

deriv | 25 years

COMMENT TIRER PROFIT DU Marketing d’Affiliation avec Deriv

10 conseils pro pour vous aider à
devenir un affilié marketing accompli

PAR VINCE STANZIONE



Sommaire

6	Qu'est-ce que le marketing d'affiliation ?
7	Pourquoi promouvoir une plateforme de trading financier
8	Pourquoi choisir de s'associer avec Deriv
9	Le pouvoir de la commission continue — Valeur à vie
10	Défis dans le marketing d'affiliation
12	Ai-je besoin d'être un expert financier pour être affilié à Deriv ?
13	Essentiels de l'affiliation : Comment s'inscrire, suivre les ventes, gagner des commissions et recevoir des paiements
13	Inscription à l'affiliation
14	Suivi des ventes et des parrainages
14	Gagner des commissions
15	Paiements et retraits
15	Comment promouvoir votre entreprise
15	Modéliser d'autres affiliés
15	Construire une relation
16	Créer du contenu dans d'autres langues que l'anglais
19	Comment promouvoir une plateforme financière
19	Lancer un blog ou un site web
20	Types de contenu pour le blog
20	Sources pour la création de contenu
21	SEO - Optimisation des moteurs de recherche
22	Avis
22	Vidéos Youtube
24	PDFs
25	E-books
26	Publicité payante
28	Promotion hors ligne
31	Cours de trading en ligne
32	Stratégies avancées : API, plug-ins et développement de logiciels
33	10 conseils de pro pour booster votre succès en marketing d'affiliation
34	Quelques-uns de mes livres préférés sur la rédaction publicitaire et la publicité
35	Résumé
36	Glossaire des termes

Avertissement

Les informations fournies dans cet e-book ont uniquement une visée éducative et ne constituent pas un conseil juridique, financier ou professionnel. Bien que notre but soit d'offrir des informations et des stratégies utiles, nous ne garantissons pas que vous gagnerez de l'argent grâce au marketing d'affiliation. Le succès dans ce domaine nécessite du temps, des efforts et du dévouement. Par ailleurs, les résultats individuels peuvent varier.

Les affiliés sont seuls responsables de tout coût, dépense ou obligation financière engagée pendant leurs efforts de marketing. Cela inclut, mais ne s'y limite pas, aux coûts de publicité, à l'hébergement de sites web et aux supports promotionnels. Les affiliés agissent en tant qu'entrepreneurs indépendants et non pas en tant qu'employés, agents ou représentants de l'entreprise. Les affiliés sont responsables de leurs propres activités commerciales, y compris du respect des lois et règlements locaux, et du respect des exigences de divulgation.

Nous ne sommes pas responsables des actions ou omissions de tiers, y compris des programmes d'affiliation, réseaux ou autres entités avec lesquelles les affiliés peuvent s'engager. Nous ne soutenons ni ne garantissons la qualité, la performance ou la fiabilité de produits ou services tiers promus par des affiliés. De plus, les affiliés devraient être conscients que les conditions relatives aux programmes d'affiliation, notamment les taux de commission et les offres de produits, peuvent changer sans préavis, et il est de leur responsabilité de rester informés de ces changements.

Pour des informations exhaustives sur l'entreprise, veuillez visiter deriv.com.



À propos de Vince Stanzione

Vince Stanzione a plus de 37 ans d'expérience dans le trading de marchés et est un multi-millionnaire autodidacte. Il est l'auteur du best-seller du New York Times intitulé *The Millionaire Dropout* et l'auteur du cours *Making Money from Financial Spread Trading*. Il a été cité et a fait la une de plus de 200 journaux, médias et sites web, notamment CNBC, Yahoo Finance, MarketWatch, Reuters.com, The Independent, Sunday Independent, The Observer, The Guardian, The Times, The Sunday Times, Daily Express, What Investment, Growth Company Investor, The New York Times, BullBearings, City Magazine, Canary Wharf, Institutional Investor China et Shares Magazine.

Il réside principalement à Majorque, en Espagne, et trade des marchés financiers comme celui des devises, des actions et des matières premières.

En outre, il a lancé, dirigé, et investi, diverses entreprises dans le domaine de l'e-commerce, des télécommunications et des médias. Il a fondé TV Commerce plc, qui a été introduite en bourse sur le marché AIM de Londres.



[vincestanzione](#)



[Vince_Stanzione](#)



[vince-stanzione.medium.com](#)

Pour plus d'informations, visitez
www.fintrader.net.



Qu'est-ce que le marketing d'affiliation ?

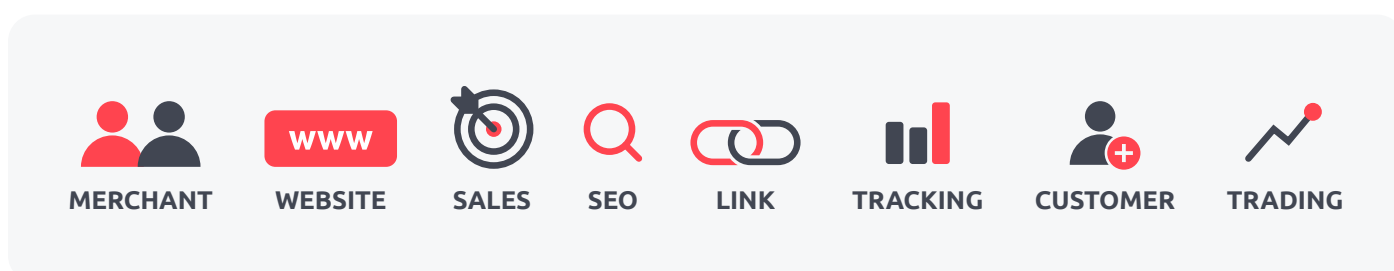
Le marketing d'affiliation est une approche marketing axée sur la performance où des individus ou des entreprises, appelés affiliés, promeuvent les produits ou services d'autres entreprises et gagnent une commission sur chaque vente, lead ou action résultant de leurs initiatives marketing.

Ce modèle bénéficie à la fois au fournisseur de produits ou services et à l'affilié marketing. Un groupe vend un produit ou un service et l'autre groupe, appelé affiliés marketing, aide à le promouvoir. Lorsque les affiliés marketing attirent des clients qui effectuent des achats, les deux groupes gagnent de l'argent grâce à ces ventes. Ainsi, tout le monde tire parti des profits.

Les affiliés peuvent apporter une valeur ajoutée en partageant du contenu, des avis et des informations pratiques sur un produit ou un service, offrant une expérience utilisateur plus informelle et authentique par rapport à un message d'entreprise formel. Cette approche aide également les clients à découvrir de nouveaux produits ou services qu'ils n'auraient peut-être pas trouvés autrement.

En résumé, le principe fondamental du marketing d'affiliation est simple : promouvoir des produits à une audience et recevoir une compensation pour des recommandations réussies menant à des ventes.

Voici comment cela fonctionne généralement :



Bien que je me concentrerai principalement sur le marketing d'affiliation en ligne, il est important de se rappeler que ce modèle opérationnel existe depuis des décennies. Bien avant l'avènement d'internet, les individus pouvaient agir en tant que « représentants » d'une entreprise, généralement sur une base de commission uniquement.

En fait, à la fin des années 1980, j'ai acquis ma première fortune en vendant des téléphones de voiture et des téléphones mobiles (oui, les vieux modèles en brique), commençant sur une base de commission uniquement. J'ai ensuite fondé ma propre société de télécommunications, établissant un réseau d'agents qui vendaient mes produits uniquement sur commission. C'était une expérience incroyable !

Pourquoi promouvoir une plateforme de trading financier ?

Avant de plonger dans les spécificités de Deriv, voyons pourquoi l'industrie du trading financier est un excellent secteur à promouvoir en tant qu'affilié.

Aucun produit physique : Le trading en ligne – qu'il s'agisse de change, de matières premières, d'actions ou de cryptomonnaies – ne requiert pas de livraison physique. Contrairement à la vente d'un ordinateur ou d'un vêtement, où l'acheteur pourrait demander un remboursement ou retourner l'article, les affiliés de trading financier ne sont pas confrontés à ce problème.

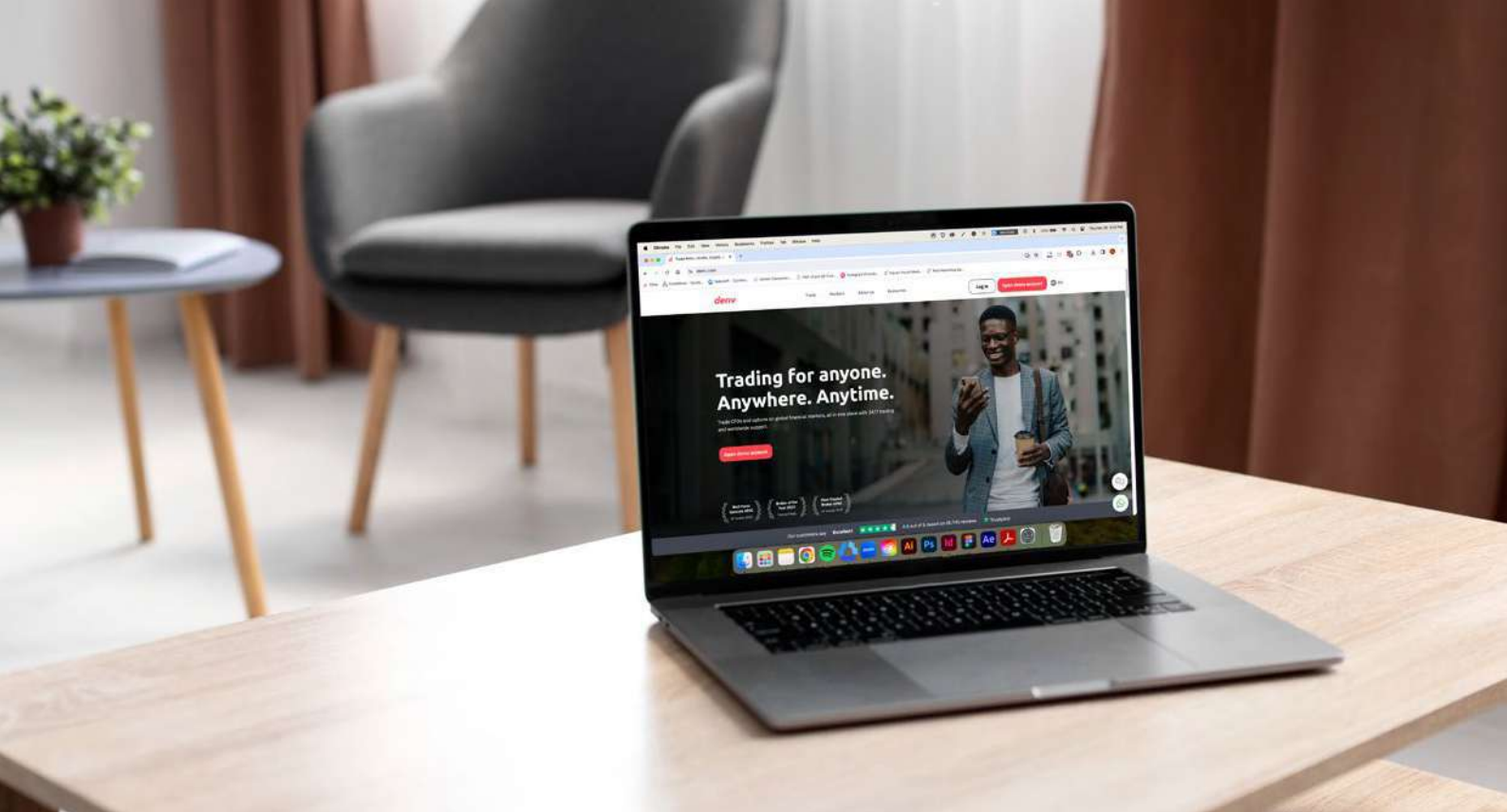
Entreprise établie : Le trading financier est une industrie bien établie. Malgré les avancées technologiques, le métier de trader sur les marchés reste robuste et durable. Contrairement à certains produits ou services qui peuvent bénéficier d'une brève période de popularité avant de s'éteindre, le trading continue de susciter de l'intérêt, garantissant la pertinence de vos efforts marketing.

