

Les témoignages dans une lettre de vente

La lettre de vente doit être votre **vendeur virtuel** qui fait toute la vente en votre nom. C'est pour cela que tous vos efforts doivent se concentrer sur elle.

Les témoignages ; l'intérieur d'une lettre qui vend ont pour mission de **confirmer** que ce que vous avancez concernant les qualités de votre produit est la vérité. En ce sens, ils sont très importants.

Comment les obtenir ?

La solution la plus simple lorsque vous débutez dans le marketing internet, est **d'offrir** votre produit ou des échantillons de celui-ci ; vos amis ou ; des proches, de leur demander ce qu'ils en pensent et d'obtenir l'autorisation de les publier. Si votre produit est de **qualité**, vous pouvez compter sur eux pour avoir des témoignages honnêtes et rapides.

Une autre façon de faire qui est facile, est de participer ; des **forums** qui correspondent ; la niche de votre produit, et ; aussi proposer des échantillons gratuits aux participants en ;changes de l'autorisation de mettre leurs témoignages sur votre lettre de vente.

Si vous avez déjà ; des clients, il est possible de leur demander des courriers ou courriels de satisfaction ou proposez-leurs un cadeau en ;change de leurs témoignages.

Et une autre technique très efficace consiste ; demander ; une **personnalité** reconnue dans le domaine d'activité de votre produit de bien vouloir donner son avis sur celui-ci. La production de témoignage de ce type aura bien sûr une valeur ; la hauteur de la notoriété ; du moins et donnera beaucoup de **crédibilité**.

Le fait d'employer des témoignages dans votre lettre de vente peut également aider dans la **popularité** de lien dans les moteurs de recherche.

Mais il est important de ne pas les placer n'importe où. L'erreur ; éviter est de les mettre au milieu d'un paragraphe qui pourrait distraire votre prospect et qui lui ferait perdre le fil de sa lecture. Pour augmenter l'**impact** de ces témoignages, il est essentiel que ceux-ci soient fournis avec les noms, les prénoms et les villes des clients. ; ;

About the Author

Michel Seaume

Infopreneur

Pour en savoir plus

<http://snipurl.com/lettre> ; ;

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