

AFFILIATION

*BIEN
DEBUTER*



Comment l'affiliation fonctionne ?

L'affiliation est un partenariat commercial, ou une personne, société... fait la promotion d'un produit, pour une autre.

Cette personne que l'on désigne sous le terme d'affilié sera rémunérée par un pourcentage du montant de la vente réalisée.

L'affiliation est l'une des plus anciennes formes de vente, puisque c'est un moyen peu onéreux pour développer son chiffre d'affaires, en donnant une plus grande visibilité à des produits et services, par la multitude d'affiliés qui vont les diffuser.

A la différence de la publicité, où il n'y a qu'un rôle passif d'émission de bannières, l'affiliation permet une implication plus poussée dans la promotion des produits.

Ecrire des articles dédiés, pousser le produit lors d'une question d'un visiteur, les formes d'actions peuvent être multiples.

Du côté de l'affilieur, une aide est souvent proposée pour la valorisation de ses produits, comme des coupons de rabais. Quelquefois des textes clés en main sont offerts. Si l'idée est bonne, ces textes sont à bannir. En effet, ils sont proposés à tous les affiliés, et si ceux-ci les utilisent tels quels, ils risquent de recevoir des pénalités de référencement pour du contenu dupliqué.

AFFILIATION :
Reçois ton cours GRATUIT !
– Cliquez ici –

La rémunération

Si la commission sur la vente est le plus répandu, le "pay per lead" se rencontre souvent lorsque le visiteur remplit un formulaire soumis par l'affilieur.

Il peut s'agir d'un devis en ligne ou d'un questionnaire.

Que l'affiliation soit directe avec le vendeur, ou qu'elle soit indirecte (une plate-forme d'affiliation jouera le rôle d'intermédiaire), il y a des clauses de contrat à ne pas négliger, par exemple la période prise en compte pour la rémunération d'une vente. Dans la plupart des cas, cela varie entre 30 et 60 jours après qu'un visiteur ait utilisé votre lien d'affiliation pour atterrir sur la page de vente du site.

Le blog est particulièrement fait pour de l'affiliation, surtout si son auteur fédère une forte communauté. Les produits et services dont il parlera seront vus d'un bon oeil si l'on peut dire. L'autorité qu'il peut avoir dans son domaine jouera un rôle de confiance dans les produits qu'il soumet en tant qu'affilié.

Affiliation et Vidéo

Lorsque l'on fait de l'affiliation, on se tourne naturellement vers un blog comme support. Pourtant, la vidéo qui est plébiscitée de nos jours s'avère être un moyen assez performant, ayant un bon taux de conversion.

Ce média a le potentiel de retenir souvent plus longtemps les personnes, et face à un long article faisant la promo d'un produit ou d'un service, la vidéo ressort gagnante en terme de visualisation.

Les moteurs de recherche référencent aussi bien les pages que les vidéos, c'est donc un atout supplémentaire pour vous servir des plates-formes telles que Youtube, DailyMotion, Vimeo, ou Veoh pour héberger vos vidéos lorsque vous faites de l'affiliation.

Néanmoins, il est nécessaire de créer des vidéos de hautes qualités sur l'information qu'elles vont délivrer, et d'être créatif pour avoir plaisir à les regarder. Si elles sont de médiocres qualités, elles n'intéresseront pas tellement, et leur but final qu'est d'envoyer un prospect à une société, se terminera vers un taux de conversion nul.

Différents types de rémunération pour différentes actions

Il existe plusieurs types d'affiliations dont la rémunération varie suivant l'action de suivies ou exécutées, faites.

Vous avez les programmes qui ne paient les affiliés que pour les ventes générées, il y a ceux qui rémunèrent pour les visiteurs référés, ou encore suivants l'action faite, qui peut être un formulaire rempli, ou une inscription à une newsletter.

Dans la majorité des cas ce sont les programmes à la vente générée qui rapportent un plus gros pourcentage de revenu à l'affilié.

Conseils pour l'affilié

Nombreux sont ceux qui pensent que l'on doit juste ajouter des liens.

Pour que cela soit rentable, il faut considérer l'affiliation comme un vrai travail !

C'est un job à part entier, ou votre implication devra être forte pour aboutir à vendre le produit des autres.

On peut être affilié a tout et n'importe quoi, sans même avoir les compétences techniques sur l'élaboration du produit ou service.

Mais il faut au moins en connaitre les tenants et aboutissants, pour pouvoir en parler !

Quelqu'un qui ferait de la promotion pour des huiles essentielles, on ne va pas lui demander de les fabriquer, mais il est impératif de s'être documenté sur les bienfaits pour le corps de ces huiles essentielles.

Plus plus de facilité, il serait donc judicieux de choisir d'être affilié a des produits dont on a une certaine compétence. Un réel savoir en la matière serait encore plus bénéfique.

Le choix de l'affilieur

Il y a et il y aura toujours d'excellents produits à promouvoir , comme il y en aura de beaucoup moins bon, voir de pas bon du tout.

Bien sûr dans certains cas les personnes qui ont acheté peuvent se faire rembourser, en principe !

là ou je veux en venir, c'est que vous ne devez pas faire de l'affiliation pour n'importe qui. Je l'ai appris à mes dépens lorsque pour faire plaisir à une connaissance, j'avais fait la promotion d'un ebook, dont le contenu (je ne l'ai su que plus tard) était vraiment très faible et n'apportait pas grand-chose en terme d'information.

Je l'ai appris lorsque l'on m'a reproché plusieurs fois de faire de la pub pour une presque arnaque. Même si je n'étais pas en cause sur la qualité de l'ebook vendu, on m'en a voulu et certains ont pensé que j'étais de mèche avec le vendeur.

La réputation en prend un coup dans ces cas là , et on se méfie des autres produits dont vous faites la promo.

Le choix des produits

Bien sûr cela tombe sous le sens, choisissez des produits et services qui dans la même thématique que celle que vous développez dans votre blog. Pour certains ce sera les saisons qui vont être le critère de sélection des produits pour lesquels s'affiler.

Pour d'autres , des sujets comme les régimes, la forme, ou le référencement par exemple, cela ne pose pas de soucis particuliers, cela peut se vendre toute l'année.

Lorsque vous pensez sélectionner un produit dont vous allez faire la promotion, ne regardez pas seulement le taux de commission reversé, mais essayez de connaître l'indice de popularité du produit.

Cela n'est pas toujours évident, mais si vous passez par une plate-forme d'affiliation, vous pourrez avoir ce style d'information. Vous devez apprendre à évaluer les produits par rapport à leur marchés.

AFFILIATION :
Reçois ton cours GRATUIT !
– Cliquez ici –

Web-Ref.com