de réels progrès dans ces créneaux. À moins que vous ne puissiez embaucher quelqu'un pour gérer plusieurs blogs, plusieurs produits, plusieurs listes de diffusion, plusieurs pages et comptes de médias sociaux... vous vous rendez un très mauvais service si vous vous diversifiez trop largement au début.

Choisissez deux ou trois marchés au départ, et ne faites avancer la diversité qu'une fois que vous avez vraiment fait de réels progrès dans ces premiers créneaux. Une fois que vous avez un trafic décent, une petite liste de diffusion qui s'agrandit, une certaine présence sur les médias sociaux qui fait une différence... alors vous pouvez penser à essayer de nouvelles niches.

Ne faites pas l'erreur de vous étaler trop loin trop vite. Vous constaterez que vous ne pouvez jamais faire une réelle différence dans un créneau, parce

que vous ne mettez pas assez d'efforts dans un créneau pour faire des progrès.

## Erreur n ° 5 - Rejoindre trop de programmes d'affiliation

Une autre tentation majeure pour les spécialistes du marketing d'affiliation est de rejoindre trop de programmes d'affiliation car ils ne savent pas lequel sera le plus rentable pour eux. Eh bien, laissez-moi vous révéler un petit secret.

Ils peuvent TOUS être rentables pour vous!

Croyez-moi, tant que vous vous en tenez aux programmes d'affiliation légitimes avec des entreprises bien connues, vous verrez presque toujours de bons résultats. Il y a une raison pour laquelle leurs programmes d'affiliation sont si populaires!

Choisissez vos deux ou trois niches de démarrage, puis trouvez 2-3 programmes d'affiliation pour chacune. Assurez-vous de trouver au moins un produit très chaud dans chaque programme d'affiliation qui semble bien se convertir dans votre créneau, puis tenez-vous-en à la promotion de ce produit pendant un certain temps avant d'essayer quelque chose de nouveau.

Si vous rejoignez trop de programmes d'affiliation à la fois, vous constaterez que vous prenez beaucoup de temps pour atteindre les paiements minimums requis pour chaque programme d'affiliation, car vous gagnerez 2 $ ici, 8 $ là, 22 $ ailleurs... c'est de la folie !

Il est préférable de vendre trois produits différents via un seul programme d'affiliation que de vendre cinquante produits de trente-cinq programmes d'affiliation différents.

Non seulement cela, mais si vous êtes membre de trop de programmes, vous serez plus susceptible d'oublier les règles de chaque réseau d'affiliation et de finir par être banni, car il y en a trop à suivre.

Certains des meilleurs ou des plus populaires programmes d'affiliation incluent:

⇒ http://systeme.io.fr

⇒ http://1tpe.fr

⇒ https://www.longtailpro.com

Vérifiez ces programmes pour voir lesquels ont des produits qui correspondent à votre marché, puis restez avec ces programmes pendant

un certain temps. Vous constaterez peut-être que vous n'avez jamais besoin de dépasser ces quelques programmes.

## Erreur n ° 6 - Ne pas suivre les résultats

Si vous commencez à voir un bon nombre de ventes, vous commencerez bientôt à vous demander lequel de vos efforts de marketing est le plus productif. Vous voudrez évidemment concentrer davantage vos efforts sur les méthodes qui vous rapportent le plus d'argent. Mais que se passe-t-il si vous n'avez aucune idée des domaines sur lesquels vous concentrer, car vous ne savez pas quelles méthodes fonctionnent?

Entrez TRACKING.

Le suivi, tout simplement, vous permet de savoir d'où vient votre trafic et où il va. Le suivi simple est aussi simple que d'utiliser un code de suivi via votre programme d'affiliation. Par exemple, vous pouvez créer un ID de suivi unique pour chaque site Web que vous possédez sur le réseau d'affiliation Amazon. Ou si vous faites la promotion de produits via ClickBank, vous pouvez ajouter un mot de code personnalisé à vos liens d'affiliation pour vous permettre de savoir d'où vient chaque vente à laquelle vous faites référence.

