

## Comment augmenter ses revenus avec sa liste d'emails

### Comment augmenter ses revenus avec sa liste d'emails

Créer un infoproduit, mettre en place une page de vente et gérer le tout n'est déjà pas simple à faire pour la plupart d'entre nous. Mais quand il s'agit de relancer notre prospect fraîchement inscrit à sa liste via un email, nous sommes complètement désarmés. Car un email mal rédigé peut faire toute la différence. Un achat ou une désinscription. Oui, ça peut être très douloureux.

Voilà pourquoi je vous conseille de lire ces 10 trucs qui vous permettront, j'en suis sûr, d'améliorer vos résultats et de ne plus avoir peur de commettre une bourde envers ses futurs(?) clients :

1/ La règle de base est d'identifier l'objectif principal de l'email rédigé. S'agit-il d'un email destiné à promouvoir un produit ? Un service ? De l'info gratuite ? Définir clairement le but principal de l'email facilite grandement l'écriture de celui-ci.

2/ Dans la vie, il faut donner pour recevoir. Et bien c'est la même chose dans le monde du marketing par email. Lorsque vous entrez en contact avec vos abonnés, il faut donner pour recevoir. Donner un maximum d'information utile et gratuite sur votre sujet vous permettra d'établir une relation de confiance avec vos abonnés et ceux-ci vous le rendront bien vite en recommandant votre site à leur proche -après avoir passé commande bien sûr-...

3/ Votre message doit être, si possible, centré sur un seul but à la fois. Si vous décidez de promouvoir un ebook ou un abonnement, ne parlez pas de chose qui ne vous permettront pas de toucher de l'argent avec.

4/ Le message à faire passer doit être direct, assez court mais en aucun cas agressif et abusif. C'est une chose importante que de ne pas tourner autour du pot et de dire directement ce que vous avez à dire.

5/ Essayez un maximum de relire vos mails afin de ne laisser passer aucune faute d'orthographe. Votre réputation est en jeu, ne l'oubliez pas...

6/ N'essayez pas de vendre un produit lors des deux premiers emails échangés. Vous n'allez tout simplement pas être crédible... N'oubliez pas que vous devez établir une relation de confiance avant d'entamer quoi que ce soit...

7/ JAMAIS de spam. C'est une pratique illégale et inutile.

8/ Les adresses emails gratuites que proposent Google, Yahoo et autres possèdent des filtres anti-spam de plus en plus efficace. Il vous faudra donc recourir à un service d'autorépondeur professionnel (et pas toujours hors de prix) afin que vos abonnées puissent recevoir sans souci votre message.

9/ Lors de la rédaction de votre email, essayez le plus possible d'écrire dans un langage clair et compréhensible de tous. Pas de jargon inutile.

10/ Évitez de mettre la pression à vos abonnés. S'ils ne commandent pas tout de suite votre produit, laissez leur le temps de réfléchir, de comparer mais n'envoyez pas mail sur mail. Vous risqueriez de recevoir une demande de désinscription. Impensable pour réussir un projet viable sur le web.

Avec ces 10 conseils, vous devriez pouvoir améliorer significativement vos revenus sur le web en utilisant exclusivement l'email comme moyen de promotion performant.

Vous voulez d'autres conseils, d'autres astuces ? Des trucs de pros ? Visitez le site <http://emailmarketing.info-astuce.com>

Bien à vous,

Alexandre Boucher -Futur Infopreneur et webmaster-

### About the Author

Découvrez d'autres trucs sur le site spécialisé dans [le marketing par email](#) par Alexandre Boucher

Source: <http://www.secrets-de-comment.com>