



Avis De Droit d'Auteur

Le présent avis de droit d'auteur confirme que l'œuvre intitulée "7 erreurs en Affiliation à éviter" (ci-après désignée comme "l'œuvre") est le fruit créatif exclusif de Frédéric B... l'auteur et propriétaire des droits d'auteur de cette œuvre littéraire. L'œuvre est associée au site web www.gagner-sur-internet.com

L'auteur Frédéric B... détient l'intégralité des droits de propriété intellectuelle relatifs à l'œuvre, ce qui englobe, mais n'est pas limité à, les droits de reproduction, de distribution, de modification et d'utilisation. L'œuvre est protégée en vertu des lois internationales sur les droits d'auteur et la propriété intellectuelle.

OBTENIR LES DROITS, contactez-moi : gagner-sur-internet.com@gmail.com.

Toute utilisation non autorisée de l'œuvre, y compris la reproduction, la distribution, la transmission ou toute autre exploitation, sans l'autorisation préalable et écrite de l'auteur, est rigoureusement interdite et peut entraîner des poursuites en vertu des législations applicables en matière de droits d'auteur.

Les parties intéressées à obtenir l'autorisation d'utiliser l'œuvre à des fins spécifiques, incluant mais ne se limitant pas à la reproduction pour des raisons éducatives, la citation ou toute autre forme d'utilisation, sont priées de soumettre une demande officielle à l'auteur à l'adresse électronique suivante : gagner-sur-internet.com@gmail.com.

L'auteur, Frédéric B... se réserve le droit de prendre les mesures légales nécessaires pour protéger ses droits d'auteur et faire valoir les dispositions énoncées dans cet avis.

Droit d'auteur © 2023 Frédéric B. Tous droits réservés.

Petit clin d'œil : Ce livre contient quelques liens d'affiliation. En cliquant dessus et en faisant un achat, **vous ne payez pas un centime de plus**, mais vous contribuez grandement à ma mission de créer des contenus qui vous aident à réussir en ligne. **Un grand merci pour votre soutien, il fait toute la différence !**

[Découvrir ici «Comment faire de l'Affiliation sur Facebook »](#)



Marketing d'affiliation - Le meilleur endroit pour commencer

Tout le monde doit commencer quelque part. Et, pour les néophytes du marketing sur Internet, le meilleur endroit pour commencer est peut-être les produits d'affiliation. Plutôt que de passer par le processus laborieux et coûteux de création de votre propre produit (de qualité douteuse) et d'essayer ensuite de le commercialiser auprès des masses, pourquoi ne pas commencer par trouver un produit bien ficelé et provenant de quelqu'un qui jouit déjà d'un haut degré de crédibilité ?

Vous pourriez économiser beaucoup de temps, d'argent, de frustration et de volonté ; et vous pourriez aussi gagner de l'argent dans le processus - en fait, vraiment, vraiment beaucoup d'argent. Aujourd'hui, de nombreux spécialistes du marketing sur Internet continuent de vendre des produits d'affiliation, même s'ils gagnent beaucoup d'argent avec leurs propres produits. Pourquoi ? Parce que c'est toujours de l'argent fantastique et que peu d'efforts sont nécessaires.

Ceci étant dit, il est important de mentionner que le marketing d'affiliation n'est pas non plus une promenade de santé. C'est certainement plus facile que de procéder à un lancement massif de produit à la Jeff Walker, mais, comme toute chose, il existe de nombreux pièges qui n'attendent que de vous dévorer, vous et votre argent. Faites-vous une faveur : écoutez ce que je dis et évitez ces pièges. Dans cette section, je vais passer en revue les 7 principaux

Écueil n° 1 : choisir un mauvais produit à promouvoir

Tous les produits ne sont pas créés égaux. En fait, c'est probablement ce qui motive votre décision de vendre des produits d'affiliation : pour l'essentiel, vous avez accepté le fait qu'il existe déjà de nombreux produits de haute qualité sur le marché et que, si vous créez le vôtre, il risque de ne pas soutenir la comparaison.

Si vous décidez de choisir votre produit à partir d'une liste sur [Systeme.io](https://systeme.io), sélectionnez-le très soigneusement. Plutôt que de choisir au hasard le produit offrant la commission la plus élevée, recherchez ceux qui ont la plus grande popularité et les meilleures notes de gravité. Si beaucoup de gens les achètent souvent, ils doivent être meilleurs que les autres produits en vente dans cette niche.