Vous pouvez également entrer dans beaucoup plus de détails en utilisant votre propre script de suivi d'affiliation qui vous permettra des informations beaucoup plus détaillées sur vos clics et vos ventes. Ce sont des choses avancées, donc vous n'en aurez peut-être pas besoin tout de suite. Mais vous avez certainement besoin d'une

sorte de suivi en place afin que vous puissiez déterminer laquelle de vos méthodes fonctionne le mieux!

## Erreur #7 – Abandonner trop vite

Si j'avais un dollar pour chaque personne que j'ai vue abandonner d'essayer de gagner de l'argent en ligne, je serais TRÈS riche en ce moment. Internet est jonché de blogs qui n'ont qu'un ou deux messages, et de comptes affiliés qui n'envoient jamais la première référence.

Quelles sont les raisons courantes d'abandonner?

· Ne pas gagner de l'argent trop rapidement

· Ne pas obtenir de trafic rapidement

· Ne pas être accepté par de nombreux réseaux d'affiliation

· Avoir l'impression que c'est trop de travail

· Penser que le marketing d'affiliation est une « arnaque »

La seule chose que la plupart de ces choses ont en commun est de s'attendre à ce que les choses se produisent du jour au lendemain. Le marketing d'affiliation n'est pas une « arnaque » simplement parce que vous n'avez pas gagné 10 000 $ ou même 1 000 $ votre premier mois. Vous ne pouvez pas vous attendre à prendre un tout nouveau domaine sans backlinks à 100 000 pages vues par mois tout de suite. Ces choses prennent du temps.

Si vous abandonnez trop rapidement, vous ne saurez jamais ce qui aurait pu être. On ne sait jamais, vous pourriez être le prochain millionnaire d'Internet, mais vous ne saurez jamais si vous abandonnez avant que cela n'arrive!

## Erreur #8 – Peur de la compétition

Beaucoup de gens essaient de s'en tenir au « fruit à portée de main », parce qu'on leur a dit que c'est ce qu'ils devraient faire en tant que débutants. Ou ils le font parce qu'ils sont terrifiés à l'idée de ne jamais pouvoir rivaliser avec les millions d'autres sites Web.

FOUTAISE!

Vous pouvez rivaliser dans n'importe quel créneau! J'ai connu des débutants complets qui ont réussi à percer des niches super difficiles comme le MMO et la perte

de poids dès le départ. Est-ce probable? Bien sûr que non. Est-ce possible? Sans faute.

Je ne conseille pas aux nouveaux spécialistes du marketing d'affiliation de s'attaquer immédiatement à ces niches extrêmement difficiles, mais vous n'avez pas à choisir de minuscules niches obscures qui ne sont pas susceptibles de vous rapporter beaucoup d'argent non plus. S'il n'y a pas beaucoup de concurrence, c'est parce qu'il n'y a pas beaucoup d'argent là-bas. Croyez-moi, il n'y a plus de niches « non découvertes » ou « inexploitées ». Il y en a peut-être eu il y a quelques années, mais ce navire a navigué. Si cela rapporte de l'argent, cela fait déjà de l'argent à quelqu'un. Probablement beaucoup de gens.

Ne craignez pas la concurrence, méfiez-vous-en. Vous VOULEZ de la concurrence, croyez-moi. Trop de concurrence est une chose difficile à

surmonter, mais choisissez des niches qui ont une quantité décente de concurrence, parce que c'est là que se trouve l'argent.

## Erreur #9 – Ignorer la concurrence

Bien qu'il soit important de ne pas craindre la concurrence, il est également important d'être raisonnable. S'attendre à faire fortune du jour au lendemain dans un créneau super compétitif comme la perte de poids est une recette sûre pour la déception.

Ce que vous devez faire au début, c'est cibler des niches qui:

1. Avoir une bonne quantité de concurrence

2. N'avez pas tellement de concurrence qu'il est difficile d'obtenir du trafic

3. Vous avez un certain intérêt ou des connaissances dans

Avis #3 en particulier. Si vous n'avez absolument aucun intérêt ou connaissance dans un créneau, il sera plus difficile de créer du contenu, plus difficile de vous identifier à votre marché cible, plus difficile de vendre des produits que vous connaissez peu ou pas du tout et plus difficile d'obtenir du trafic.

