Peut-on vendre en ligne comme en direct ?

Il ne faut surtout pas confondre une vitrine virtuelle avec une page de vente. Penser qu'il suffit de présenter un site moderne et design pour assurer des ventes est illusoire : çà ne fonctionne pas comme cela.

La page de vente a sa raison d'être aussi essentielle que la vitrine virtuelle. Et, elle obéit à un certain nombre de règles qu'il est préférable de ne pas ignorer si l'on ne veut pas gaspiller son temps et son argent.

Une des règles principales est de ne présenter qu'un seul produit par page de vente, surtout que vous pourrez en intégrer d'autres dans l'ensemble du processus de vente. Pour mettre un produit en ligne et le promouvoir pour faire un maximum de vente en un minimum de temps, il est impératif d'avoir un peu d'expérience et de savoir-faire.
La première chose à faire est d'imaginer vendre votre produit en direct. Quelles sont les qualités de votre produit ? Qu'est ce qui va attirer l'attention du client ? De quelle manière allez-vous le mettre en avant ? Il faut réussir à démontrer à votre client qu'il est important pour lui de le posséder, que sa vie peut-être transformer grâce à lui et qu'il est si simple d'utilisation qu'un enfant pourrait s'en servir. Il faut également lui faire ressentir que c'est une véritable opportunité à ne pas rater : c'est le produit du moment, celui que tout le monde rêve d'avoir. Votre client doit comprendre qu'il est très facile de se le procurer chez vous et que s'il se décide rapidement, il pourra en plus bénéficier d'une offre exceptionnelle. A ce stade, il faut que celui-ci considère qu'acheter ce produit est sa récompense pour s'y être intéressé naturellement.

Pour parvenir à ce résultat, il est peut-être utile de s'amuser à faire des jeux de rôles avec des proches ou des amis pour voir et repérer les trucs et arguments qui ont le plus de succès et ceux qui donnent le plus envie d'acquérir le produit.

Et fort de tous ces éléments, il va falloir vous confronter à votre page blanche car même si l'idée est de vendre comme en direct, il va falloir commencer à écrire car c'est à partir d'une lettre de vente que le dialogue se nouera ou pas avec votre prospect.

About the Author

Michel Seaume Infopreneur   http://www.snipurl.com/lettre

Source: http://www.secrets-de-comment.com | Formation Marketing | NetConcept, droits de revente