Attractivité mondiale : Malgré des contraintes réglementaires régionales, le trading financier est une activité mondiale. Par exemple, quelqu'un peut trader une action cotée aux États-Unis comme Apple à partir de l'Espagne, du Vietnam ou de l'Australie. Le programme d'affiliation Deriv, par exemple, est soumis à des restrictions juridictionnelles minimales (avec des exceptions comme les États-Unis). Autrement dit, votre compte d'affiliation a une portée mondiale, contrairement à une franchise limitée à des régions spécifiques.

Activité constante : Les marchés financiers sont toujours actifs. Avec Deriv, les clients peuvent tirer profit de mouvements des marchés, qu'ils soient haussiers, baissiers ou latéraux. Deriv développe également et lance régulièrement de nouveaux produits, maintenant ainsi l'engagement des clients et offrant plus de possibilités de promotion et de gains. Vous ne serez jamais à court d'idées de contenu.

Aucun investissement initial requis : Lancer votre propre plateforme de trading financier nécessiterait des millions de capital, du personnel informatique, du personnel comptable, des mesures de conformité, des licences et des bureaux. En tant qu'affilié, vous pouvez commencer à faire la promotion d'une plateforme avec un petit budget marketing. Plus tard, je vous ferai savoir comment faire la promotion sans frais.

Flexibilité : En tant qu'affilié, vous pouvez travailler de n'importe où dans le monde, au moment qui vous convient, armé de votre téléphone et de votre ordinateur portable uniquement. Travaillez même en pyjama si vous le souhaitez !



Pourquoi choisir de s'associer à Deriv ?

S'associer à Deriv offre de nombreux avantages qui en font un choix judicieux pour les affiliés. En voici les raisons clés :

Établi et fiable : Deriv a une présence stable dans le secteur du trading financier depuis plus de 25 ans. Alors que de nombreuses entreprises ne font pas long feu dans ce secteur, la pérennité de Deriv et son approche favorable aux affiliés peuvent vous rassurer dès le départ que vos revenus sont associés à un partenaire fiable et stable.

Une large gamme de produits financiers : Deriv propose une riche gamme de produits financiers, ce qui offre de multiples possibilités de marketing à des publics variés. Leur plateforme multilingue vous permet d'atteindre efficacement un plus grand nombre de régions.

Des supports marketing de haute qualité : Les affiliés ont accès à d'excellents supports marketing sans frais, ce qui facilite la promotion des produits et services de Deriv de manière professionnelle.

Des commissions continues : Deriv propose des commissions continues – cruciales pour bâtir un revenu durable. J'aborderai cet aspect plus en détail sous peu.

Des produits uniques : Deriv propose des marchés financiers qui ne sont pas disponibles auprès d'autres brokers, vous offrant ainsi un avantage de vente unique (USP) pour attirer des clients.

Ouvert 24/7/365 : Contrairement à de nombreux brokers, Deriv fonctionne tous les jours de l'année, avec des marchés ouverts même le week-end. Cette disponibilité continue accroît votre potentiel de revenus.

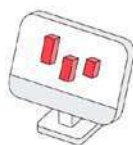
Une portée mondiale : En tant qu'affilié, vous n'êtes pas confiné à votre propre région. Par exemple, vous pourriez vivre en Espagne mais commercialiser vos services en Amérique latine ou en Thaïlande, afin d'élargir votre champ d'action et votre potentiel de gain.

Notoriété et confiance dans l'industrie : Ayant remporté de nombreux prix et détenant des licences financières dans des juridictions établies, Deriv est très respecté dans l'industrie. Cette crédibilité aide à renforcer la confiance de vos clients et à favoriser la promotion de leurs services.

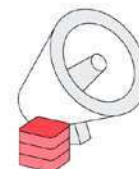
Choisir Deriv comme partenaire affilié, c'est le gage de la stabilité, d'un soutien marketing étendu, de produits uniques et d'une portée mondiale, garantissant une base solide pour vos initiatives de marketing d'affiliation.

**Des paiements réguliers avec des retraits instantanés**

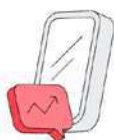
Nous payons vos commissions en temps opportun. Profitez d'une caisse disponible 24 h sur 24 pour un retrait de vos gains sans tracas

**Un suivi de vos revenus**

Contrôlez vos performances et surveillez vos revenus à l'aide d'outils de reporting. Suivez l'évolution de vos revenus au fil du temps.

**Un accès aux outils promotionnels et supports de marketing**

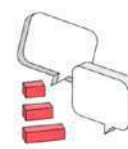
Accédez à des outils marketing exclusifs pour les affiliés et à des supports promotionnels pour stimuler vos initiatives

**Un large éventail de produits, de plateformes et de types de contrats**

Nos principaux services et outils comprennent Deriv GO, Deriv MT5, Deriv cTrader, Deriv X et notre programme d'affiliation.

**Plus de 25 ans, plus de 190 pays**

Nous sommes présents dans le secteur depuis plus de 25 ans, dans plus de 190 pays, et nous comptons plus de 300 000 traders actifs chaque mois.

**Soutien d'un expert**

Accédez à une promotion de qualité, à des supports pédagogiques et à une assistance 24 h/7 j pour vous aider à vous développer.

Le pouvoir de la commission continue – valeur à vie

Dans la plupart des scénarios de marketing d'affiliation, vous gagnez une commission unique. Par exemple, si vous vendez une paire de lunettes de soleil à 300 USD via votre lien de parrainage, vous pourriez recevoir une commission de 30 USD (10 %). Bien que ce soit une belle récompense, cela représente un revenu unique issu de ce lead. Bien qu'il y ait des possibilités de revenus récurrents et de promotions supplémentaires pour vos acheteurs, cette méthode ne garantit pas un flux de revenu constant.

Toutefois, Deriv vous permet de gagner un pourcentage des bénéfices de l'entreprise générés par votre client recommandé tant que ce client continue à trader. Cette disposition, qui peut durer des années, vous permet ainsi de construire un revenu récurrent potentiellement substantiel.

Bien que vous puissiez avoir plusieurs accords d'affiliation avec différentes entreprises, il est sage de ne pas vous disperser. De plus, soyez prudent avec les entreprises qui promettent des commissions élevées non durables aux affiliés. Des résultats et rendements rapides peuvent sembler attrayants, mais dans le marketing d'affiliation, il est plus bénéfique de penser à long terme et de se concentrer sur la « valeur à vie » du client.

En termes simples, préférez-vous obtenir 100 USD en une fois ou 20 USD chaque mois pendant de nombreuses années ? En clair, la perspective à long terme offre des gains plus attrayants et durables.

Vous pouvez avoir une idée de vos gains potentiels avec Deriv en visitant leur [page d'affiliation](#).



En résumé, le modèle de commission continue de Deriv offre un flux de revenus supplémentaires, ce qui en fait un choix fiable pour les affiliés cherchant des gains stables et à long terme.

Défis et réalités du marketing d'affiliation

Le marketing d'affiliation n'est pas un plan d'enrichissement rapide. J'aimerais vous donner une vue équilibrée des choses, en présentant les défis et les pièges qui entravent le succès de beaucoup dans ce domaine :

Concurrence élevée : La popularité du marketing d'affiliation entraîne une concurrence substantielle. Pour vous démarquer, vous aurez besoin de contenus uniques, d'un ciblage de niche et d'un effort continu. Rester en lice face à de nombreux autres affiliés nécessite créativité et ténacité.

Incertitude des revenus : Les revenus dans le marketing d'affiliation peuvent fluctuer. Le succès n'est pas garanti et les gains peuvent varier en raison de changements d'algorithmes, de tendances du marché, de la demande de produits ou d'autres facteurs. Cette incertitude nécessite une approche flexible et adaptative.

Dépendance aux programmes d'affiliation : Les affiliés s'appuient sur les politiques et décisions des programmes d'affiliation auxquels ils adhèrent. Les changements de conditions, de taux de commission ou de disponibilité des produits peuvent affecter les gains. Par exemple, sur une plateforme financière comme Deriv, des changements réglementaires peuvent également affecter vos revenus.

Nécessite du temps et des efforts : Bien que le marketing d'affiliation présente un potentiel de revenu passif, établir des canaux réussis nécessite du temps, des efforts et une cohérence significatifs dans la création de contenus de haute qualité et de stratégies marketing. Commencer peut être difficile, surtout des tâches comme la création de comptes sur les réseaux sociaux et les sites web/blogs qui nécessitent des efforts considérables. Cependant, cela devient plus facile une fois ces canaux établis.

Considérations éthiques : Garder une relation de confiance avec votre public est essentiel. Faire une promotion excessive ou fournir des produits de faible qualité uniquement pour obtenir des commissions peut nuire à votre crédibilité et à la confiance de votre public. Il est important de promouvoir des produits et services auxquels vous croyez réellement et qui offrent une réelle valeur à votre public.

Engagement et cohérence : Le taux d'échec dans le marketing d'affiliation est en partie dû à sa faible barrière à l'entrée, ce qui amène beaucoup de gens à essayer puis à abandonner rapidement ou à changer de programmes. En faire une activité nécessite du temps, des efforts et un engagement constant de l'audience. Avec la kyrielle de choix qui s'offrent et les courtes durées de concentration, votre contenu doit se démarquer et offrir de la valeur. Des mises à jour régulières sont plus efficaces que des publications éparses et longues.

Malgré ces défis, je pense qu'être un affilié Deriv est une opportunité très viable comportant de nombreux avantages par rapport aux activités traditionnelles et aux autres opportunités liées au marketing d'affiliation. Promouvoir une plateforme de trading financier avec une portée mondiale vous permet de pénétrer des marchés de régions moins saturées. En effet, de nombreux marchés émergents sont sous-représentés par les services financiers.

Concernant le fait d'en faire une activité, il n'est pas nécessaire de créer une société ; mais sachez que les commissions d'affiliation sont généralement payées brutes, sans déductions fiscales. Donc, si Deriv vous paie 10 000 USD en un mois, tenez compte des impôts qui pourraient être dus. En général, toutes les dépenses professionnelles valides telles que la publicité en ligne, l'impression, l'internet et les factures de téléphone peuvent être déduites de vos revenus. Demandez conseil à un comptable ou à un conseiller fiscal local, mais concentrez-vous au départ sur l'obtention de votre premier chèque de commission.

En comprenant et en relevant ces défis, vous pouvez créer une activité de marketing d'affiliation efficace et durable.




Dois-je être un expert financier pour devenir un affilié Deriv ?

Bien que connaître les produits et la plateforme Deriv soit certainement un atout, il n'est pas nécessaire d'être un expert financier pour devenir un affilié Deriv. Les compétences en promotion d'autres produits ou services, en création de contenu ou en médias sociaux peuvent être très précieuses. Si vous avez de l'expérience dans la promotion en ligne, bon nombre des compétences que vous possédez déjà peuvent être efficacement utiles à la promotion de Deriv.

Il est conseillé d'ouvrir un compte sur Deriv. Commencez soit par un **compte démo** pour vous exercer au trading, soit par un compte réel avec seulement 5 USD.


Please complete the following form using English alphabet characters only.


☒ Individual ☐ Company


First Name 


Last Name

email address


Password 

Confirm Password 

Philippines 

0063  Telephone

☐ I have read and accept the [Terms and Conditions](#) *

☐ I'm not a robot 
reCAPTCHA
Privacy - Terms

REGISTER NOW

Trading Forex & CFDs is Risky

Vous accéderez à d'excellents e-books qui expliquent comment trader sur les marchés. De plus, **Deriv Academy** propose des vidéos et des tutoriels de trading.

