

Comment ne pas perdre vos prospects

La majeure partie des internautes, qu'ils soient professionnels ou débutants dans le domaine des affaires sur le Web, s'essayent à la vente ou aux affiliations, quelques fois sans même connaître les bases du marketing, les bases de la vente sur Internet.

64 erreurs de Marketing ont été recensées dans un ebook, version 2, diffusé avec ses droits de revente et bien d'autres choses encore.

Certains webmasters ne se rendent même pas compte qu'ils perdent beaucoup d'argent, car certains internautes ont trouvé l'astuce, pour se procurer le produit « ebook » sans payer.

Les erreurs les plus flagrantes sont bien connues des professionnels, mais pourtant, par habitude de faire les choses, de faire de nombreuses campagnes d'emailing, ceux-ci les commettent à nouveau, comme les débutants.

Une seule erreur peut être catastrophique. Une seule erreur va faire de la page de vente, un flop au lieu d'un succès.

Il est intéressant, grâce à cet ebook, complété par des points, qui pour ceux qui ne le savent pas mais leurs coûtent beaucoup d'argent, de se re-mémoriser certaines de ces erreurs, afin de ne plus les refaire, surtout dans les emails, mais également, il inclut un kit complet, permettant à son acquéreur, de le revendre indéfiniment.

Pour obtenir des prospects, des clients potentiels, des abonnés, la plupart des professionnels de l'Internet, qu'ils soient infopreneurs, marketeurs, emailers, éditeurs ou tout simplement blogueurs, tous utilisent ou devraient utiliser le copywriting appliqué aux emails.

Encore faut-il avoir une bonne formation, de bonnes informations, afin de ne pas commettre des erreurs, qui se soldent parfois, par le désabonnement de la liste de prospects si difficilement acquis.

Où bien pire, ne jamais rien vendre, et voir son produit diffusé par d'autre, sans que l'on sache pourquoi. Cela arrive fréquemment.

Les erreurs les plus courantes sont simples, et sont souvent dans :

- Les emails
- Les séquences d'emailing
- Les accroches
- Les titres
- Les paragraphes
- Le corps même d'un texte
- La page de vente
- La page de remerciement
- Les bannières, les images ...

Mais ce n'est pas tout.

Bon nombre d'entre nous, et c'est bien naturel, ne se voit pas en acheteur potentiel, lors de la rédaction d'une lettre, d'un email, d'une page de vente « squeeze-page ».

C'est bien souvent un problème d'égo, dissimulé, sans pour autant s'en rendre compte.

Bien comprendre la puissance d'un email, ce qu'il peut faire ou défaire, car un mauvais email ne vous apportera que de mauvais sentiments à votre égard, et les suivants finiront à la corbeille, la portée mentale d'une bonne rédaction doit passer inévitablement par tout un processus d'analyse.

L'analyse de votre titre, de votre produit, de votre email, de votre visuel, de votre proposition toute entière, ainsi que les cadeaux. Tout est compris dans ce pack version 2.

Tout cela ne devrait pas être juste le fruit du hasard, car, c'est le meilleur moyen de ne pas faire grand chose, de ne vendre que quelques produits ou aucun.

Que vous soyez un professionnel ou un e-marketeur, info-preneur, vous devriez constamment vous informer des nouveautés en termes de formation et d'information, ou que vous soyez un débutant, un affilié à une plate-forme de vente, vous ne devriez jamais cesser de vous former pour devenir un professionnel.

Le but de cet ebook « 64 erreurs de Marketing » version 2, pack complet, avec droit de revente, est de recenser donc, les plus grossières erreurs commis par la plupart d'entre nous, pro ou débutant.

Mais ce n'est pas tout. Vous pouvez, en appliquant les bonnes règles, en évitant les erreurs, le vendre à votre tour.

L'avantage, est qu'il est diffusé complet.

Il vous suffit simplement de le télécharger depuis cette page :

<http://clubmarketing-internet.com/ebookdroitrevente/64erreurs/index.html>

About the Author

Eddy BRAUMANN est Editeur et Expert en Copywriting, et Marketing-direct. L'application aux emails et aux structures Web Webmaster du site <http://clubmarketing-internet.com>

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