

Comment pourriez-vous savoir ce que veulent vos visiteurs ?

Saviez-vous qu'avoir un site web qui contient une sélection de produits, peut vous coûter trop cher en matière de transformation de nouveaux clients, et avec la maigre différence qui existent entre les bénéfices et les pertes à long terme pour les petits entrepreneurs en ligne, ce n'est pas du tout ce sur quoi vous allez vous concentrer.

Bien que, si vous avez une lettre de vente de très grande qualité, mais vous ne savez pas ce que veulent vos visiteurs et si vous ne le leur donnez pas aussi vite que possible, vous échouerez. Vous allez perdre des ventes !

C'est là qu'intervient le ciblage !

En effet, essayé de vendre 12 produits qui n'ont rien en commun sur un même site, chacun avec sa propre lettre de vente, il se trouve qu'il est impossible de qualifier et d'apporter un trafic de qualité sur votre site Web.

Autrement dit, pour vendre et gagner suffisamment d'argent sur un site, vous devriez cibler votre clientèle.

Réfléchissez-y. Admettons que vous avez 12 produits à vendre sur votre site, comment pouvez-vous être sûr que les visiteurs que vous attirerez sur votre site, vont prendre le temps de s'arrêter sur les 11 produits qui ne les intéressent tout simplement pas pour trouver celui qu'ils veulent ?

Voyez-vous le résonnement !

Les packs de produit sont intéressants, mais 12 produits individuels et différents ne le sont pas. D'après mes propres tests, je peux vous démontrer que cela ne fonctionne pas du tout, le ciblage de produits unique fait toujours de meilleurs gains.

Vous n'avez exactement que quelques secondes pour capter l'imagination et obtenir l'attention de votre futur client. Malheureusement, vous n'avez pas de gros budgets comme les grands sites (Amazon, eBay et PriceMinister) pour cibler votre futur client. Vous n'avez définitivement pas le moyen pour réaliser de véritables suivis et d'essais surs de multitude de produits et de lettres de vente simultanément.

Mais ce n'est pas un problème, car de toute façon, vous ne pouvez pas cibler énormément de nouveaux clients au départ.

Une campagne publicitaire ciblée suffit pour le moment, alors, concentrez votre attention là-dessus. Axer votre énergie sur un seul produit ou un pack de produits à la fois. Écrivez une lettre de vente pour celui-ci dans le but d'obtenir des visiteurs ciblés et de suivre les conversions de vos ventes.

Enfin, obtenez une certaine expérience et faites un peu d'argent.

About the Author

Mario Lebrun Éditeur Internet L'importance du rôle de la lettre de vente sur Internet [Les Secrets du Copywriting](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)