Rester informé des événements financiers mondiaux, des actions dignes d'intérêt, des prix du pétrole, de l'or et des principales devises peut vous fournir des idées de marketing précieuses. Par exemple, si l'or atteint un nouveau record historique, vous pouvez tirer parti de cette actualité dans vos activités promotionnelles.

Une bonne éthique de travail et la capacité à apprendre et à s'adapter sont plus importantes qu'avoir une expérience préalable. La cohérence est également cruciale. Les compétences que vous ne possédez pas peuvent être acquises en ligne, et de nombreux outils sont accessibles à faible coût ou gratuitement. Pratiquement toute difficulté à laquelle vous faites face peut être surmontée, et vous pouvez également externaliser certaines tâches, ce que j'aborderai ultérieurement. Par conséquent, il n'est pas nécessaire de tout faire ou de tout savoir vous-même.

Fondamentaux de l'affiliation : Comment s'inscrire, suivre les ventes, gagner des commissions et recevoir des paiements

Inscription à l'affiliation

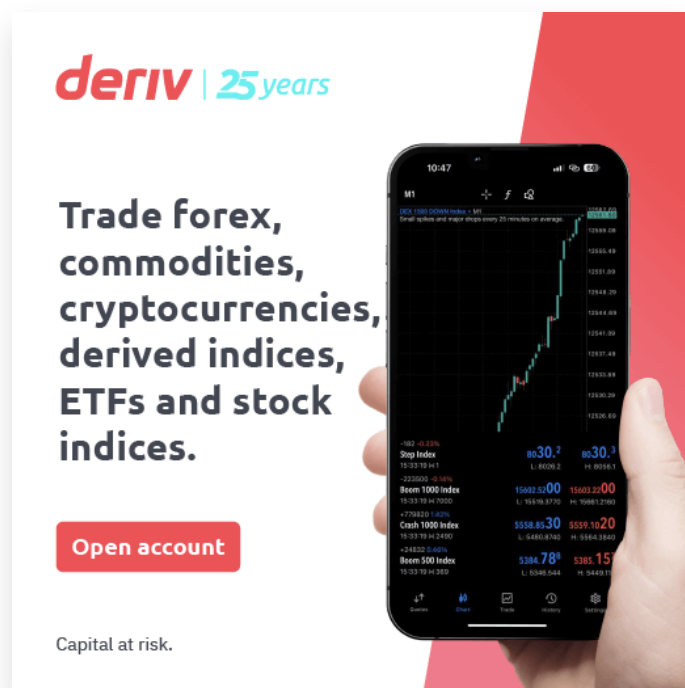
Les entreprises offrant des programmes d'affiliation fournissent des liens ou des codes de suivi uniques aux affiliés intéressés. En y adhérant, les affiliés peuvent accéder à ces ressources pour commencer à promouvoir des produits ou des services. Ils reçoivent également des supports marketing appropriés et des directives. Dans le cas de Deriv, vous pouvez vous inscrire sur leur [page d'affiliation](#).

Deriv a une plateforme dédiée à ses affiliés où vous pouvez générer ces codes et accéder au support marketing.



Les affiliés utilisent différents canaux de marketing pour promouvoir les produits ou services qu'ils recommandent. Cela pourrait inclure des sites web, des blogs, des plateformes de médias sociaux, du marketing par e-mail, des vidéos YouTube, TikTok ou d'autres formes de publicité en ligne et hors ligne. Celles-ci peuvent également être disponibles dans différentes langues pour maximiser la portée du marché. Dans la section marketing, j'approfondirai ces sujets, car il s'agit de la principale partie de votre rôle en tant qu'affilié.

Voici un exemple de bannière de publicité Deriv qui peut être placée sur votre blog ou votre site web. Si le lecteur clique dessus, il sera redirigé vers le site web de Deriv avec vos informations d'affiliation. S'il s'inscrit et commence à trader, vous gagnerez des revenus.

A promotional banner for Deriv celebrating its 25th anniversary. The banner features the Deriv logo with '25 years' in a teal color. Below the logo, the text 'Trade forex, commodities, cryptocurrencies, derived indices, ETFs and stock indices.' is displayed in a bold, black font. A red button with the text 'Open account' is positioned below the text. On the right side of the banner, a hand is holding a smartphone displaying the Deriv trading platform interface, which shows various market charts and data. At the bottom left of the banner, the text 'Capital at risk.' is visible.

Suivi des ventes et des recommandations

Chaque affilié se voit attribuer un identifiant de suivi ou un lien unique qui identifie ses initiatives marketing. Lorsqu'un client potentiel clique sur ce lien et effectue un achat ou effectue une action en particulier (comme souscrire à un service ou soumettre des coordonnées), le système suit cette action, créditant la vente ou le contact à l'affilié respectif.

Dans le cas de Deriv, l'action consisterait à l'ouverture d'un compte démo par vos prospects. Cela donne aux clients potentiels l'occasion de trader sans risque et de tester la plateforme. Bien que cela ne produise pas de revenu pour Deriv, et donc pas de commission pour l'affilié, cela doit être considéré comme le début d'un « entonnoir ».

Un bon pourcentage de ces comptes démo mènera à des comptes financés, qui commenceront à générer des revenus. Deriv offre également des e-books gratuits qui, bien qu'ils ne soient pas une source directe de revenus, aident à générer des leads, dont un pourcentage se convertira en comptes financés.

Chaque lead potentiel est différent. Certains ouvriront un compte, déposeront des fonds et commenceront à trader dans les jours qui suivent ; d'autres prendront plus de temps et pourraient mettre quelques semaines à démarrer, nécessitant un suivi marketing.

Gagner des commissions

Les affiliés gagnent des commissions en fonction des conditions prédéfinies du programme d'affiliation. Ces commissions peuvent représenter un pourcentage du montant de la vente, un tarif fixe par vente ou par lead, ou une structure hybride. Les taux de commission varient selon les différents programmes d'affiliation et produits.

Une fois que vous adhérez au programme d'affiliation de Deriv, vous obtenez un aperçu des différents plans et commissions disponibles. Pour plus d'informations, visitez la [page d'affiliation de Deriv](#).

Palements et versements

Selon les politiques du programme, les affiliés reçoivent leurs bénéfices d'après un calendrier prédéfini. Les paiements peuvent être mensuels, bimensuels ou suivant des seuils spécifiques atteints par l'affilié. La plupart des programmes d'affiliation paient dans différentes devises, tandis que certains permettent désormais d'être payés en cryptomonnaies telles que le Bitcoin. Les affiliés de Deriv sont généralement payés mensuellement.

Comment promouvoir votre activité

Maintenant que nous avons discuté des mécanismes d'un programme d'affiliation, concentrons-nous sur le marketing. Après tout, on l'appelle « marketing » d'affiliation, et votre objectif principal est de promouvoir des produits et services, ce qui draine du trafic de « qualifié » vers votre site.

Le marketing d'affiliation ne consiste pas qu'à obtenir des vues et des likes ; il s'agit de drainer un trafic de « qualité » – des visiteurs qui sont très susceptibles d'ouvrir un compte de trading financier.

De nombreux marketeurs en ligne ont recours à des techniques telles que le clickbait, ce que je vous déconseille fortement. Utiliser des descriptions ou des accroches fallacieuses pour attirer des visiteurs ne garantit pas leur inscription et peut susciter chez eux de la déception. Cette approche n'est pas propice à la construction d'une activité durable à long terme.

Modélisez d'autres affiliés

Bien qu'il ne soit pas conseillé de copier littéralement d'autres affiliés, vous pouvez certainement tirer de précieuses idées de leur expérience, qu'ils tradent avec Deriv ou d'autres entreprises de trading. Cette approche est souvent plus facile que de partir de zéro.

Vous pourriez envisager de réécrire un article écrit en anglais dans une autre langue. En outre, le nombre de vues d'une vidéo ou d'un article peut indiquer la popularité d'un sujet.

Deriv Blog publie régulièrement des articles qui peuvent fournir d'excellentes idées de contenu. Aujourd'hui, l'IA et les outils de traduction comme **Deepl.com** peuvent aider à produire des traductions de haute qualité. Plus tard, je vous fournirai un lien vers une liste de ressources IA.

Établir une relation

Que vous gériez un blog, un site web, une chaîne YouTube ou une autre plateforme de médias sociaux, vous développez une « relation » avec vos lecteurs ou visiteurs et gagnez leur confiance.

Évitez de faire des promesses « d'argent facile » grâce au trading, car ce type de promotion peut entraîner la résiliation de votre contrat d'affiliation. De telles affirmations sont inutiles, et les consommateurs d'aujourd'hui sont prudents face à des promesses pompeuses.

Le trading est une activité réglementée, ce qui signifie que votre contenu et vos promotions doivent respecter les lignes directrices. Ces réglementations évoluent constamment. Deriv vous fournira des lignes directrices, selon les régions ; par exemple, la réglementation et l'enregistrement dans l'Union européenne (UE) seront différentes en Afrique.

Par ailleurs, rappelez-vous qu'en tant qu'affilié d'une entreprise, vous n'êtes pas directement un employé de cette entreprise, alors ne prétendez pas que c'est le cas. Cela peut être un avantage, car de nombreux clients potentiels préfèrent un point de vue « indépendant ». De plus, rien ne vous empêche d'agir pour plus d'une entreprise (sauf si votre programme d'affiliation indique le contraire). Vous devriez être à l'aise avec l'idée d'établir des accords de marketing d'affiliation avec divers produits ou services complémentaires. Par exemple :

Si vous tenez un blog sur le trading financier, vous pourriez promouvoir Deriv comme une plateforme de trading. De plus, envisagez de faire des critiques de livres et de produits sur Amazon ou un autre détaillant pour percevoir des commissions sur ces ventes. Vous pouvez également promouvoir divers logiciels de trading ou systèmes de trading qui complètent votre contenu.

Créer du contenu dans des langues autres que l'anglais

Langues parlées dans le monde

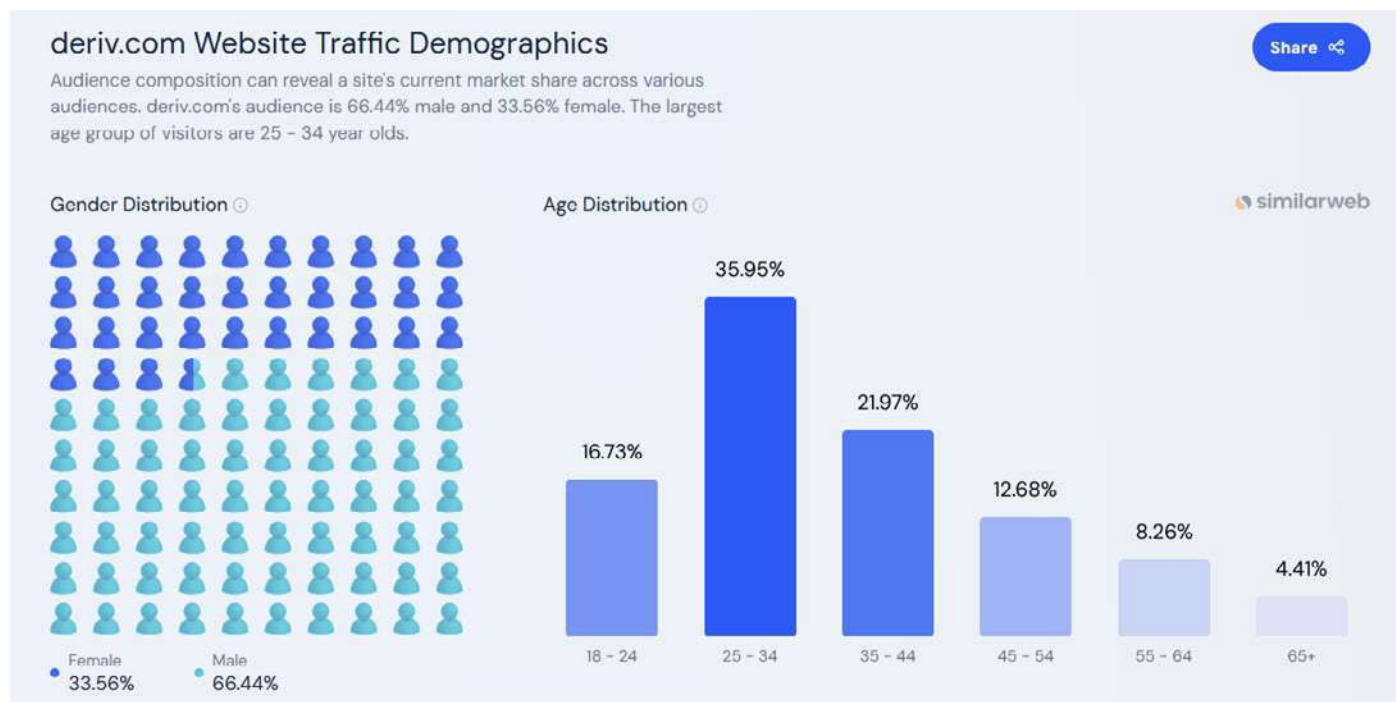
- Anglais (1 452 millions de locuteurs)
- Mandarin (1 118 millions de locuteurs)
- Hindi (+602 millions de locuteurs)
- Espagnol (+548 millions de locuteurs)
- Français (280 millions de locuteurs)
- Arabe moderne standard (274 millions de locuteurs)
- Bengali (+272 millions de locuteurs)
- Russe (+258 millions de locuteurs)

