

Squeeze Page Secrets

Une squeeze page, qu'est-ce que c'est ?

Vous avez sans doute déjà rencontré ce terme sur internet. Surtout si vous vous intéressez au marketing internet ou webmarketing.

En fait, 'squeeze page' est le terme anglais pour une 'page de capture'.

Une squeeze page a une fonction bien précise sur internet. Contrairement aux sites que l'on rencontre, une squeeze page n'est composée que d'une seule page (la page de capture) et éventuellement la page de remerciement après que le visiteur aura accompli l'action requise.

Le but ?

Le but d'une squeeze page est simple : faire en sorte que le visiteur fasse une (et une seule) action. Généralement, c'est une demande d'information telle que son adresse email, son numéro de téléphone, son adresse postale, etc.

Si vous commencez sur internet, le prénom et l'adresse email restent les informations les plus importantes pour vous.

Pourquoi ?

En obtenant et conservant les coordonnées de vos visiteurs, vous créez une mailing list (ou liste de contacts). Vous pourrez ainsi contacter les prospects qui ont marqué un intérêt dans ce que vous proposez.

Car le plus grand drame d'internet, c'est que les visiteurs qui viennent sur votre site mais n'achètent pas aujourd'hui, pourraient tout à fait trouver leur bonheur demain, lorsque vous aurez actualisé votre site et proposerez de nouveaux produits. Si le visiteur ne revient plus, ce sera une perte sèche. Une vente en moins.

La squeeze page est donc là pour bâtir une liste de contacts.

De plus, statistiquement, un internaute n'achète jamais du premier coup. Il reviendra plusieurs fois sur le site avant de se décider et de concrétiser l'acte d'achat. Il est donc important de pouvoir réinviter l'internaute plusieurs fois afin de s'assurer toutes les chances d'achat.

Comment faire ?

Un visiteur ne reste pas plus d'une dizaine de seconde sur un nouveau site. Vous avez donc peu de temps pour accrocher l'attention de ce visiteur qui papillonne sur le web.

Techniquement, une squeeze page comporte quelques éléments clés :

- Un titre accrocheur est l'élément clé de la page (les mots utilisés, la police de caractères et la couleur sont très importants).
- Ayez un visuel aussi clair que possible.
- Restez si possible au-dessus du pli de la page (c'est-à-dire que l'internaute à tout sous les yeux du premier coup).
- Utilisez des listes à puces pour énumérer les avantages que votre produit/service offre au visiteur.
- Offrez quelque chose en échange des coordonnées du visiteur.
- Utilisez une présentation vidéo si possible (moins de 2 minutes).
- L'utilisation d'un auto-répondeur permet d'automatiser le processus de communication avec chaque nouveau prospect.

Conversion

La conversion d'une squeeze page est le résultat entre le nombre de visiteurs qui ont atterri sur votre squeeze page et le nombre de visiteurs qui ont accompli l'action requise (remplir un formulaire).

Pour qu'un squeeze page convertisse à des taux intéressants, il faut la peaufiner et s'assurer des moindres détails.

Conclusion

Une squeeze page est donc un outil indispensable pour créer une liste de prospects que vous pourrez contacter avec de nouvelles offres de temps à autre.

Avec une liste de 20.000 prospects, vous êtes sûr de pouvoir en vivre !

Il est donc temps de récolter vos contacts en utilisant l'outil le plus performant du web : la squeeze page.

About the Author

Pour obtenir plus d'informations sur les squeeze pages performantes, Maxime Rentier vous invite sur son blog www.MAXADI.com. Plus d'informations et d'astuces pour faire de l'argent sur internet sont aussi disponibles sur www.ArgentInternet.fr

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