

Comment vous adaptez pour ne pas couler !

Un conseil gardé toujours un journal de tous vos tests et suivis que vous réalisez. Il y a toujours des changements sur le Web, certaines méthodes qui n'étaient pas viables au préalable entrent en jeu maintenant, d'autres se démodent et ne fonctionnent tout simplement plus, ou elles deviennent banales et même "surutilisées".

En faisant un suivi, vous pourriez voir les choses qui fonctionnent le plus, mais il se pourrait que les choses ne fonctionnent comme vous le voulez, alors, revenez en arrière, et recommencez. Les choses changent rapidement, apprenez à observer les évolutions et adaptez-les dans vos lettres de ventes, ou sinon vous ne survivrez pas sur le Web.

Survivre est le premier pas vers le profit.

Gardez toujours à l'esprit, que le suivi est le premier pas vers la réussite sur le Web, donc, cela devrait vous donner un très bon point de départ pour une lettre de vente de qualité.

Où devrez-vous chercher, pour réaliser vos suivis ?

Chez votre hébergeur bien entendu ! De nos jours, la plupart des hébergeurs fournissent des statistiques de base qui sont assez utiles. Voici ce dont vous avez besoin :

- Le nombre de visiteurs
- Le nombre de visiteurs uniques
- Le nombre de ventes
- Le temps moyen que passe un visiteur sur la page
- D'où ils viennent
- Tout ce qu'ils ont cliqué lorsqu'ils étaient sur votre site
- La valeur des produits qu'ils ont achetés
- Le pourcentage de ceux qui se sont inscrits à votre liste de diffusion
- Le coût pour les faire venir sur votre site (par clic ou par campagne)

Vous pourriez utiliser un outil gratuit comme Google Analytics. Faites de votre mieux pour obtenir au moins ces statistiques, car elles vous fourniront toutes sortes de pourcentages et ratios utiles.

About the Author

Mario Lebrun Éditeur Internet L'importance de tester votre lettre de vente [Les Secrets du Copywriting](#)

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