Source: [berlitz.com](https://www.berlitz.com)

Bien que l'anglais soit probablement la langue parlée par la plupart des affiliés et demeure la langue des affaires dans le monde, produire du contenu dans d'autres langues présente de nombreux avantages. Par exemple, l'espagnol est parlé non seulement en Espagne mais aussi en Amérique Latine, tandis que le français s'étend au-delà de la France vers de nombreuses parties de l'Afrique. Créer du contenu dans ces langues peut vous aider à accéder à des marchés moins compétitifs.

Astuce : *Votre gestionnaire de compte peut vous guider vers des régions en croissance, où votre budget marketing et vos activités pourraient produire de meilleurs résultats. Il est également important d'être conscient des régions et territoires où la société n'accepte pas de clients pour éviter de perdre du temps.*

Pour des informations supplémentaires, consultez ce site : [SimilarWeb - Deriv](#).



Nous notons que de plus en plus de clients masculins s'intéressent à Deriv, le pourcentage le plus élevé de visiteurs se situant entre 25 et 34 ans. Cette précieuse information peut vous aider à cibler vos promotions plus efficacement.

Le site peut également vous aider à identifier d'autres plateformes financières ayant des profils similaires à ceux de Deriv, dont vous pouvez tirer des idées de marketing.



Comment promouvoir une plateforme financière

Promouvoir une plateforme comme Deriv peut être efficacement géré grâce à divers outils gratuits ou peu coûteux.

1. Démarrer un blog ou un site web

Plateforme à utiliser

Démarrer un blog est un excellent point de départ. Je recommande d'utiliser **WordPress**, bien que d'autres solutions existent. Vous pouvez gérer plusieurs blogs ; mais bien qu'il existe des plans payants offrant des fonctionnalités supplémentaires, il est judicieux de commencer par la version gratuite. D'autres plateformes intéressantes à explorer existent, notamment **Medium** et **Substack**. Voici un exemple de contenu Deriv sur Medium lié à un affilié : **Deriv sur Medium**.

Conseils pour valoriser la marque

Inclure une photo de vous sur votre blog est plus que nécessaire ; pas besoin d'avoir l'apparence d'un top-modèle ! Une photo montre que vous êtes une personne réelle et aide à instaurer la confiance. À l'entame de cet e-book, j'ai inclus une photo accompagnée d'informations de fond pour établir ma crédibilité. Sur la photo, je porte une cravate frappée des symboles du Bitcoin, qui a suscité de nombreux commentaires.

De plus, songez à vous démarquer par un élément de marque distinctif. Tom Sosnoff, le fondateur de Tastytrade, qui a été vendu à IG Group à des millions, est un excellent exemple. Sur sa chaîne YouTube, il porte toujours un chapeau distinctif comportant ingénieusement le nom de son entreprise. Tom n'a peut-être pas un look de top-modèle, mais son activité a fait florès grâce à son personnage/caractère et son fort branding. Sans un tel branding, je doute que la chaîne aurait connu un tel succès.



2. Types de contenu du blog

Contenu pérenne

Un contenu pérenne reste pertinent pour des lecteurs sur une longue période, souvent pendant des années. Il traite généralement de problèmes ou de questions courants que de nombreuses personnes se posent et ne nécessite pas de mises à jour fréquentes pour rester pertinent.

Par exemple, un article de blog sur « Comment lier MT5 à votre compte Deriv » est pérenne. Les informations ne changent pas, et c'est un sujet qui intéressera les gens sur le long terme. Entre autres exemples de contenu pérenne, on peut citer une discussion relative à une stratégie de trading ou à un indicateur technique, comme l'utilisation d'une moyenne mobile ou de figures graphiques populaires.

Il s'agit de mon type de contenu préféré en raison de sa pérennité.

Contenu saisonnier et tendance

Le contenu saisonnier et tendance a une durée de vie plus courte mais peut drainer un trafic important. Par exemple, une action qui fait les gros titres, pour des raisons positives ou négatives, est un exemple de contenu tendance. Un exemple de contenu saisonnier est le rallye du Père Noël, un système de trading basé sur la détention d'un indice boursier américain pendant les derniers jours de trading de l'année et les premiers jours de la nouvelle année. Cet article drainera sans doute son meilleur pic de trafic autour de cette période.

Il n'y a rien de mal à avoir les deux types de contenu.

3. Sources pour la création de contenu

Sources de contenu libres de droits ou à faible coût

Il existe diverses sources de contenu libres de droits ou à faible coût disponibles. Des sites web tels que [Pixabay](#) offrent des photos, vidéos et audio que vous pouvez utiliser pour produire des vidéos ou des graphiques marketing. De plus, envisagez d'utiliser [Unsplash](#).

Externalisation

Externaliser des tâches comme la création de vidéos ou l'écriture d'articles peut être très efficace. Des sites comme [Fiverr](#) sont d'excellents endroits pour commencer et peuvent être rentables.

Utilisation de l'IA

L'IA devient également de plus en plus prisée pour la création de contenu. Bien que l'IA puisse faciliter l'écriture d'articles, elle est encore à son stade embryonnaire. Par conséquent, évitez de simplement copier et coller du contenu généré par l'IA ; vous devrez le réviser et y ajouter une touche humaine.

Voici une liste d'outils d'IA axés sur les créateurs de contenu et les blogueurs. Elle inclut également certains outils d'aide à l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO). Bien qu'ils ne soient pas tous gratuits, certains offrent des versions gratuites limitées ou des périodes d'essai gratuites. Vous pouvez trouver la liste mise à jour régulièrement avec [Semrush](#).

Montage vidéo

Si vous cherchez à éditer du contenu vidéo, songez à un outil gratuit comme [OpenShot](#). Un autre outil d'aide à la création de contenu utile qui intègre l'IA est [Visme](#).

Enregistrements vidéo

En ce qui me concerne, j'utilise Camtasia, un outil payant, mais vous pouvez trouver des alternatives gratuites en ligne. Pouvoir enregistrer votre écran avec audio est essentiel pour créer des vidéos de type « Comment... » ou des tutoriels. Par exemple, dans cette vidéo, je vous montre comment trader un produit appelé Accumulators, disponible sur Deriv. Il est bien plus facile pour moi d'en faire une démonstration dans une vidéo que de me répandre en propos écrits. Vous pouvez regarder la vidéo sur les Accumulators sur [YouTube](#).

Ce type de contenu peut être très efficace, et vous pouvez inclure votre lien d'affiliation dans la description ou l'utiliser pour drainer du trafic vers votre site ou blog.

4. Établir et entretenir des relations

Engagement sur les réseaux sociaux

Une fois votre site web ou votre blog en place, l'étape suivante consiste à drainer du trafic. Utilisez les plateformes de réseaux sociaux pour promouvoir votre contenu et interagir avec votre audience. Partagez vos articles, vidéos ou visuels sur divers canaux sociaux. Interagissez avec vos abonnés en répondant aux commentaires, en participant aux discussions et en cultivant un sentiment de communauté autour de l'entreprise que vous représentez en tant qu'affilié. Si vous parlez plusieurs langues, créer du contenu dans des langues locales peut considérablement améliorer votre champ d'action.

Créez de nouveaux comptes sur X (anciennement Twitter), Threads, Instagram, Facebook, TikTok, Pinterest et YouTube, lesquels seront dédiés exclusivement à vos promotions financières. Par ailleurs, songez à créer un compte [LinkedIn](#).

Blogging invité et réseautage

Écrire des articles invités pour des sites réputés dans votre secteur souligne non seulement votre expertise, mais expose également votre contenu à un nouveau public. Réseauter avec des influenceurs, des blogueurs et des leaders du secteur pour collaborer sur du contenu ou recevoir des mentions, ce qui étend organiquement votre champ d'action. Cette stratégie est particulièrement efficace après avoir accumulé un certain contenu pendant quelques mois.

5. SEO – Optimisation pour les moteurs de recherche

Lorsque vous écrivez des articles, vous souhaitez qu'ils apparaissent facilement lors de recherches sur des moteurs de recherche comme Google et Bing. Le SEO, ou optimisation pour les moteurs de recherche, est une technique utilisée pour améliorer le classement de votre contenu sur ces plateformes.

Je crois que le SEO n'est pas aussi efficace qu'il l'était auparavant car de nombreuses personnes ont tenté de manipuler le système, et les entreprises de moteurs de recherche sont devenues plus sélectives dans la manière dont elles classent le contenu. Désormais, la clé réside dans la production d'un contenu bien écrit qui inclut les mots clés par lesquels vous souhaitez être trouvé. Le SEO peut également être appliqué aux images ; par exemple, renommer votre fichier image de "xyzlaptop" à "Derivtradinglaptop" peut améliorer votre classement dans les recherches d'images.

Renommer les images

Utiliser des images comportant le nom de fichier par défaut créé par votre appareil photo ou par le logiciel d'imagerie/nom de la photo stock est inefficace aux fins de SEO, car Google ne peut pas interpréter les photos ou images. Il s'appuie plutôt sur le nom de fichier pour indexer et classer tant l'image que la page sur laquelle elle apparaît. Selon les directives de publication d'images de Google, un nom de fichier dénué de sens, composé d'une série de nombres ou d'informations incohérentes, est également dépourvu de sens pour Google. Cependant, une photo bien nommée peut être classée dans une recherche d'images et fournir une optimisation supplémentaire pour permettre à l'ensemble de la page de se hisser dans le classement. En d'autres termes, les images utilisées pour des publications fréquentes d'articles et des publications de blogs automatisés peuvent faire beaucoup plus que d'avoir une belle apparence sur la page si elles sont correctement nommées en utilisant des noms de fichiers optimisés.

Recherche vidéo

Désormais, la recherche vidéo dépend moins des « mots clés » ; cependant, le texte de description et le contenu de la vidéo elle-même peuvent aider. Bien qu'il soit encore tôt, les recherches basées sur l'IA vont probablement prendre de l'ampleur, donc il est utile de rester au fait des nouvelles techniques.

6. Avis

Lorsque les clients potentiels songent à une plateforme, ils saisissent généralement « Est-ce que XYZ est fiable ? » ou « Avis sur XYZ ». Ils recherchent des avis et des informations provenant de sources autres que le broker lui-même.

