

La relation : clé du succès...

La chose la plus importante à faire pour avoir un certain succès en ligne est de consolider vos relations avec vos abonnés. C'est ce qui fait la différence entre une vente pour vous et une vente pour votre concurrent. Comme dans la vraie vie, si vous deviez choisir entre un ami propriétaire de voiture et un étranger offrant le même service au même prix, vous choisiriez l'ami en moins de temps qu'il n'en faut pour le dire. Pourquoi ? Parce que vous préférez vos amis aux étrangers. Le marketing par E-mail est un monde dans lequel la compétition peut être rude. Lorsque deux concurrents offrent le même produit, celui qui entretient de bonnes relations avec ses clients emportera le marché. Prenons un exemple : Lors d'un grand lancement, pendant lequel un grand nombre de vendeurs vont envoyer des E-mails à un grand nombre de clients, la plupart des vendeurs proposeront des avantages susceptibles d'attirer les clients vers eux et vers leur lien. Il arrive que plusieurs vendeurs proposent le même service au même prix, et la question que vous devriez vous poser, si vous êtes la place de votre client, c'est pourquoi choisir d'acheter chez VOUS plutôt que chez votre concurrent. Si vous avez établi de bonnes relations avec vos abonnés, ils vous rejoindront plutôt qu'un autre. Dans le Kit KCP on vous donne la possibilité de développer une relation de confiance avec vos prospects et futurs clients avec une série d'E-mails préparés à l'avance, l'emploi. Pour en savoir plus sur cet outil, cliquez sur ce lien : <http://www.kit-capture-pro.com> Quelques conseils pour établir de bons rapports avec vos clients : La meilleure façon d'établir de bons rapports avec vos clients est de les renforcer. Voici quelques moyens pour y arriver : Restez en contact permanent avec les membres de votre liste. Ne limitez pas vos communications à la seule promotion de vos produits. Renseignez-vous sur leurs besoins et leurs attentes. Utilisez des questionnaires et impliquez-les. Demandez-leur ce qu'ils veulent que vous leur fournissiez pour les aider dans leurs activités de vente sur Internet. Envoyez leur de temps en temps des cadeaux. Ces cadeaux peuvent être des rapports gratuits, des maquettes de blogs, des images ou même des adhésions gratuites ! Personnalisez vos messages. Laissez leur savoir qui vous êtes. Vos E-mails seront plus sympathiques que tous ces E-mails qui ne parlent que de lancements de produits à longueur de journée. Soyez instructif. Lorsque vous communiquez quelque chose à forte valeur ajoutée, vos abonnés, ils auront tendance à vous considérer comme un guide et écouteront ce que vous dites. Ce qui sera tout à votre avantage lorsque vous voudrez qu'ils vous aient content pour acheter votre produit. En résumé, si vous respectez vos abonnés, si vous les aidez à avancer, si vous les appréciez, si vous les considérez comme vos amis, alors vous obtiendrez en retour la confiance de ceux-ci lorsque vous allez leur proposer vos produits. A votre succès ! THOMAS PS : Besoin d'aide pour développer votre liste ? Cliquez ici : <http://www.kit-capture-pro.com>

About the Author

Visitez mon blog ici : <http://www.123complement-de-revenu.com> Armez-vous contre la Baisse du Pouvoir d'Achat : <http://www.job-emploi.net/gagner-plus.php>