

## Comment réaliser votre première vente sur Internet ?

Bien que de nombreuses personnes prennent aujourd'hui conscience de la puissance d'Internet pour créer un business en ligne et compléter ses revenus, il s'avère que, faire sa première vente n'est pas toujours aussi facile qu'on pourrait l'imaginer d'un premier abord.

En effet, la vente que ce soit en ligne ou pas nécessite des connaissances qui sont bien souvent sous-estimés par les entrepreneurs qui débudent sur Internet.

Du coup, on voit apparaître de plus en plus de sites ou de blogs proposant des produits de façon plus ou moins efficace.

Pourtant, il existe un réel danger à procéder de la sorte, celui de se retrouver sans aucune vente, et ce, malgré tous les efforts fournis.

S'installe alors avec le temps un sentiment de découragement, et on fini par croire que toutes les personnes qui disent qu'il est possible de réussir à générer un revenu sur Internet sont des menteurs, voir pire : «des arnaqueurs».

Si vous aussi, vous n'avez pas réussi à faire votre première vente, voici quelques conseils qui j'espère pourront vous être utiles.

\*\*\*\*\*

### Conseils pour réussir votre première vente en ligne

\*\*\*\*\*

Conseil 1 :

- Soyez patients

Bien souvent, lorsqu'on démarre un business sur Internet on est impatient de voir arriver ses premières ventes. Du coup, de façon plus ou moins consciente, de nombreuses personnes ont tendances à sauter des étapes et ainsi à vouloir précipiter la vente.

Qu'est-ce que précipiter une vente ?

C'est simplement vouloir faire une proposition commerciale avant d'avoir établie une relation de confiance avec vos prospects et pris connaissance de leurs besoins.

En effet, la confiance est un élément clé dans les étapes qui conduisent à la vente d'un produit et l'obtenir demande selon les personnes à qui vous vous adressez plus ou moins de temps.

Précipiter une vente peut donc se traduire concrètement sous différentes formes comme :

- Insérer des liens vers un produit de façon brusque et répété tout au long d'un article.

- Bloquer la sortie d'un visiteur avec des pop-up difficiles à fermer.

- Envoyer des mails à votre liste uniquement basé sur des propositions commerciale.

- Etc...

Je suis sûr qu'avec ces quelques exemples vous commencer à mieux cerner ce dont je veux parler...

Il ne s'agit pas de faire des reproches car je pense que l'erreur est humaine et qu'il n'y a que ceux qui ne font rien qui ne font jamais d'erreur.

Toutefois, il est important de prendre conscience de ces tendances car elles sont tout simplement des freins qui peuvent nuire à votre objectif de développer vos affaires et de commencer à faire votre première vente.

Or, le résultat de ce genre de pratique, c'est que la première vente tant attendu n'arrive pour ainsi dire jamais, laissant en vous un sentiment d'échec

qui peut vous faire oublier pour toujours votre désir de réussir sur Internet.

Alors votre premier conseil c'est :

**« Soyez patients et prenez le temps de montrer à vos lecteurs que vous savez de quoi vous parlez avant de leur présenter une offre commerciale ».**

Ce conseil vous a aidé, retrouvez les 2 autres conseils en téléchargeant gratuitement l'ebook : ["3 conseils pour réussir à réaliser votre première vente sur Internet"](#)

Une bonne surprise qui pourrait bien vous permettre de réaliser votre première vente vous attend à la fin de l'ebook.

A votre réussite.

#### About the Author

Sébastien Laude "Rédacteur Web" et "Éditeur Internet" ["Apprenez comment rédiger un article pour réaliser votre première vente sur Internet"](#)

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