Écrire des avis

En tant qu'affilié, vous avez naturellement tendance à donner un avis positif. Cependant, si vous avez choisi de représenter Deriv, c'est probablement parce que vous croyez réellement en le produit et l'entreprise. Sinon, pourquoi le promouvoir ?

Les lecteurs d'avis ne souhaitent pas voir que des commentaires positifs, car cela peut paraître fallacieux. Il est donc important d'inclure quelques domaines où l'entreprise pourrait s'améliorer. Remarquez comment dans cet e-book, je mentionne également quelques difficultés liées au marketing d'affiliation au lieu de ne mettre en avant que les aspects positifs.

Avis comparatifs

Publier des avis peut être un excellent moyen de générer du trafic. Des avis comparatifs, tels que « Lequel est le meilleur broker : Deriv ou Quotex ? » sont particulièrement efficaces. Si vous effectuez une telle recherche, vous obtiendrez de nombreux exemples. Créer des pages ou même mettre en place un blog ou un site web pour évaluer des entreprises peut générer un trafic significatif.

Notations de livres de trading

Écrire une critique ou le résumé d'un livre de trading de premier plan peut être très efficace. Vous pouvez trouver des livres de trading populaires sur des sites comme [Les meilleurs vendeurs d'Amazon en trading en ligne](#).

Si quelqu'un lit une critique de livre de trading, il est probable qu'il s'intéresse au trading. Par conséquent, vous pouvez inclure un support marketing pour Deriv autour de la critique ou ajouter un petit paragraphe faisant la promotion de Deriv dans la critique.

Par exemple, les livres de trading les plus vendus sur Amazon peuvent inspirer des idées d'articles, de titres ou de vidéos. Parmi les best-sellers actuels, deux idées potentielles d'articles pourraient être : « Arrêtez de vérifier le prix », ce qui pourrait faire un article convaincant, et « Trader des tendances du cours de d'action », lesquels sont clairement des sujets populaires.

Best Sellers in Online Trading

Top 100 Paid Top 100 Free

<p>#1</p>  <p>How to Day Trade: The Plain Truth by Ross Cameron ★★★★★ 319 Kindle Edition \$8.99</p>	<p>#2</p>  <p>SECRETS ON FIBONACCI TRADING: Masterin... by Frank Miller ★★★★★ 1,217 Kindle Edition \$2.99</p>	<p>#3</p>  <p>Secrets On Reversal Trading: Master Reversal... by Frank Miller ★★★★★ 512 Kindle Edition \$2.99</p>	<p>#4</p>  <p>The Basics of Bitcoins and Blockchains: An... by Antony Lewis ★★★★★ 2,459 Kindle Edition \$11.17</p>
<p>#5</p>  <p>SUPPLY AND DEMAND TRADING: How To... by Frank Miller ★★★★★ 467 Kindle Edition \$4.99</p>	<p>#6</p>  <p>Trading Price Action Trends: Technical Analys... by Al Brooks ★★★★★ 551 Kindle Edition \$46.00</p>	<p>#7</p>  <p>Stop Checking The Price: Lose money every... by J. F. Dodaro ★★★★★ 398 Kindle Edition \$7.99</p>	<p>#8</p>  <p>Crypto and Bitcoin: A Millionaire Mindset for... by Michael A. Dunleavy ★★★★★ 64 Kindle Edition \$9.99</p>
<p>#9</p>	<p>#10</p>	<p>#11</p>	<p>#12</p>

Commentaires

Publier des commentaires sur d'autres articles peut être avantageux, mais cela doit être fait avec précaution pour éviter qu'ils ne ressemblent à un spam. Assurez-vous de la crédibilité et de la valeur de vos commentaires, au lieu de simplement dire : « Bel article ». Des commentaires réfléchis peuvent aider à augmenter le trafic vers vous ou à asseoir la crédibilité de votre nom.

7. Vidéos YouTube

Titre

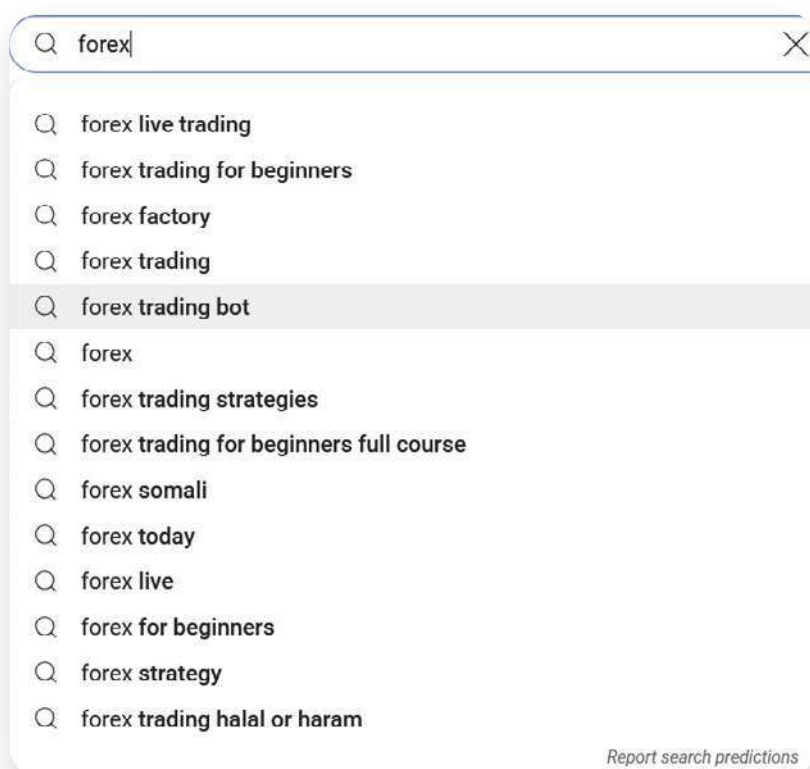
- Réfléchissez bien au titre. Rendez-le tout aussi attrayant que pertinent. Utilisez un langage conversationnel et visez 50 à 60 caractères, car des titres plus courts peuvent obtenir de meilleurs résultats dans les recherches.
- Incluez vos expressions clés cibles dans le titre si possible. YouTube accorde plus de poids aux titres contenant des mots-clés. Cependant, évitez le bourrage de mots-clés – veillez à ce que le titre se lise naturellement.

Description

- Rédigez des descriptions accrocheuses allant jusqu'à 5 000 caractères. Incluez un résumé du contenu accompagné de mots-clés pertinents et de liens. En outre, vous devrez peut-être ajouter un avis de non-responsabilité ou un avertissement de risque lorsque vous promouvez une plateforme de trading financier.
- Insérez des mots-clés et des phrases importants au début du titre et de la description.
- Incluez des mots-clés connexes et des variations à longue traîne dans les métadonnées pour étendre le champ d'action.

Recherche de mots-clés

Sur YouTube, commencez à taper un terme tel que “Deriv” ou “Forex” et voyez ce qui apparaît dans la zone de recherche. Les suggestions que vous voyez sont basées sur les recherches habituelles et peuvent inspirer de bonnes idées pour des sujets de vidéos ou d'articles.



La miniature

Créer une miniature accrocheuse est crucial, car cela peut déterminer si votre vidéo entraîne des clics ou est ignorée. Les miniatures sont une forme d'art ; d'ailleurs, de nombreux YouTubers y consacrent du temps et des efforts considérables. Un outil pratique pour la création de miniatures professionnelles est [Visme](#).

Exemple d'un affilié Deriv sur YouTube



Utilisation des mots-clés dans vos vidéos

Assurez-vous de mentionner les mots-clés par lesquels vous souhaitez vous démarquer dans votre vidéo. Par exemple, si l'une de mes vidéos traite de l'utilisation des Options Accumulator sur Deriv, ma vidéo devrait contenir ces mots. YouTube transcrit automatiquement votre vidéo ; alors assurez-vous de la cohérence du titre avec le contenu, surtout dans les 60 premières secondes. Ainsi, votre vidéo se positionnera mieux et prouvera qu'il ne s'agit pas simplement d'un clickbait (appât à clics).

Shorts YouTube et vidéos TikTok

- Plus les téléphones mobiles sont utilisés pour la consommation de contenu, autant les Shorts YouTube s'adaptent à cette tendance en proposant des vidéos brèves, dans le style de TikTok. YouTube a introduit les Shorts pour faire concurrence à TikTok, bien que je préfère personnellement les contenus longs. Certains YouTubers créent parfois des chaînes distinctes pour leurs vidéos Shorts. Les Shorts peuvent être un excellent moyen de tester des idées de contenu ; si une courte vidéo a du succès, elle peut être publiée dans sa version plus longue.
- Sur TikTok, examiner le contenu existant est un bon point de départ. Par exemple, vous pouvez rechercher [#Deriv](#) sur TikTok.

8. PDF

Après avoir rédigé un article et y avoir effectué une mise en page digne d'un article de magazine, pensez à le convertir en PDF. Vous pouvez ensuite publier ce PDF sur divers sites de partage, dont la plupart permettent des téléchargements gratuits. Cela peut permettre de drainer du trafic vers votre site web/blog ou directement vers Deriv à l'aide de votre lien d'affiliation.

Voici quatre sites que j'utilise principalement bien qu'il en existe beaucoup d'autres :

- [SlideShare](#)
- [Issuu](#)
- [Scribd](#)
- [Calameo](#)

De plus, songez à publier des versions en différentes langues pour élargir votre audience. Ces articles seront repérés par les moteurs de recherche.

En voici un exemple :

A beginner's guide to trading the Forex market using Digital Options and CFDs with the MT5 platform
by Vince Stanzione

Before you decide on strategies to trade, whilst FX is a global market, the two biggest trading centres are London and New York, accounting for 50% of the trading volume. This timeframe also coincides with many US economic data releases which are reported in the morning New York time, such as unemployment numbers, and these can cause sharp moves in currencies.

Although cryptocurrencies such as Bitcoin are starting to be more frequently used for cross border transfers, the total volume of crypto exchanges is still tiny compared to the FX market.

Investors and speculators

In this article we will look at how investors and speculators trade currencies in an attempt to benefit from movements in the currency exchange markets. They do not intend to use the money itself for any practical purposes; instead, their motives are purely driven by speculation and a simple desire to profit from the price differences. The actual principal is not changing hands.

The majority of all FX trades - i.e. approximately 80% - involve the US dollar (USD). The USD remains the world's reserve currency, used when trading commodities such as Gold and Oil (which are quoted in USD per ounce or barrel). Companies that do business throughout many parts of the world still report in USD. Bitcoin whilst a cryptocurrency is still quoted the majority of the time in US Dollars.

What can you trade with Deriv.com?

Major pairs

The most popular, commonly traded currency pairs, such as EUR/USD and USD/JPY. All major pairs include USD since it's the world's most traded currency.

Minor pairs

Currency pairs that don't include USD, but still encompass the currency of developed countries. This could be GBP/CAD or EUR/CHF.

Exotic pairs

Currency pairs consisting of one major currency and the currency of a developing country, such as Turkey (available on DMTS). Pairs such as USD/RUB or USD/THB would come under this group.

Unique Digital options offered by Deriv.com

Digital options have a fixed payout and a fixed premium. Before purchasing each trade, you'll know the exact cost of each trade and how much you stand to gain or lose. At worst, the maximum that you could ever part with is the price initially paid to purchase the trade; at best, you'll win back your initial stake plus the payout amount displayed for your consideration when you first bought the trade. Thus, as forex trading goes, the digital option route is clear-cut and predictable in terms of the potential outcomes: Your risk on DTrader is strictly limited to your premium.

Deriv Digital options give you a variety of ways to profit from a currency pair.

In my new E-book How To Trade the Forex market I go into more depth on the different ways to back a currency as well as how I use technical analysis to help spot trends in the market. I also go through the Forex terminology and take you through trading examples.

A beginner's guide to trading the Forex market using Digital Options and CFDs with the MT5 platform
by Vince Stanzione

FX Contracts For Difference (MT5)

A CFD is a derivative product that you can use to speculate on the future direction of a market's price.