Avez-vous besoin d'être un expert pour conquérir un marché? Absolument pas! En fait, vous pourriez probablement bien réussir dans un créneau dont vous ne savez RIEN, juste apprendre au fur et à mesure.

Mais si vous n'avez absolument aucun intérêt pour le sujet, cela va rendre beaucoup, beaucoup plus facile d'abandonner. Vous allez simplement vous ennuyer, parce que votre journée de travail devient tellement diffic

vous lèverez les mains de frustration et allumerez la télévision ou vous dirigerez vers le lac.

Alors, comment choisissez-vous vos premières niches?

Faites une liste de certains sujets qui vous intéressent. Je dirais que 10 à 20 sujets suffiraient pour commencer.

Maintenant, vérifiez qu'il y a:

· Produits d'affiliation à promouvoir

· Une concurrence décente

· Ressources disponibles pour que vous puissiez apprendre de

· Sources de trafic dont vous pouvez tirer parti

En ce qui concerne la concurrence, vous voulez rechercher des niches qui ont au moins 50 000 sites Web existants. Même quelques millions, ce n'est pas grave. Cinquante millions pourraient le pousser à moins que vous n'ayez de l'argent pour payer la promotion initiale.

Vous pouvez savoir combien de sites il y a qui mentionnent votre sujet en recherchant google. Je recherche des phrases de plusieurs mots entre guillemets pour m'assurer d'obtenir un nombre précis.

J'ai cherché « golf » et j'ai obtenu « Environ 1 310 000 000 de résultats ». Aïe. Plus d'un milliard ! Une recherche pour « sans gluten » a abouti à « Environ 85 100 000 résultats ». Mieux, mais quand même assez gros.

« Pasta makers » a donné « Environ 424 000 résultats ». C'est certainement beaucoup plus raisonnable.

Ne craignez pas la concurrence, mais soyez raisonnable à ce sujet!

## Conclusion

Le marketing d'affiliation n'est pas pour les âmes sensibles, ou pour les personnes qui trouvent qu'elles ont tendance à abandonner trop facilement ou à sauter d'une nouvelle chose brillante à une autre sans réfléchir.

C'est en fait beaucoup de travail acharné, et il faut du temps pour créer des ressources comme le trafic du blog et les listes de diffusion. Il n'y a pas de raccourcis, sauf si vous avez l'argent à dépenser pour la création de contenu, l'achat de sites Web existants avec du trafic ou le paiement d'abonnés par courrier électronique ou d'abonnés aux réseaux sociaux.

Gardez toujours ces erreurs potentielles à l'esprit lorsque vous naviguez dans le monde précaire du marketing d'affiliation. Assurez-vous de ne pas faire ces erreurs et ne devenez pas laxiste une fois que vous commencez à gagner de l'argent. Personne n'est à l'abri de ces erreurs !

Tant que vous travaillez dur, continuez et évitez ces erreurs, vous êtes certain de commencer à gagner de l'argent.

Mais si vous abandonnez, je peux vous garantir que vous échouerez!

Bonne chance!

Votre ami Fred, webmarketer

**Visiter nos autres sites**
https://www.gagner-sur-internet.com/
https://www.les-bons-plans-et-bonnes-affaires.fr/

P.S : DROIT DE REVENTE INCLUS AVEC CET EBOOK !

**Droit de label privé pour cet ebook pour seulement 9 euros sur Paypal**

**===> Contacter-moi** fblocklet59820@gmail.com

**Bons plans, votre propre boutique en lignes :**

⇒ **N°1 de l'affiliation de produits numériques en FRANCE**

**Dropizi** (15 Jours gratuits): Solution 100% Française pour le Dropshipping !
**https://cutt.ly/BAfWhFD**

**WiziShop** Solution E-commerce Dropshipping (15 Jours gratuits) : Créez votre boutique en ligne
**https://cutt.ly/5AfmFx0**

**Votre nom de domaine + hébergement + création de sites + ...**

Avec plus de **180 modèles** de Sites déjà enregistrés à un **Prix Ridicule** !

**Profitez de Mon Code Promo : CD45 ⇒ https://cutt.ly/rUTcJo2**