En plus de choisir de bons produits dans des niches, vous devrez également rechercher de bonnes niches. Voici un conseil stupide qui illustrera néanmoins mon propos : ne vendez pas de tuyaux d'arrosage en hiver. Personne n'achètera. Concentrez-vous sur les produits que beaucoup de gens veulent ; et si leur popularité vient de monter en flèche, c'est le meilleur moment pour entrer sur le marché.

Découvrez ici « [Comment gagner de l'argent en ligne avec le Challenge Pecunia](#) »



Piège n° 2 : choisir un convertisseur faible

En tant que spécialiste du marketing d'affiliation, votre objectif est de profiter du travail acharné des autres et de l'argent qu'ils ont dépensé pour les rédacteurs, les développeurs de produits et les logiciels.

Si vous choisissez un produit qui sous-exploite ces avantages, vous risquez de moins en profiter.

Prenez, par exemple, les taux de conversion. Tous les créateurs de produits ne font pas appel à un rédacteur de premier ordre. En fait, beaucoup d'entre eux se contentent de rédiger leur propre texte.

Beaucoup n'engagent pas non plus quelqu'un pour faire des graphiques pour la page de vente. Au lieu de cela, ils essaient de faire leurs propres graphiques. Le résultat final ? La page est hideuse, le texte contient des erreurs majeures et le produit se convertit mal.

Avant de commencer à promouvoir un produit particulier, lisez attentivement la page de vente et comparez-la avec d'autres. Vous sentez-vous obligé d'acheter ? Le graphisme vous a-t-il déconcerté ? Le texte n'a-t-il pas réussi à vous attirer ?

Tous ces éléments peuvent constituer des erreurs fatales, tant pour le vendeur que pour vous. Vous ne pouvez pas aider le vendeur à ce stade, mais vous pouvez éviter son produit et en trouver un meilleur. Faites-vous une faveur :

choisissez vos produits avec soin.

Piège #3 : Vendre de l'huile de serpent pour un vendeur d'huile de serpent

Ce piège est particulièrement important à éviter si vous avez une liste. Il suffit d'une seule promotion erronée d'un produit pour que vous vous retrouviez avec un exode massif de votre liste. Encore une fois, ne commettez pas cette erreur.

Même si vous êtes tenté de promouvoir le prochain "grand lancement", veillez à ne pas adhérer à n'importe quoi. Plusieurs spécialistes du marketing ont regretté d'avoir choisi de promouvoir la dernière offre du Rich Jerk après que des membres

de la liste se soient plaints que sa page de vente était truffée de blasphèmes et de commentaires sexistes.

Ne soyez pas l'un de ces types. Assurez-vous d'inspecter soigneusement tout ce que vous proposez avant de le promouvoir auprès de votre liste. À moins que vous ne soyez le Rich Jerk, vous ne voulez probablement pas que les gens pensent que vous êtes juste un Rich Jerk.

En outre, évitez de prendre le train en marche des produits d'affiliation pour les grandes promotions. Attendez plutôt que le buzz se calme un peu, puis publiez une évaluation complète du produit (ce que la plupart des spécialistes du marketing d'affiliation ne font pas). Vous aurez ainsi beaucoup plus de chances de réaliser des ventes et de conserver votre crédibilité.

Enfin, évitez de promouvoir des produits qui font des affirmations scandaleuses et fallacieuses. Comme l'a dit un jour Carl Sagan, "Les affirmations extraordinaires exigent des preuves extraordinaires".

Dans la plupart des cas, ces vendeurs d'huile de serpent ne peuvent pas vous fournir de preuves extraordinaires, mais ils font les affirmations. Évitez de les promouvoir et de vous associer à eux.

Découvrir ici : « [Comment il est facile et simple de créer votre propre Ebook automatiquement en 3 clics](#) »



Piège #4 : Choisir des produits qui offrent de maigres commissions

Si vous faites du marketing auprès d'une liste de personnes, celles-ci ne prendront en considération qu'un certain nombre d'offres de produits au cours d'une période donnée, alors choisissez judicieusement celles que vous

promouvez. Si vous faites la promotion d'un produit qui ne génère qu'une commission de 25 % pour vous, vous laissez beaucoup de temps au temps. En réalité, vous pourriez probablement trouver un produit similaire qui offre une commission de 50% ou 75%.

Pour ce qui est de la valeur réelle de la commission en dollars, ne vous en faites pas trop.

