

Comment gagner de l'argent par le marketing lui-même sans dépenser un sous?

Si vous voulez rester dans le coup, le marketing et la publicité de vos produits et services sont des tâches nécessaires. Et même cruciales si vous êtes sérieux en ce qui concerne la croissance de votre affaire. Le marketing est là pour montrer que votre business existe et fait la promesse de combler les besoins ou de résoudre les problèmes de votre client potentiel. La publicité, d'autre part, rappelle ces faits aux gens.

Les deux méthodes impliquent d'éduquer les gens sur les raisons pour lesquelles ils devraient se tourner vers vous quand ils ont un certain besoin ou un problème particulier. Quand vous pensez à la publicité ou la création d'un plan de marketing, vous vous demandez probablement comment vous allez pouvoir trouver l'argent pour commencer ou accroître vos efforts promotionnels sans dépasser votre budget.

Et pourquoi ne pas plutôt commencer à penser à gagner de l'argent par vos efforts de marketing, au lieu de dépenser de l'argent pour ceux-ci ?

En changeant votre façon de voir, vous pouvez réajuster votre manière de répartir le temps et l'argent sans dépasser votre budget. Après tout, quand vous savez que votre marketing génère des revenus, les dépenses mineures impliquées pour sa réalisation ne sont pas un problème. C'est juste une partie du processus. Changer de mentalité à ce sujet peut entièrement transformer votre business pour de bon!

Il n'y a pas besoin que vos tentatives de marketing vous coutent cher. Une bonne partie peut être faite à très bas prix, si pas complètement gratuitement. En apprenant certaines excellentes techniques de marketing, vous verrez comment il est possible de les inclure complètement jours après jours...

Voici trois moyens de promouvoir aisément votre business gratuitement.

Employer une signature active dans Votre Email

Ajoutez l'adresse de votre site Web à votre signature dans chaque email. Vous pouvez régler les préférences d'envoi pour que votre signature soit insérée automatiquement à la fin de chaque email envoyé. Insérez donc l'URL de votre site web à votre signature.

Notez que beaucoup de plateformes email exigeront que vous tapiez l'URL du lien hypertexte manuellement. Si la vôtre exige cette étape, prenez l'habitude, de toujours le faire avant de cliquer sur le bouton "envoyer" et ce, pour chaque email. À partir du moment où vos contacts peuvent accéder directement à votre site en un seul clic, il y a de fortes chances qu'ils le visitent beaucoup plus souvent.

« Sur-livrez » au lieu de « sur-promettre » donnez à vos clients, plus que ce qu'ils demandent.

Allez encore plus loin que ne le décrivent vos promesses de marketing. C'est une des meilleures choses que vous puissiez faire pour votre business; en donner plus au lieu d'en promettre plus. Personne n'aime constater que toutes ces garanties et ces grandes promesses n'étaient en réalité que des paroles en l'air sans aucun suivi.

Alors, au lieu d'exagérer vos promesses en employant un jargon publicitaire tapageur parlez plutôt simplement de vos garanties, et ensuite n'hésitez pas à offrir encore plus que promis. Si vous dites à vos prospects qu'ils peuvent vous joindre à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, vous allez devoir être disponibles pour eux 24h sur 24, 7 jours sur 7. Mieux vaut, au lieu de promettre l'impossible et de ne pas pouvoir s'y tenir, promettre de rappeler ou répondre aux emails dans les 24h. Efforcez-vous alors de répondre en moins de 12 heures...

Fournissez de l'information en bonus, des échantillons gratuits et un service après-vente impeccable comme partie intégrante de votre politique de sur-livraison plutôt que de sur-promesse.

Servez-vous de la puissance d'un système d'affiliation.

Utilisez des affiliés pour vendre vos produits et services. Si vous vendez un produit, que cela soit un produit physique ou est un produit virtuel, pourquoi ne pas laisser d'autres gens en faire le marketing pour vous ?

En établissant un programme d'affiliation pour votre produit, vous mettez en place une force de vente sans aucune dépense supplémentaire de votre poche. Les affiliés sont seulement payés quand une vente a eu lieu et que vous avez été payé. Cela fonctionne exceptionnellement bien avec les produits virtuels car une fois que le produit a été créé, qu'importe le nombre de copies vendues il n'y a plus aucune dépense supplémentaire.

Les affiliés commercialisent et vendent votre produit et touchent un pourcentage à chaque vente. Soyez généreux avec vos affiliés. Si vous leur donnez 50 % du bénéfice, ils resteront fidèles à votre programme et travailleront pour augmenter les ventes. Pendant ce temps vous empochez les autres 50 % de revenu passif. Vos affiliés investissent leur temps et leur argent dans le marketing de votre produit (et de votre business) pour vous. Ces trois conseils de marketing vous aideront à changer la méthode qui consiste à mettre tout votre argent dans le marketing de votre business en une méthode qui va vous faire gagner de l'argent par le marketing en lui-même.

About the Author

Pour en savoir plus sur la publicité gratuite www.publicite-gratuite.org