


# AFFILIATION

---

## Les 7 erreurs à ne pas commettre

- 
- ✖ Ne pas tester
  - ✖ Ne pas préventre
  - ✖ Ne pas sortir du lot
  - ✖ + 4 autres erreurs

# Table des Matières

Licence.....	2
Introduction.....	3
Erreur 1 — Ne pas acheter le produit ou tester le service.....	5
Erreur 2 — Ne pas choisir le bon produit.....	7
Erreur 3 — Ne pas réaliser la « prévente» du produit.....	9
Erreur 4 — Ne pas améliorer ses connaissances en référencement.....	11
Erreur 5 — Ne pas sortir du lot.....	13
Erreur 6 — Ne pas vérifier ses statistiques.....	15
Erreur 7 — Ne pas avoir une stratégie à long terme.....	17
Conclusion.....	20

# Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage. Malgré ceci, il ne peut, en aucun cas, garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage, du fait de l'évolution et de la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier ces informations, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de conseils, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs capacités personnelles à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, en comptabilité ou en conseils financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le domaine du conseil financier.

**Vous pouvez imprimer cet e-book si cela vous en facilite la  
Lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre  
environnement.**

# Introduction

Comme je l'ai précisé sur la page de vente : l'affiliation peut être une solution idéale pour commencer à gagner de l'argent sur Internet... seulement si vous connaissez les bonnes techniques !

Avoir les bonnes techniques est une chose, mais si vous n'avez pas le bon état d'esprit, cela ne servira à rien.

Le bon état d'esprit ?

Effectivement, si vous recherchez une solution pour gagner de l'argent sur Internet, vous pouvez penser qu'il existe des solutions « miracles ». Elles doivent normalement vous permettre de gagner très rapidement de l'argent. De nombreux vendeurs essaient d'introduire cette idée dans votre esprit pour vendre plus facilement leur produit. Malheureusement, c'est FAUX !

Vous pourriez gagner quelques dizaines d'euros assez rapidement (je fais des tests), mais il serait impossible de pouvoir en vivre sans fournir un minimum de travail.

Gagner de l'argent en tant qu'affilié est un travail comme un autre. Comme tout travail, il faut retrousser ses manches pour toucher de l'argent à la fin du mois. Dans votre cas, ce seront des commissions.

Faire ce travail sur soi est primordial. C'est à cette seule condition que vous pourrez espérer toucher vos premières commissions.

Ensuite, il est important de se fixer des objectifs à votre portée. Cela ne sert à rien de se dire : pour mon premier mois, je vais essayer de gagner 1 000 € !

Ce n'est pas impossible, mais si vous débutez, ce sera un objectif très difficile à atteindre.

Afin d'éviter d'avoir des regrets et de susciter de faux espoirs, vous pouvez vous fixer un objectif à votre portée, c'est-à-dire de toucher votre première commission.

Grâce aux erreurs réalisées par la plupart des affiliés, vous pourrez connaître les techniques à utiliser afin de mettre toutes les chances de votre côté. Ainsi, toucher votre première commission ne devrait pas être trop dur.

Vous donnez un délai d'un mois permettra de mettre en place votre stratégie. Si à la fin de ce délai, vous n'avez pas encore gagné d'argent, il faudra apporter quelques modifications. Si vous avez atteint votre objectif, il suffira de continuer la même stratégie et d'essayer de l'optimiser pour avoir de meilleurs résultats.

Avant de penser à améliorer votre stratégie, il faut déjà connaître les bonnes techniques à utiliser, alors c'est parti !

# Erreur 1 — Ne pas acheter le produit ou tester le service

Votre objectif, en tant qu'affilié, est de recommander un produit à un groupe de personnes. Si elles l'achètent en utilisant votre lien d'affilié, vous touchez une commission.

Le système est simple, mais les erreurs sont nombreuses.

La plus courante est lorsqu'un affilié réalise la promotion d'un produit ou d'un service qu'il n'a pas testé personnellement.

## **Pourquoi est-ce une erreur ?**

Deux raisons me poussent à employer le mot « erreur » :

- Il est difficile de recommander un produit sans l'avoir testé. Être affilié ne signifie pas seulement le fait d'ajouter votre lien sur Internet et espérer que des personnes cliqueront dessus et achèteront le produit. Vous devez donner envie aux personnes de découvrir le produit. Sans le connaître, c'est impossible.
- Si vous souhaitez gagner de l'argent sur le long terme, je vous souhaite bonne chance... Si vous ne testez pas le produit, vous ne pourrez pas savoir s'il est de qualité ou si c'est une arnaque. Dans la première hypothèse, cela ne posera pas de problème. Cependant, si la qualité du produit est mauvaise, les acheteurs retiendront votre nom pour ne plus jamais acheter un produit dont vous faites la promotion. Sans crédibilité, il sera très difficile de convaincre les personnes de vous faire confiance.