Bien que de nombreux spécialistes du marketing sur Internet déclarent aujourd'hui qu'ils se concentrent sur la promotion d'articles coûteux (car seules quelques ventes génèrent beaucoup d'argent), vous pouvez toujours gagner beaucoup d'argent en vendant des rapports relativement bon marché. La popularité croissante du rapport à 7 € en est la preuve.

Évitez donc les vendeurs bon marché, mais ne vous souciez pas tant du prix.

Écueil n° 5 : ne pas collecter de prospects

Toujours, toujours, toujours capturer des prospects. Plutôt que de générer du trafic par le biais du paiement au clic, de l'optimisation des moteurs de recherche et d'autres méthodes, puis d'envoyer ce trafic vers votre lien d'affiliation, vous devriez faire un effort pour les convertir d'abord en membres de la liste. Pourquoi

- Deux raisons : un simple raisonnement mathématique et l'expérience collective de nombreux spécialistes du marketing.

Le raisonnement mathématique simple est le suivant : pratiquement toutes les personnes qui auraient acheté le produit s'inscriront sur votre liste de diffusion. Et beaucoup de ceux qui n'auraient certainement pas acheté le produit s'inscriront sur votre liste de diffusion. Au lieu d'un taux de conversion d'environ 1-3% (dans les ventes affiliées), vous convertirez entre 15 et 40% des visiteurs (vers votre liste de diffusion).

À partir de là, vous aurez la possibilité de contacter les acheteurs volontaires et les plus réticents. De plus, une fois qu'ils sont sur une liste, il ne s'agit plus d'un effort ponctuel. Vous avez la possibilité de les solliciter encore et encore pendant des mois, voire des années.

En tant que spécialiste du marketing, l'un des meilleurs outils dont vous disposez est votre liste. Utilisez toujours, toujours, toujours votre liste plutôt que la vente ponctuelle.

Découvrir ici « [LA MACHINE A COMMISSIONS, système automatisé complet et prêt à l'emploi](#) »



Écueil n° 6 : ignorer l'importance du respect des délais

Dans le monde des affaires en général, les plus rapides supplantent souvent ceux qui sont dotés de plus de ressources. Aujourd'hui, Google n'est plus une petite entreprise avec de maigres revenus, mais dans le passé, elle est sortie de nulle part pour supplanter des rivaux massivement bien dotés, et elle l'a fait avec ruse.

Comment cela s'applique-t-il à vous ? Pour réussir la promotion de produits d'affiliation, il ne suffit pas d'insérer un lien d'affiliation dans un e-mail et de l'envoyer à quelques milliers de personnes. Si vous attendez d'eux qu'ils achètent réellement, votre e-mail doit être digne d'intérêt - et non pas promotionnel.

Si vous pouvez véritablement rédiger votre courriel comme s'il s'agissait d'une annonce d'actualité, vous avez beaucoup plus de chances de susciter l'intérêt que si vous envoyez un lien vers un ebook de marketing Internet écrit en 1998 et qui n'était pas particulièrement populaire à l'époque.

Vous devez trouver des lancements de produits qui peuvent être qualifiés d'événements". Trouvez quelque chose de si important que les gens suivent l'événement et le commentent.

Si vous pouvez trouver un tel produit (disons, l'iPhone des produits de marketing Internet), il est essentiel que vous conceviez votre propre mise en place et votre propre lancement, centrés sur la mise en place et le lancement du produit. Vous voudrez vous assurer que les membres de votre liste achètent auprès de vous, plutôt que d'un autre propriétaire de liste.

Pour faire court : faites attention à l'horloge et au calendrier. Si un lancement important est prévu, vous devez en tirer parti rapidement. Il se peut qu'il n'y ait pas de deuxième fenêtre d'opportunité. Alors saisissez-la quand vous l'avez.

Découvrir ici « [ROBOT DE TRADING AUTOMATIQUE](#) »

Piège #7 : Ignorer les chiffres importants

De nombreux spécialistes du marketing d'affiliation ne font pas tous les calculs, petits mais importants, nécessaires à la gestion d'une entreprise et à la réalisation de bénéfices. Par exemple, de nombreux spécialistes du marketing d'affiliation ignorent complètement la part que Systeme.io prélève sur chaque vente. Au lieu de cela, ils se contentent de regarder le prix et la commission.

En outre, beaucoup d'entre eux ne tiennent pas compte des taux de conversion, des offres de paiement par clic et du temps qu'ils consacrent aux projets. Ils ne font pas non plus d'estimations réalistes du coût des efforts de promotion et du risque qu'ils représentent. Ils passent outre tous ces détails mineurs et consacrent la majeure partie de leur temps à rêver de la richesse qu'ils vont engranger.

