



**SUR QUOI SE
CONCENTRER**

Être affilié est l'un des meilleurs moyens de gagner un revenu passif. Les gens participent souvent à de nombreux programmes d'affiliation différents. Cela pourrait vous faire perdre en concentration et faire baisser vos revenus. Voici quelques conseils pour vous aider à rester concentré et à réussir dans l'affiliation.

1. Choisir une niche

Une niche c'est la part d'un marché qui a des centres d'intérêt très précis et que vous souhaitez cibler. En d'autres termes, commencez par décrire votre marché potentiel précisément. Par exemple, en tant qu'affilié pour un hébergeur web, votre cible pourrait être des «personnes âgées de 18 à 30 ans qui ont besoin d'avoir un site Web» ou «des propriétaires de petites entreprises qui voudraient établir leur présence en ligne». Lorsque vous savez qui est votre marché cible, il est facile de promouvoir correctement vos produits, car vous connaissez déjà leurs besoins/problématiques et comment les résoudre.

2. Restez concentré sur une chose

Une fois que votre marché cible est défini précisément, concentrez tous vos efforts dessus. Découvrez leurs besoins et problématiques et fournissez leur des solutions. Internet est un nid à opportunités qui peut facilement vous submerger. Restez concentré sur une seule chose à la fois vous permettra d'avoir de meilleurs résultats. Fournissez un excellent contenu qui répond aux besoins de vos clients et vous deviendrez un affilié d'exception en un rien de temps.

3. Créez votre contenu intelligemment

Lorsque vous choisissez de promouvoir des produits d'hébergement Web et que vous avez défini votre niche (que ce soit les développeurs, les concepteurs de sites Web ou les propriétaires d'entreprises) restez concentré sur les sujets qui sont utiles à cette même niche. Par exemple, si vous choisissez de cibler les personnes qui font leurs premiers pas sur Internet, faites-leur des tutoriels accessibles & de qualité. Ou des articles sur la façon de créer leur site Web et comment le développer. Ou comment gérer leurs réseaux sociaux afin d'établir leur présence en ligne. Ou encore, leur fournir le plus important : des services d'hébergement web à un prix accessible. Oui, c'est bien là qu'intervient Hostinger. En procédant ainsi, vous aurez beaucoup plus de chance de réussir qu'en faisant de la promotion d'hébergement web à des personnes qui cherchent à acheter des jouets ou des compléments alimentaires, etc.

4. Développez une stratégie de contenu

Pour réussir, vous devez avoir une stratégie de contenu et de développement. Ici, tout est important : la mise en page, les images, les mots - selon la relation que vous voulez établir avec vos prospects. Le contenu est la clé du succès. Il est donc important de choisir judicieusement vos mots-clés et vos balises afin que les personnes ciblées puissent trouver votre contenu, le lire et, bien sûr, voir les produits que vous suggérez. C'est une façon de construire de la confiance, de devenir populaire et de créer une fanbase.

5. Newsletters

Faire en sorte que les gens s'inscrivent à vos listes emails est la deuxième étape cruciale de votre développement. En développant une liste email, vous pouvez commencer à promouvoir votre contenu via des newsletters. Pour ce faire, vous allez contacter vos lecteurs et leur donner des infos sur le contenu que vous créez. Cela va les engager à lire plus. Mais surtout : un excellent contenu est partagé de manière naturelle (ou organique) sur les réseaux sociaux et attire encore plus de clients potentiels et d'abonnés. Un excellent contenu + une promotion intelligente vous conduit à créer un site Web rentable.

6. Régularité et détermination

La régularité et la détermination sont importantes lorsqu'il s'agit de devenir un affilié performant. Rome ne s'est pas construite en un jour et votre business non plus. L'affiliation peut vous rémunérer énormément si vous procédez d'une bonne manière. Donc, n'abandonnez pas si vous rencontrez des problèmes, restez régulier et travaillez sur votre niche. Travaillez sur la qualité, travaillez pour répondre aux besoins de vos clients - c'est la clé pour réussir.