## **Que devez-vous faire ?**

Vous devez acheter le produit pour le tester et vérifier sa qualité. Cela vous permettra de voir s'il tient toutes ses promesses. Effectivement, entre la page de vente et le contenu, il peut avoir de mauvaises surprises.

On constate souvent le cas avec les produits présents dans la niche « gagner de l'argent sur Internet ». Les vendeurs promettent des résultats immédiats grâce à de nombreux conseils et, au final, l'acheteur se retrouve avec un ebook d'une quinzaine de pages de qualité médiocre.

Si vous tombez sur ce type de produits, n'hésitez pas à demander le remboursement de votre achat. Généralement le vendeur propose une garantie « satisfait ou remboursé » valable durant plusieurs jours.

Tester plusieurs produits d'une même niche vous permettra de sélectionner le meilleur. Cela nous amène à la deuxième erreur.

# Erreur 2 — Ne pas choisir le bon produit

Tous les produits ne sont pas égaux !

Un bon produit est celui répondant parfaitement aux attentes des clients potentiels. Si ce n'est pas le cas, le taux de remboursement sera élevé.

- Comme je l'ai précisé dans le chapitre précédent, cela aura une répercussion négative sur votre crédibilité.

- Vous aurez perdu du temps voire de l'argent à promouvoir ce produit. Effectivement, à chaque remboursement, vous perdez votre commission.

Le choix du produit à promouvoir ne doit pas être pris à la légère. Il est préférable de prendre le temps de sélectionner le produit ayant le meilleur rapport qualité/prix plutôt que de promouvoir le premier venu.

## **Quelles recherches devez-vous effectuer ?**

Une fois le marché sélectionné (de préférence un marché où vous avez des connaissances), vous pouvez commencer à chercher les questions posées par les internautes. Chaque question correspond à un besoin précis.

Une fois la liste d'une dizaine de questions obtenue, vous pouvez regarder les produits répondant à ces besoins. Cela vous permettra de trier les produits et de seulement promouvoir le meilleur.

## **Où réaliser ces recherches ?**

Il existe différentes possibilités gratuites pour réaliser ces recherches. Vous pouvez utiliser un outil fourni par Google Adwords (création du compte gratuit) :

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

En indiquant le nom du marché, vous allez obtenir différents mots clés pouvant être utilisés par les internautes.

La donnée importante est « recherches mensuelles globales ». Cela vous donnera une idée de la popularité du marché. Cela ne sert à rien de promouvoir un produit s'il y a seulement quelques dizaines de clients potentiels.

Pour affiner vos recherches, vous pouvez surveiller les discussions présentes sur les forums de votre marché.

Lorsqu'une personne rencontre un problème, elle se rend généralement sur les forums pour trouver la solution. Si elle n'est pas présente, la personne lancera un fil de discussions pour demander de l'aide aux autres membres du forum.

### **Pourquoi devez-vous faire ces recherches ?**

Pour un produit physique, le vendeur a normalement réalisé une étude de marché pour savoir si son projet est viable. Cependant, pour un produit numérique, c'est rarement le cas. Comme le coût de production d'un tel projet est proche de 0, tout le monde peut lancer son produit. Malheureusement, ces personnes n'ont pas toujours les compétences nécessaires. C'est la raison pour laquelle vous devez réaliser ce travail. C'est la seule manière de savoir si le produit est susceptible de trouver son public.

## Erreur 3 — Ne pas réaliser la « prévente » du produit

Votre objectif est d'inciter les personnes à se rendre sur la page de vente du produit dont vous faites la promotion. Plus il y a de visiteurs et plus vos chances de toucher des commissions sont élevées.

Cependant, la plupart des affiliés se contentent d'amener les personnes directement vers le site du vendeur. Ce n'est pas la meilleure technique, car ces personnes ne sont, au final, pas toujours des clients potentiels.

Par conséquent, vous devez déjà faire une sélection. Ainsi, seules les personnes réellement intéressées par le produit se rendront sur la page de vente pour obtenir des informations complémentaires ou pour acheter directement le produit.

On appelle cette technique, « pré-vendre » un produit.

Pour mieux comprendre, voici un exemple concret :

<http://kevinpincher.com/critique/affiliation-commando/>

Il existe différentes stratégies et l'écriture d'une critique en fait partie. Le principe consiste à donner un avis détaillé.