Malheureusement, le marketing d'affiliation ne fonctionne pas comme ça. Si vous payez trop cher pour du trafic, si vos taux de conversion sont trop faibles, si vous consacrez trop de temps à des projets qui n'ont pas un rendement élevé, le résultat est mauvais. Vos chiffres ne s'additionneront pas.

À la fin du jour, du mois ou de l'année, vous risquez de vous retrouver endetté plutôt que bénéficiaire. Et comme vous êtes un propriétaire unique, et non le PDG d'une

société, cela signifie que vous ne serez pas payé du tout. Pire encore, vous pouvez perdre une partie de votre propre argent que vous avez travaillé dur pour obtenir.

Conclusion :

Alors, comment tout cela s'articule-t-il ? Comme vous l'avez lu, il y a sept pièges courants dans le marketing d'affiliation. Si vous tombez dans ces pièges, le marketing d'affiliation vous endettera au lieu de vous enrichir.

Alors comment éviter ces pièges, prendre de meilleures décisions, et finalement devenir riche grâce au marketing d'affiliation ? Tout d'abord, commencez par sélectionner des produits qui sont vraiment bons. Comme je l'ai mentionné précédemment, un produit à faible demande ne génère que peu de ventes, quels que soient les efforts que vous déployez pour le promouvoir. Si la demande n'est pas là, vous ne pouvez pas la créer. N'essayez pas.

Ensuite, dans les niches qui sont très demandées, cherchez un produit qui soit réellement gagnant. Trouvez quelque chose qui se convertit très bien. Vous pouvez le faire en recherchant des produits à forte popularité et à forte gravité sur Systeme.io. Vous pouvez également le faire en examinant les pages de vente pour trouver celles qui ont un texte extraordinairement convaincant, de bons bonus et des prix raisonnables.

Outre le choix d'un produit susceptible d'être bien converti, vous voudrez également vous assurer que les revendications sont raisonnables et que le vendeur est crédible. Un site Un mauvais produit pourrait sérieusement vous faire perdre quelques places auprès des membres de votre liste. Réaliser une seule vente et perdre un acheteur régulier en vaut rarement la peine.

Lorsque vous commencez à générer du trafic pour vos campagnes de marketing d'affiliation, n'oubliez pas de le diriger vers un formulaire d'inscription - PAS vers votre lien d'affiliation. Si vous envoyez la personne directement vers un lien d'affiliation, il est probable que vous n'entendrez plus jamais parler de cette personne, qu'elle réalise ou non une vente. La collecte de prospects est d'une importance capitale.

Si vous ne le faites pas - comme le font de nombreux spécialistes du marketing d'affiliation - vous laissez beaucoup d'argent sur la table par rapport au montant que vous dépensez.

Enfin, faites-vous une faveur et suivez les taux de conversion, les prix des offres, les taux de commission, les frais de courtage des produits et tous les autres petits chiffres que les spécialistes du marketing d'affiliation préfèrent ignorer. Connaître, comprendre et ajuster ces chiffres peut faire la différence entre le profit et la dette.

Vous pouvez les ignorer si vous le souhaitez, mais cela n'améliorera pas votre activité. Tout cela étant dit, vous êtes maintenant prêt à vous lancer dans le marketing d'affiliation. Il y a beaucoup de risques, mais vous connaissez déjà les sept principaux ; évitez-les et vous naviguerez vers le profit, en suivant la trace des anciens super affiliés.

Frédéric B, Apporteur d'affaires

Gagner-sur-internet.com

Besoin d'aide, pour vous lancer sur internet avec l'affiliation et les droits de revente ou de label privé ?

Contactez-Moi : gagner-sur-internet.com@gmail.com

Liens utiles :

- Affiliation numéro°1 en France
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/systeme.io.php
- Affiliation numéro°2 en France
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/affiliation-1tpe.php
- Affiliation FACEBOOK
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/formation-affiliation-facebook.php
- Gagner de l'argent avec le Challenge pecunia
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/challenge-pecunia.php
- BEST SELLER – Profit-Hacking
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/Profit-Hacking.php
- [Blueprint Affiliation](#)
- [Make Money ] SATOSHI le Retour de l'offre BUZZ
- www.gagner-sur-internet.com/redirect/faille-Satoshi.php