You'll never take ownership of the underlying asset (in this case, currencies). Profit or loss results only from the difference in the price of the underlying asset when the contract is closed. A CFD gives you exposure to a market and allows you to go long (trade for the price to go up) or short (trade for the price to go down). The CFD will remain open until you close it or it gets stopped out.

Deriv.com believes in reasonable trading and offer ways to limit your risk such as stop loss, take profit and limit orders they also offer a no negative balance guarantee which means should a trade go heavily against you and you don't have a stop loss order you will not be asked for additional funds.

Deriv.com use Metatrader 5 (MT5)

MetaTrader 5 (MT5) is a robust online trading platform developed by MetaQuotes Software. Whilst, at first sight, MT5 can look a little overwhelming, take it a bite at a time and you'll easily be able to rise to master it. The software is available free of charge and can be downloaded on a desktop or you can use a mobile device with apps available for Android and iPhone/iPad.



2

3

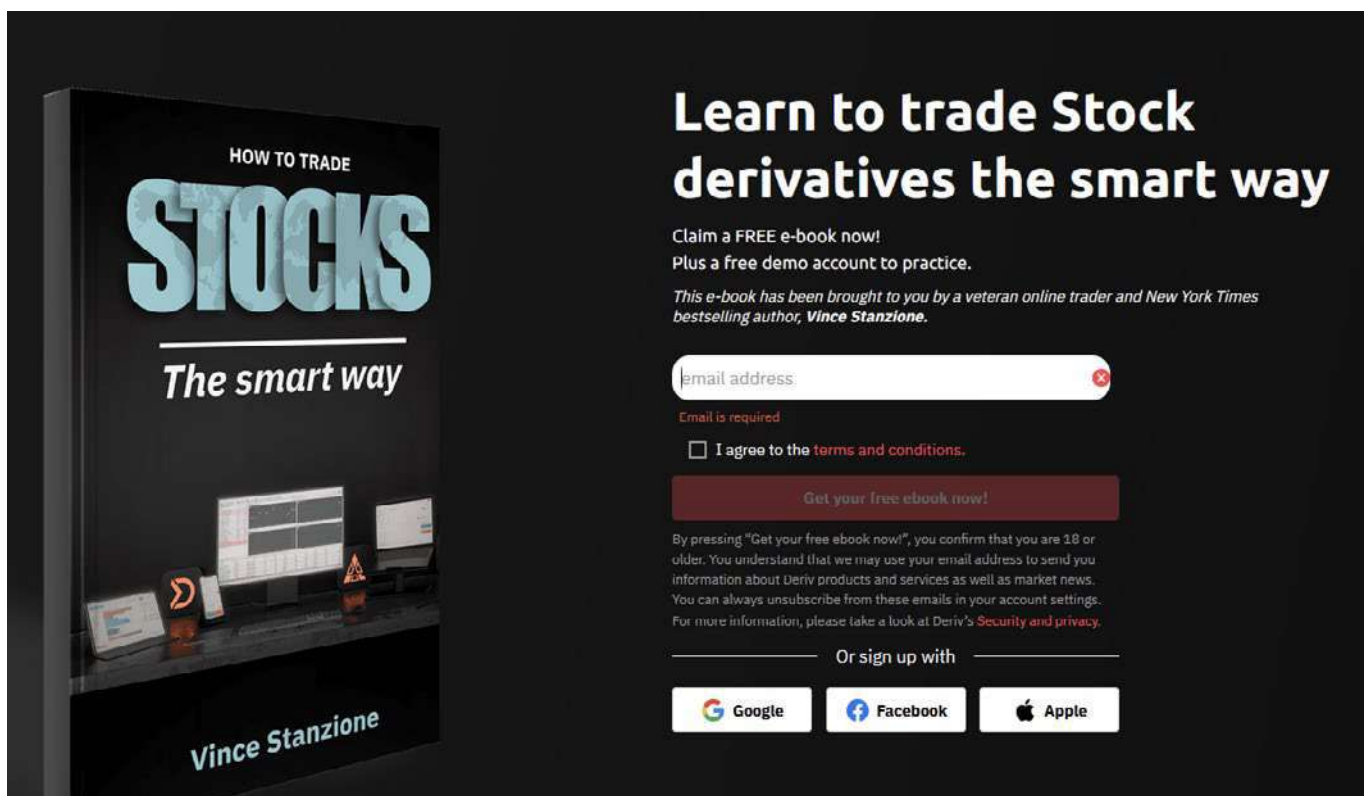
L'article fournit un contenu pertinent et se termine par des détails sur l'inscription, démontrant un bon exemple de réutilisation de contenu. Ces sites vous permettent également de partager des présentations PowerPoint. Vous pouvez créer un PowerPoint avec des conseils ou du contenu et le télécharger de la même manière.

9. E-books

Créer un e-book succinct est un excellent moyen de générer des leads qualifiés. En gardant le sujet pertinent, tel que « 10 motifs de graphiques que les traders professionnels utilisent », vous pouvez attirer des lecteurs qui s'intéressent vraiment au trading et sont familiers avec des plateformes comme MT5 et TradingView. Lorsque vous proposez l'e-book, vous pouvez demander l'adresse e-mail ou le numéro de téléphone de l'utilisateur pour l'envoi. Étant donné que les utilisateurs préfèrent de plus en plus WhatsApp par rapport à l'e-mail, vous pourriez envoyer l'e-book via WhatsApp, suivi de messages supplémentaires.

Deriv propose une variété d'e-books dédiés aux clients potentiels et aux affiliés, ce qui vous permet de promouvoir un e-book sans avoir à en écrire un vous-même (j'en ai rédigé plusieurs). Vous n'aurez pas non plus à vous soucier de créer une page de destination puisque Deriv s'en charge pour vous. Cette configuration est particulièrement avantageuse pour les débutants. Les leads générés seront différenciés par votre identifiant d'affiliation ; autrement dit, si ces leads s'inscrivent et tradent, vous gagnerez une commission. Deriv fera également un suivi et entretiendra ces leads pour maximiser les conversions.

Par exemple, les affiliés peuvent bénéficier d'une page de destination Deriv en s'assurant que l'URL inclut leur identifiant d'affiliation.



Si vous préférez avoir un e-book personnalisé que vous ne souhaitez pas rédiger vous-même, de nombreux rédacteurs financiers freelance peuvent créer des e-books ou des articles pour vous. Bien sûr, leur travail peut être quelque peu général, mais vous pouvez ajouter des informations précises sur Deriv pour adapter l'e-book. Bien des sites de freelance, comme **Fiverr**, proposent des services où vous pouvez chercher « écrire un e-book de trading ».

Si vous possédez l'e-book, envisagez de le vendre sur des plateformes comme Amazon à un faible prix, tel que 99 cents USD. L'objectif principal est de générer des leads plutôt que de tirer des bénéfices de l'e-book lui-même. Assurez-vous que l'e-book contient des liens vers votre blog ou site web et vos liens d'affiliation.

10. Publicité payante

Une façon de drainer plus de trafic est de le payer. Le paiement par clic (PPC) reste une méthode viable pour générer du trafic, même avec des budgets relativement bas. Si vous êtes nouveau sur Google Ads, vous pourrez trouver des offres spéciales, comme 100 USD de crédit. Visitez [Google Ads](#) pour en savoir plus.

Choix d'une plateforme PPC

La première étape consiste à sélectionner la bonne plateforme PPC pour vos campagnes d'affiliation. Les principales options sont Google Ads et FacE-book Ads.

- **Google Ads:** En tant que plus grand réseau PPC, Google Ads connecte vos publicités au vaste réseau de recherche et d'affichage de Google. Il offre de robustes options de ciblage basées sur la démographie, les intérêts et les requêtes de recherche, et son intégration à Google Analytics facilite le suivi des conversions.
- **FacE-book Ads:** FacE-book Ads permet d'effectuer une publicité hautement ciblée grâce aux vastes données utilisateurs de FacE-book. Vous pouvez définir des intérêts cibles précis, une tranche d'âges, des lieux, des comportements, et plus encore.

Vous pouvez lier vos publicités directement à la plateforme de trading, comme Deriv, ou à votre propre site web/blog. Tester les deux méthodes vous aidera à déterminer laquelle génère de meilleurs résultats.

Choisissez une niche qui s'aligne avec les programmes d'affiliation que vous prévoyez de promouvoir, comme les marchés de trading sur Deriv. Assurez-vous qu'il y a une intention commerciale et une demande des acheteurs. Des outils de planification de mots clés comme celui de Google peuvent aider à identifier des mots-clés rentables, tels que « meilleure plateforme de trading Forex », « guide pour les débutants sur le trading Forex » ou « brokers Forex avec de faibles soldes de dépôt minimum ».

Recherche de mots clés

Identifiez les mots-clés et phrases que les gens recherchent lorsqu'ils cherchent des produits ou des services dans votre niche. Tenez compte du volume, de la concurrence et de l'intention de l'utilisateur qui effectue la recherche. Ciblez davantage de mots-clés longue traîne pour une meilleure pertinence. Par exemple, « guide pour les débutants en trading du Forex » générera moins de trafic que « trading Forex », bien qu'étant plus précis. Si vous ciblez un pays en particulier, incluez la langue locale dans vos mots-clés, comme « Que son las opciones » (espagnol pour « Qu'est-ce que les Options »).

N'oubliez pas qu'il ne s'agit pas seulement du volume de trafic que vous attirez vers votre site, mais de la qualité et de l'intention de ce trafic.

Créer des publicités efficaces

Créez des copies publicitaires convaincantes optimisées pour générer des clics de votre public cible. Incluez des titres engageants, des offres irrésistibles et des appels à l'action clairs. Définissez un budget quotidien basé sur votre rendement potentiel, en commençant petit (par exemple, 10 USD par jour) et en l'augmentant suivant votre rentabilité.

Structurer les campagnes

Organisez vos campagnes pour soutenir vos objectifs, qu'ils s'agisse de trafic, de leads ou de conversions. Organisez les annonces en groupes d'annonces autour de sujets spécifiques pour une meilleure gestion. Utilisez des mots-clés négatifs pour filtrer les recherches non pertinentes et réduire les dépenses inutiles. Évitez de payer pour du trafic dans des régions où votre plateforme financière ne peut pas opérer (par exemple, Deriv ne fonctionne pas aux États-Unis), et restez informé de la disponibilité de votre programme d'affiliation, car les régions peuvent changer.

Annonces YouTube

Un autre moyen efficace de drainer du trafic vers votre blog ou votre contenu vidéo consiste à utiliser des annonces pré-roll sur YouTube. Ces annonces payantes sont des courtes vidéos conçues pour pousser le spectateur à l'action, comme s'inscrire pour obtenir un e-book ou créer un compte démo gratuit.

Publication sur d'autres sites web

Vous pouvez payer pour que votre contenu apparaisse sur d'autres sites web, une pratique connue sous le nom de publi-reportage, laquelle rend évanescence la frontière entre une publicité et un contenu éditorial. Vous créez un contenu engageant contenant des liens vers votre lien d'affiliation ou votre blog. Le coût varie en fonction du site hébergeant le contenu.

Par exemple, vous pourriez écrire un article payant intitulé « Stratégies de trading avancées sur Deriv : conseils et astuces » et inclure des liens pertinents. A contrario, vous pourriez adapter le titre pour les débutants, comme « Stratégies de trading pour les débutants sur Deriv : conseils et astuces. »

The screenshot shows the ShareCast website interface. At the top, there's a navigation bar with 'ShareCast' logo, a search bar, and social media icons. Below it, a secondary navigation bar lists 'UK Shares', 'Market Data', 'Sharecast News', 'Cryptocurrencies', and 'Active Trader'. A banner below the navigation bar features recent share tips. The main content area has a breadcrumb trail '24 Jul, 2024 / Home / Economic News'. The article 'Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks' is the central focus, accompanied by a photo of a person using a smartphone with a trading app. To the left, a 'RELATED NEWS' sidebar lists 'Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks' and 'UK private sector expands as new business growth accelerates'. To the right, a 'THE MOST READ' sidebar lists several news items, including 'German consumer sentiment hits two-year high', 'UK private sector expands as new business growth accelerates', 'Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July', 'China PBoC cuts interest rates', and 'Global IT systems crash after CrowdStrike update hits Microsoft'. A 'SMART BOX' widget at the bottom right displays market data for 'Metro Bank Holdings' at 16:00, showing a price of 39.45p and a 3.14% change.