Vous pouvez :

- Donner les points forts et les points faibles (aucun produit n'est parfait).
- Comparer le produit avec les différentes solutions et faire un classement pour mettre en avant le meilleur produit.
- Raconter votre expérience avec le produit. Par exemple, si c'est un guide donnant des conseils pour perdre du poids, vous pouvez donner l'évolution de votre poids depuis l'application des conseils. Si les personnes remarquent une amélioration, elles voudront obtenir le même résultat. La seule solution sera alors d'acheter le produit.

Plus vous donnez de détails et plus il sera simple, pour les clients potentiels, de savoir si le produit répondra à leurs attentes.

Effectivement, certaines pages de vente sont assez floues sur le contenu du produit. Un de vos rôles est d'essayer de clarifier cela.

**Attention** : vous ne devez pas dévoiler tout le contenu du produit. Si c'est le cas, il n'y aurait aucun intérêt à l'acheter.

### **Une astuce pour sortir du lot**

Suivant le marché, si vous donnez votre avis à travers un site Web ou votre blog, vous allez déjà sortir du lot. Dans les marchés plus concurrentiels, comme le marketing sur Internet, une astuce efficace est d'offrir des bonus. Cela permet d'inciter les clients potentiels à utiliser votre lien d'affilié pour acheter le produit et recevoir vos bonus.

Pour rendre efficace cette astuce, il faut avoir un cadeau pertinent, c'est-à-dire lié au produit dont vous faites la promotion.

Comme vous avez acheté le produit, vous avez certainement repéré un point faible. Si c'est le cas, vous pouvez créer un bonus pour combler cette lacune. En le précisant dans votre critique, les clients potentiels pourront ainsi obtenir un produit « parfait » grâce à vos bonus.

# Erreur 4 — Ne pas améliorer ses connaissances en référencement

Pour toucher des commissions, il est impératif d'obtenir du trafic ciblé sur vos sites.

Une des manières les plus efficaces est d'exploiter un réflexe que de nombreux internautes ont : **avant d'acheter un produit, ils recherchent des avis d'anciens acheteurs.**

## Quelle stratégie devez-vous mettre en place ?

Vous pouvez laisser les autres affiliés cibler les mots clés en rapport au produit. Votre objectif est d'attirer les personnes lorsqu'elles sont réellement intéressées et qu'elles recherchent :

- Des informations complémentaires
- Des avis, des témoignages...

Vous pourrez alors les rediriger vers le site web où vous avez réalisé une critique.

## Quels mots clés cibler ?

Voici une liste de mots clés à cibler :

- [nom du produit] avis
- [nom du produit] critique
- [nom du produit] témoignage
- [nom du produit] arnaque

Pour être sûr d'être bien classé dans les moteurs de recherche, vous devrez ajouter le mot clé dans les balises :

- « title », « description » et « keywords »
- H1, H2...
- « Alt » pour les images

En optimisant votre page sur un mot clé précis, vous devrez apparaître dans les premiers résultats des moteurs de recherche.

Vous allez ainsi attirer la plupart des clients potentiels et si vous les rassurez sur la qualité du produit, ils l'achèteront et vous toucherez votre commission.

Si vous souhaitez améliorer vos connaissances en référencement, voici différentes ressources gratuites :

- <http://www.webmaster-hub.com/forum/11-techniques-dereferencement/>
- <http://blog.paradiseo.fr/les-principes-de-basedureferencement,23.html>

## Erreur 5 — Ne pas sortir du lot

Si le marché francophone évolue comme l'anglophone, il devrait avoir de plus en plus de produits disponibles et le nombre d'affiliés augmentera encore. C'est-à-dire que la concurrence sera plus importante.

La deuxième évolution concerne une méthode importée des États- Unis, le superlancement. Le principe consiste à proposer durant 1 ou 2 semaines plusieurs cadeaux avant de lancer officiellement le produit.

Tous les affiliés du marché se jettent sur l'occasion. Comme les vendeurs ont pris l'initiative de créer des outils de promotion (email, graphique), les affiliés les utilisent.

Comme je travaille sur le marché du marketing Internet, j'ai pu constater cette erreur à de nombreuses reprises. Dans 70 à 80 % des cas, les affiliés la commettent.

### **Quelle est cette erreur ?**

Les affiliés utilisent tous les mêmes outils. C'est flagrant avec les emails proposés par les vendeurs. Lors du lancement d'un nouveau produit, notre boîte mail est envahie d'emails. Généralement, ce ne sont que de simples copier-coller.

Voici un exemple concret présenté dans un article de Kevin Pincher :

Bonjour kevin,

C'est parti !

Stéphane et Luc viennent de lancer une offre vraiment exceptionnelle que je vous invite à découvrir en vidéo ici :

[Pour découvrir cette offre assez incroyable c'est ici...](#)

Attention car cette offre ne va pas durer longtemps, c'est un peu "too much" comme on dit et **elle va être retirée rapidement.**

Si vous voulez en profiter, je vous conseille de le faire maintenant :

[Visionnez la vidéo immédiatement pour ne rien manquer !](#)

Je sais déjà que cela va vous plaire, amusez-vous bien !

<p>Bonjour Kev,</p> <p>C'est parti ! Comme convenu hier voici le moment de découvrir cette offre vraiment <b>exceptionnelle</b> :</p> <p><u><a href="#">Cliquez ici pour découvrir cette offre assez incroyable...</a></u></p> <p>Attention car cette offre ne va pas durer longtemps, c'est un peu "too much" comme on dit et <b>elle va être retirée rapidement.</b></p> <p>Si vous voulez en profiter, je vous conseille de le faire maintenant :</p> <p><u><a href="#">Cliquez ici immédiatement pour ne rien manquer !</a></u></p> <p>Je sais déjà que cela va vous plaire, amusez-vous bien !</p>	<p>Bonjour Kevin,</p> <p>Si vous êtes pressé, cliquez ici :</p> <p><u><a href="http://clicks.aveber.com/y/ct/?i=7T.id&amp;m=1ez2cIsCB6h3Fr">http://clicks.aveber.com/y/ct/?i=7T.id&amp;m=1ez2cIsCB6h3Fr</a></u></p> <p>C'est parti ! Stéphane et Luc viennent de lancer une offre vraiment exceptionnelle que nous vous invitons à découvrir en vidéo ici :</p> <p><u><a href="http://clicks.aveber.com/y/ct/?i=7T.id&amp;m=1ez2cIsCB6h3Fr">http://clicks.aveber.com/y/ct/?i=7T.id&amp;m=1ez2cIsCB6h3Fr</a></u></p> <p>Attention car cette offre ne va pas durer longtemps, c'est un peu "too much" comme on dit et elle va être retirée rapidement.</p> <p>Si vous voulez en profiter, nous vous conseillons de le faire maintenant :</p> <p><u><a href="http://clicks.aveber.com/y/ct/?i=7T.id&amp;m=1ez2cIsCB6h3Fr">http://clicks.aveber.com/y/ct/?i=7T.id&amp;m=1ez2cIsCB6h3Fr</a></u></p> <p>Nous savons déjà que cela va vous plaire, en tout cas nous, nous avons adoré. Amusez-vous bien !</p>
---	--

## Pourquoi ne devez-vous pas faire cette erreur ?

Si vous faites comme tout le monde, personne ne vous remarquera. Il sera alors difficile de toucher des commissions.

Donner votre avis à travers votre blog ou votre site est déjà une manière efficace de sortir du lot tout comme le fait de proposer des bonus. Si le vendeur vous met à disposition des emails à envoyer à vos abonnés, ne les utilisez pas tels que. Ils doivent simplement vous donner des idées pour écrire les vôtres

# Erreur 6 — Ne pas vérifier ses statistiques

Dans les prochains jours, vous allez fournir d'importants efforts afin de générer le maximum de commissions. Il serait dommage de ne pas utiliser ces heures de travail afin d'adapter votre stratégie pour continuer à l'améliorer.

La seule manière est de regarder attentivement vos statistiques. Vous pourrez ainsi savoir rapidement si vous devez continuer ou arrêter la promotion d'un produit. Effectivement, si vous amenez 200 visiteurs sur la page de vente du produit et que vous ne touchez aucune commission, soit vous devrez essayer de mieux cibler les visiteurs, soit vous devrez arrêter la promotion de ce produit.

## **Quelles statistiques devez-vous surveiller ?**

Suivant votre stratégie, vous devrez surveiller plusieurs données :

- Le taux de conversion de votre critique/avis
- Le taux d'ouverture de vos emails
- Le taux de conversion de vos emails
- Le nombre de visiteurs sur vos pages web
- La provenance de vos visiteurs.

Suivant votre stratégie et les outils utilisés, vous pourrez compléter cette liste.

## **Pourquoi est-ce si important de surveiller vos statistiques ?**

Pour mieux comprendre, je vais prendre un exemple.

Vous décidez de réaliser la promotion du produit « guitare domination ». Il est classé second sur 1TPE. Par conséquent, il doit certainement être un bon produit (le taux de remboursement n'est que de 4 %).