ShareCast

Company search

UK Shares Market Data Sharecast News **Cryptocurrencies** Active Trader More

Recent Share tips: Technologies Holdings (LST) by Steve Moore in ShareProphets Buy National Grid (NG) by Paul Summers in The Motley Fool Avoid Sol powered by stockrecommendation

24 Jul, 2024 / Home / Economic News

RELATED NEWS

Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks

UK private sector expands as new business growth accelerates

Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks

When it comes to trading in the financial markets, staying ahead of the curve and maximizing your profits is the ultimate goal. Deriv, a popular online trading platform, offers a wide range of financial instruments, including forex, commodities, and cryptocurrencies, for traders to explore and capitalize on.

To succeed in today's competitive trading environment, it's essential to go beyond the basics and employ advanced trading strategies. In this blog post, we will delve into some advanced trading strategies on Deriv, along with valuable tips and tricks to help you make informed decisions and enhance your experience.

Understanding Deriv: A Brief Overview

Before we dive into advanced strategies, let's take a moment to understand what Deriv is and how it works. Deriv is a versatile online platform that provides traders with the tools and resources they need to participate in various financial markets. It offers a wide range of trading options, including:

THE MOST READ

News Economic

German consumer sentiment hits two-year high

UK private sector expands as new business growth accelerates

Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July

China PBoC cuts interest rates

Global IT systems crash after CrowdStrike update hits Microsoft

see the full list

SMART BOX

16:00

Metro Bank Holdings

39.45p 3.14%

UK private sector expands as new business growth accelerates

Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July

German consumer

Optimisez votre contenu pour les conversions et les commissions

Maîtriser la publicité PPC est un sujet transversal et un processus d'apprentissage continu. Ce guide en donne un aperçu succinct. En apprendre l'optimisation pour les conversions afin de maximiser les commissions de votre trafic PPC peut considérablement augmenter vos revenus et votre rendement sur les dépenses publicitaires.

11. Promotion hors ligne

Bien que la promotion en ligne soit probablement votre principale source de génération de leads, il existe encore des opportunités précieuses dans l'impression. Dans de nombreuses régions, les gens préfèrent les transactions en face à face. Une idée est d'utiliser des plateformes en ligne pour inciter à des rencontres physiques. Par exemple, vous pourriez proposer des cours de trading contre une modeste somme ou gratuitement, puis encourager les participants à s'inscrire pour trader grâce à votre partenariat d'affilié Deriv. Ces cours peuvent être tenus dans des lieux peu coûteux ou gratuits comme des cafés ou des salles de paroisse.

De plus, distribuer de petites brochures imprimées comportant vos informations d'affilié lors de ces événements peut être un outil promotionnel efficace.

12. Cours de trading en ligne

Vous pourriez également organiser des cours de trading en ligne via des webinaires utilisant des plateformes comme Zoom. Fournissez un contenu précieux et promotez la plateforme de trading et les produits. Assurez-vous que la session est informative et pas seulement une présentation commerciale, en offrant un contenu pratique de trading « comment faire ».



Exemple de publicité



Stratégies avancées : API, plug-ins, développement de logiciels

Je vais garder cette section brève, mais il est important de souligner une opportunité significative avec Deriv : utiliser leur API pour développer votre propre plateforme et vos outils. Explorez les possibilités avec le [Deriv API](#).

En développant votre propre application ou site, vous pouvez personnaliser le front-end pendant que Deriv s'occupe de toutes les opérations de back-end. Cette configuration vous permet de vous concentrer sur l'expérience utilisateur tout en tirant parti de l'infrastructure robuste de Deriv.

Vous pouvez gagner de l'argent en vendant l'application ou le logiciel ; cependant, le modèle le plus courant est de l'offrir gratuitement et de générer des revenus à partir des commissions d'affiliation ou d'incorporer une petite marge bénéficiaire dans le prix.

Si cette opportunité vous intéresse, je vous recommande de contacter votre gestionnaire de compte.

Par exemple, voyez le Deriv API en action avec cet ensemble sophistiqué d'outils de trading construit en utilisant Deriv comme courtier back-end.

Market	Volatility 75	Volatility 50	Volatility 25	Volatility 100	Volatility 10	Volatility 75 (1s)	Volatility 50 (1s)	Volatility 25 (1s)	Volatility 10 (1s)	Volatility 100 (1s)
Bull Market	Buy	Buy	Buy	Buy	Buy	Buy	Buy	Buy	Buy	Buy
Bear Market	Sell	Sell	Sell	Sell	Sell	Sell	Sell	Sell	Sell	Sell

Source : site web de Deriv API

10 conseils professionnels pour booster votre succès en marketing d'affiliation

Voici dix conseils d'experts pour vous aider à devenir un marketeur d'affiliation prospère :

- 1. Choisissez votre programme de partenariat :** Concentrez-vous sur un domaine qui s'aligne avec vos intérêts, connaissances et préférences du public. Un domaine qui vous passionne rend la création de contenu et l'engagement du public plus naturels et authentiques. Par exemple, je n'ai aucun intérêt pour la couture ou le tricot, ce qui rendrait difficile mon opération dans ce domaine. Cependant, je suis intéressé par le trading d'actions, de devises et de marchés financiers, donc promouvoir une plateforme de trading comme Deriv est un plaisir.
- 2. Promouvez des produits ou services en lesquels vous croyez :** Ne promouvez que des produits ou services en lesquels vous croyez réellement et qui offrent de la valeur à votre public. Construire la confiance avec votre public est crucial pour le succès à long terme. Si vous promeut Deriv, il est logique d'être également un client (si ce n'est pas déjà le cas) et d'utiliser la plateforme. Vous pouvez utiliser un compte de démonstration tout en enregistrant des vidéos pour démontrer des fonctionnalités et des produits.
- 3. Comprendre votre audience :** Effectuez des recherches approfondies pour comprendre les besoins, préférences et points de douleur de votre public. Adaptez votre contenu et vos promotions pour répondre à leurs intérêts et problèmes spécifiques. Deriv peut vous aider à cibler des démographies et des régions qui sont plus susceptibles de produire de meilleurs résultats marketing. Par exemple, les clients des plateformes de trading ont tendance à être des hommes âgés de 18 à 35 ans. Comprenez également que « trader » n'est pas la même chose qu'« investir » ; bien qu'ils soient souvent utilisés ensemble, le trading a tendance à être plus à court terme et spéculatif, tandis que l'investissement est plus à long terme et plus lent. Utilisez des outils pour aider à trouver les meilleures régions à promouvoir.
- 4. Fournir un contenu de valeur :** Offrez un contenu de haute qualité, informatif et engageant pour attirer et fidéliser votre audience. Que ce soit des articles de blog, des vidéos ou des contenus pour les réseaux sociaux, concentrez-vous sur l'apport de valeur avant de promouvoir des produits. N'oubliez pas, les temps d'attention sont courts. Si votre contenu ressemble à un matériel de vente, votre audience ne restera pas engagée.
- 5. Divulguer les relations d'affiliation :** Soyez transparent avec votre public concernant vos relations d'affiliation. Divulgez votre utilisation de liens d'affiliation ou de parrainages de manière claire et honnête pour maintenir la confiance. Soyez authentique – les gens achètent auprès de personnes. Les meilleurs affiliés ont tendance à avoir un « visage » pour leur chaîne ou leur blog.
- 6. Diversifiez vos canaux promotionnels :** Explorez différents canaux marketing tels que les blogs, les réseaux sociaux, le marketing par email ou les vidéos. La diversification aide à atteindre un public plus large et à minimiser la dépendance à une seule plateforme (qui pourrait vous bannir). De plus, envisagez de créer plus d'une chaîne YouTube, peut-être une en anglais et une en espagnol au fil du temps. Visez à développer votre liste d'abonnés et votre liste de diffusion par email. N'oubliez pas, vous ne possédez pas vos canaux de réseaux sociaux ; ils peuvent être suspendus à tout moment, tandis que votre liste d'emails ou de numéros de téléphone vous appartient.
- 7. Suivez et analysez les performances :** Utilisez des outils d'analyse pour suivre les performances de vos campagnes. Comprenez ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas en analysant des indicateurs comme les taux de clics, les conversions et l'engagement du public. Voyez quels articles obtiennent le plus de vues et cherchez à produire plus du même type ou un contenu similaire.

8. **Construisez une liste d'emails** : Commencez à établir une liste d'emails dès le début. C'est un atout précieux pour maintenir une communication continue avec votre public et promouvoir des offres d'affiliation directement auprès d'abonnés engagés. Cela signifie que lorsque vous publiez une mise à jour, votre liste recevra une notification par email. WhatsApp est maintenant un outil puissant pour les messages marketing, donc collecter des numéros de mobile est conseillé.
9. **Restez informé et adaptez-vous** : Les tendances et stratégies de marketing d'affiliation évoluent. Restez informé des changements dans l'industrie, des mises à jour d'algorithmes et des nouvelles techniques de marketing. Adaptez vos stratégies en conséquence pour rester compétitif. Heureusement, il existe d'excellentes informations disponibles gratuitement en ligne, et vous pouvez apprendre d'autres marketeurs et créateurs de contenu dans le même domaine ou un domaine similaire.
10. **Patience et persistance** : Le succès dans le marketing d'affiliation prend du temps. Soyez patient et cohérent dans vos efforts. Continuez à apprendre, tester et affiner vos stratégies au fur et à mesure de vos progrès. Beaucoup échouent dans le marketing d'affiliation parce qu'ils « essaient » mais ne s'engagent jamais ou ne restent pas cohérents.

Pour moi, l'un des facteurs les plus importants pour établir une entreprise prospère a été de former une « relation » avec l'audience et les clients. Répondez aux questions, commentaires ou emails. De plus, une grande erreur que beaucoup font est d'oublier un client une fois qu'il s'est inscrit ou a effectué un achat. Réaliser des ventes additionnelles, également connues sous le nom de ventes "back-end", peut faire une énorme différence.

Quelques-uns de mes livres préférés sur la rédaction et la publicité

Apprendre à rédiger et à produire des publicités et des promotions réussies est une compétence très précieuse. Voici quelques livres, certains écrits il y a des décennies (bien avant Internet) mais toujours pertinents aujourd'hui :

- Publicité scientifique par Claude Hopkins
- Méthodes publicitaires éprouvées par John Caples
- Le Manuel de rédaction publicitaire d'Adweek par Joseph Sugarman
- Le Manuel du rédacteur par Robert Bly
- L'art du clic : comment tirer parti de la rédaction de réponse directe et augmenter vos ventes par Glenn Fisher – Glenn a écrit des textes pour moi dans le passé.

Résumé

Il est impossible de couvrir tout dans un court E-book, mais j'espère que cela vous fournit un bon point de départ. Si vous prévoyez de promouvoir une plateforme de trading, Deriv est une excellente entreprise avec laquelle s'associer.

Le succès dans le marketing d'affiliation ne se produit pas du jour au lendemain. Il nécessite de la dédicace, un apprentissage continu et une concentration sur l'apport de valeur à votre public. Mettre en œuvre ces conseils d'experts peut considérablement améliorer vos chances de construire une entreprise de marketing d'affiliation réussie au fil du temps.

Une fois que vous aurez rejoint le programme d'affiliation Deriv, vous pouvez contacter votre gestionnaire de compte pour obtenir de l'aide et du soutien à tout moment.