Après avoir utilisé l'outil de Google Adwords, vous décidez de cibler ces mots clés :

- Cours de guitare en ligne
- Apprendre la guitare sur Internet

Si vous ne regardez pas vos statistiques, comment pouvez-vous connaître le meilleur mot clé ?

Effectivement, même si vous réalisez des ventes, le premier mot clé peut générer à lui seul 95 % des commissions. Dans ce cas, il serait intéressant de vous concentrer exclusivement sur ce mot clé et ses variantes.

Vous pourrez ainsi doubler, voire tripler vos commissions sans fournir des efforts supplémentaires.

Certains sites comme 1TPE donnent des statistiques analytiques. Vous pouvez aussi utiliser [Google Analytics](#) pour votre site Web.

## Erreur 7 — Ne pas avoir une stratégie à long terme

Toucher une commission grâce à une personne est une bonne chose, mais si vous pouvez la recontacter pour lui présenter un autre produit, vous pourriez encore gagner de l'argent.

La plupart des affiliés mettent en place une stratégie à court terme, mais vous devez plutôt penser à long terme. C'est la seule manière de pouvoir encore gagner de l'argent dans 1 ou 2 ans.

### **Comment faire ?**

Si vous souhaitez recontacter les personnes, vous devrez bâtir votre liste. C'est-à-dire demander le prénom et l'email de clients potentiels en échange d'un cadeau. Cela peut-être un ebook, une vidéo, un audio...

Pour obtenir ces informations, on crée généralement une page de capture servant à présenter le cadeau comme cet exemple :

Comment Générer Toujours  
Plus de Visiteurs, Jour après Jour !

# EXPLOSION TRAFIC

" Découvrez Enfin Comment **Mettre en Place un Véritable Générateur de Trafic** sans Limites et Toujours Croissant ! "

**GRATUITEMENT**

Comment Générer  
Toujours  
Plus de Visiteurs, Jour après Jour !

## EXPLOSION TRAFIC

**PRÉPAREZ-VOUS  
À ÊTRE SUBMERGÉ  
DE TRAFIC !**

Complétez simplement ce formulaire  
pour tout savoir **GRATUITEMENT!**

Adresse mail :

Prénom :

**Téléchargement**

\* Nous détestons le SPAM et nous vous garantissons  
que vos coordonnées sont en parfaite sécurité ! \*

Pour rendre cette stratégie efficace, votre cadeau doit cibler la même niche que le produit dont vous faites la promotion.

Pour obtenir son cadeau, la personne va indiquer ses informations (email et prénom). Ensuite, vous devrez :

- Donner le lien de téléchargement du cadeau (dans le premier email).
- Dans les jours et semaines suivant l'inscription, continuez à envoyer quelques conseils gratuits par email.
- À la fin de certains emails, vous pouvez inciter vos abonnés à lire la critique d'un produit. Par exemple : si vous souhaitez découvrir une méthode pour... l'ebook [titre] peut vous intéresser. Je vous donne mon avis détaillé à cette adresse [lien vers votre site]. Vous recevrez des bonus d'une valeur de X € si vous décidez d'acquérir cette méthode inédite.

Une fois l'email de la personne obtenu, vous pourrez la recontacter autant de fois que vous le souhaitez. C'est-à-dire qu'il suffira de recommencer tout le processus pour toucher de nouvelles commissions.

· Faire des recherches pour connaître les besoins du marché.  
Vous pourrez réaliser des sondages directement auprès de vos abonnés.

- Trouver un produit répondant à ces besoins.
- Donner votre avis à travers une page web.
- Contacter, par email, vos abonnés pour les rediriger vers votre site.

Si vous souhaitez développer votre business, vous pourrez appliquer votre stratégie dans un nouveau marché et ainsi obtenir une nouvelle source de revenus.

# Conclusion

L'affiliation semble être une manière assez simple de gagner de l'argent. Après la lecture de ce rapport, vous avez certainement remarqué que le nombre d'erreurs était important.

Comme vous les connaissez, vous aurez une longueur d'avance sur de nombreux affiliés concurrents. Cela vous permettra de tirer votre épingle du jeu et de « voler » des commissions.

Si vous souhaitez faire évoluer votre business, la prochaine étape consistera à créer vos propres produits. Grâce au travail réalisé dans les prochains jours, vous connaîtrez parfaitement les besoins de vos clients potentiels et vous saurez quelles informations se vendent le mieux.

**Attention :** la plupart des personnes achètent des produits afin d'améliorer leurs connaissances, mais ne passent jamais à l'action...

**Vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire !**

À votre succès,

[AFFILIPAYE](#)