Je vous souhaite beaucoup de succès.

Vince Stanzione



Glossaire

Test A/B

Un test A/B est un moyen de comparer deux options pour voir laquelle fonctionne le mieux. Cela peut être particulièrement utile dans le marketing numérique, comme tester deux lignes de sujet d'email.

Marketing d'affiliation

Le marketing d'affiliation implique un tiers référant des visiteurs à un produit ou un service sur une plateforme numérique, comme un blog ou un réseau social. Ils gagnent une commission si cette référence mène à une vente.

Taux de rebond

Le taux de rebond est le pourcentage de visiteurs qui quittent une page web sans effectuer d'action.

Personnalité d'acheteur

Une personnalité d'acheteur est une représentation fictive du public cible d'une marque pour aider à guider et définir la stratégie marketing. Il intègre souvent des détails démographiques spécifiques et des traits comportementaux basés sur des recherches.

Taux de désabonnement

Le taux de désabonnement est un indicateur marketing important qui vous indique le pourcentage de clients que vous avez perdus sur une période spécifique.

Analyse des concurrents

Une analyse de la concurrence — parfois appelée analyse concurrentielle — est un processus qui implique de rechercher les principaux concurrents d'une marque pour analyser leur image de marque, leur marketing et leurs produits. Comprendre ces éléments peut amener une marque à développer des stratégies marketing plus spécifiques et distinctives.

Marketing de contenu

Le marketing de contenu est une facette du marketing qui vise à développer un contenu pertinent et autoritaire à travers des blogs, des podcasts, des vidéos et d'autres types de médias afin d'attirer et d'engager un public cible.

Stratégie de contenu

La stratégie de contenu est un plan pour développer, publier et maintenir du contenu, tel que des blogs, des podcasts et des vidéos. Développer une stratégie implique souvent, entre autres, de rechercher votre public cible, de décider quels types de contenu mettre en œuvre, de développer un processus de création de contenu et de mesurer le succès de chaque type de contenu.

Taux de conversion

Le taux de conversion est un indicateur marketing important qui suit le pourcentage de personnes qui atteignent un objectif établi, comme s'inscrire à une newsletter ou finaliser un achat. Dans ces cas, les clients potentiels se rapprochent de devenir des clients payants et, par conséquent, se « convertissent »
Un taux de conversion élevé signifie une stratégie marketing ou une campagne publicitaire efficace.

CTR (taux de clics)

Le CTR (taux de clics) est un indicateur marketing qui vous indique quel pourcentage de personnes effectuent une action après avoir vu une publicité ou une page web. Il est généralement mesuré par rapport aux impressions, qui se réfèrent au nombre total de personnes qui voient une publicité.

Acquisition de clients

L'acquisition de clients est le processus d'attraction de clients pour acheter vos produits. Plus que simplement attirer leur attention, cela nécessite généralement de nourrir les clients potentiels (leads) au fil du temps.

Valeur à vie du client

La valeur de la vie du client (CLV) est une métrique clé qui détermine combien de revenus une entreprise pourrait percevoir de chaque client tout au long de leur relation. Avoir une CLV élevée peut vous aider à réduire les coûts d'acquisition de clients car vous n'avez pas à dépenser autant pour attirer de nouveaux clients lorsque vous avez des clients fidèles qui reviennent régulièrement pour faire un achat.

Segmentation de la clientèle

La segmentation de la clientèle est le processus de regroupement des clients par caractéristiques distinctives afin de développer des stratégies marketing plus spécifiques pour les atteindre et les engager.

Marketing numérique

Le marketing numérique est une forme de publicité qui utilise des canaux numériques, tels que le SEO et les réseaux sociaux, pour se connecter et interagir avec les clients. Voir aussi : marketing en ligne.

Marketing direct

Le marketing direct est une manière d'atteindre les clients en leur envoyant directement des messages par le biais de canaux tels que le courrier, le courriel ou les SMS. Plutôt que d'utiliser d'autres types de médias indirects pour atteindre un large éventail de clients, le marketing direct communique avec des clients individuels afin de générer une action plus immédiate, comme un achat.

Publicité display

La publicité display est une méthode de publicité numérique. Elle présente des annonces sur des sites web qui apparaissent généralement sur les côtés ou près du haut ou du bas.

Médias acquis

Les médias acquis sont une autre façon de penser à la publicité. Essentiellement, ce sont des médias qui se réfèrent à votre entreprise—et donc la publicisent ou la promeut d'une manière ou d'une autre—que vous n'avez pas payés.

Marketing par courriel

Le marketing par courriel est un canal marketing, généralement intégré au marketing numérique, qui utilise le courriel pour atteindre les clients et promouvoir les produits actuels.

Marketing FacE-book

Le marketing FacE-book fait référence à l'acte de commercialiser votre entreprise sur FacE-book, qui reste une plateforme de médias sociaux populaire avec près de 3 milliards d'utilisateurs actifs mensuels. Sur le site, vous pouvez utiliser un équilibre de publicité organique et payante pour atteindre des clients potentiels et actuels.

Quatre P

Un marketing réussi repose sur les quatre P, qui incluent produit, prix, lieu et promotion. Les quatre P sont considérés comme un « mélange marketing » ou un cadre essentiel pour développer une stratégie et un plan marketing.

Marketing de guérilla

Le marketing de guérilla est une stratégie rentable qui implique d'utiliser l'élément de surprise pour attirer l'attention sur la marque ou promouvoir un produit.

Marketing d'influence

Le marketing d'influence est une stratégie dans laquelle les entreprises collaborent avec des personnes bien connues qui ont une forte présence en ligne (souvent appelées "influenceurs") pour promouvoir leurs produits ou services, ou pour donner plus de visibilité à leur marque.

SEO local

Le SEO local est le processus d'amélioration de la visibilité pour les entreprises locales qui ont besoin d'atteindre des marchés plus ciblés dans une zone géographique spécifique. Par exemple, si vous teniez une classe de trading dans votre région, vous souhaiteriez uniquement des annonces promouvant l'événement dans la zone locale.

Recherche de marché

La recherche de marché est un processus par lequel les entreprises recueillent une compréhension détaillée des comportements et des besoins des consommateurs en menant des enquêtes et des interviews, et en suivant d'autres données qualitatives et quantitatives.

Segmentation de marché

La segmentation de marché est le processus de segmenter les clients potentiels en groupes pour mieux comprendre leurs besoins uniques—et les cibler.

Analyste marketing

Souvent confondu avec un analyste de recherche de marché, en raison de la similitude des termes, un analyste marketing est quelqu'un qui utilise des données pour découvrir des informations clés afin d'améliorer les efforts globaux d'une équipe marketing.

Analyse marketing

Les équipes marketing utilisent les données pour comprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. L'analyse marketing fait référence aux données spécifiques au marketing que les équipes peuvent suivre pour expliquer une gamme d'efforts, y compris l'engagement, le taux de rebond et le taux de conversion.

Meta

Meta Platforms est l'entreprise qui possède et exploite FacE-book, Instagram, Threads et WhatsApp, parmi d'autres produits et services. Ce sont des plateformes populaires pour les affiliés pour promouvoir, ainsi que pour utiliser pour de la publicité payante et des publications. Vous pouvez en savoir plus sur Meta for Business.

Canal marketing

Les canaux marketing sont les voies par lesquelles vous faites la publicité des produits et services d'une entreprise. Il existe plusieurs types de canaux marketing, y compris le courriel, le contenu, le direct et les médias sociaux.

Entonnoir marketing

L'entonnoir marketing décrit le parcours que le client suit typiquement. Il est divisé en étapes qui incluent la prise de conscience des produits d'une entreprise et la réalisation d'une action. Il est souvent utilisé pour aider les marketeurs à comprendre comment ils devraient interagir et soutenir les clients à chaque étape.

Plan marketing

Un plan marketing est une feuille de route qui organise les divers efforts d'une équipe marketing en établissant les actions concrètes qu'ils entreprendront pour mettre en œuvre leur stratégie marketing plus large.

Stratégie marketing

Une stratégie marketing est un aperçu global de la vision marketing à long terme d'une entreprise qui décrit ses propositions de valeur pour les clients.

Planification média

La planification média est le processus d'identification des canaux sur lesquels une équipe marketing devrait concentrer ses efforts publicitaires avant de lancer une nouvelle campagne. Cela inclut l'analyse des canaux, des plateformes et des publics.

Marché de niche

Les marchés de niche se réfèrent à des groupes de consommateurs très spécifiques—souvent au sein d'un segment de clientèle plus large—qui partagent certaines qualités, comportements ou besoins. Les marchés de niche diffèrent des marchés de masse car ils tendent à être plus étroits et plus ciblés, mais ils englobent souvent des clients qui sont plus susceptibles d'effectuer un achat.

Marketing omnicanal

Il existe de nombreux points de contact qu'un client peut vivre en interagissant avec une marque à travers divers canaux, tels que le web, le courriel, les médias sociaux et en personne. Le marketing omnicanal est un moyen de créer une expérience homogène à travers ces points de contact.

Médias possédés

Les médias possédés se réfèrent à tous les canaux médiatiques sur lesquels une entreprise a un contrôle direct, tels que les courriels, les newsletters et les blogs. Contrairement aux médias acquis—ou publicité—les médias possédés sont quelque chose qu'une entreprise supervise et dans lequel elle doit investir.

Médias payants

Les médias payants font référence à tout effort de marketing numérique qui présente une publicité payante. Cela peut inclure des publicités vidéo, des bannières publicitaires et des annonces de recherche.

Recherche payante

La recherche payante est une stratégie de marketing numérique dans laquelle les entreprises paient les moteurs de recherche pour placer leurs annonces dans des positions plus visibles. Cela peut diriger un trafic supplémentaire vers le site web d'une entreprise.

Coût par clic

Le coût par clic (CPC) est le type de recherche payante le plus courant. Il implique de payer pour que votre annonce apparaisse en haut d'une page de résultats de moteur de recherche (SERP). Souvent, la taxe que vous payez est liée au nombre de personnes qui cliquent sur votre annonce.

Marketing promotionnel

Le marketing promotionnel est l'un des quatre P du marketing. C'est un processus qui implique de partager des connaissances sur une marque, un produit ou un service à travers divers canaux marketing pour augmenter la notoriété.

Remarketing

Souvent, le marketing concerne l'engagement avec de nouveaux clients potentiels. Cependant, le remarketing implique d'engager des clients qui ont déjà interagi avec votre entreprise d'une certaine manière et de les inciter à réaliser une action.

ROAS

Le retour sur les dépenses publicitaires (ROAS) est un indicateur marketing important qui détermine le succès d'une campagne publicitaire. En quantifiant combien une entreprise dépense en publicités par rapport à l'augmentation des ventes générées par ces publicités, elle peut déterminer le succès d'une campagne.

ROI

Le retour sur investissement (ROI) d'une campagne marketing compare le coût de la campagne à le montant des revenus générés.

Marketing SEO

Le marketing SEO - ou marketing par optimisation des moteurs de recherche - est un aspect du marketing numérique qui implique l'optimisation de votre site web et de son contenu pour une visibilité accrue sur des moteurs de recherche comme Google, Bing et Yahoo.

SERP

Les pages de résultats des moteurs de recherche, ou SERP, sont les résultats qu'un moteur de recherche—comme Google, Bing ou Yahoo—affiche après qu'un utilisateur a effectué une requête en ligne. Ils sont généralement affichés par ordre de pertinence.

Plateformes de médias sociaux

Les plateformes de médias sociaux sont différents sites de réseautage en ligne—comme Facebook, Twitter, Instagram et LinkedIn—que les entreprises peuvent utiliser pour promouvoir des biens et interagir avec des clients.

Marché cible

Un marché cible est un groupe de clients potentiels qui sont les plus susceptibles d'acheter le produit ou service d'une entreprise. Dans le cas de Deriv, des hommes âgés de 18 à 35 ans.

deriv | **25** years