

Comment Augmenter Vos Profits: Les solutions "Backend"

Si vous vendez un produit et faites des profits en vendant un seul produit, sans aucune autres formes de profits "backend", alors vous perdez beaucoup d'argent.

[Une fortune peut être faite](#) par la vente de produits connexes ; vos clients s'efforcent de consacrer du temps et de l'argent ; leurs intentions.

Supposons que vous vendez un produit ; un client et ensuite vous lui envoyez un lien vers une page ; il peut y accéder.

Maintenant, au lieu de l'envoyer directement ; cette page, vous pouvez créer une offre qu'il ne pourra pas laisser passer d'une durée limitée, et l'envoyer sur cette page.

Ainsi, si la vente de votre produit principal, vous placez ; en position de profit, les ventes de cette deuxième offre seront elle du profit net. Et tout ce que vous aurez ; faire pour cela, c'est une page de plus que ce que vous ; habituez.

Lorsque vous créez un produit, réalisez que vous pouvez faire plus d'une vente ; un client potentiel. Quiconque fait un achat en ligne est de nature ; en faire deux.

Beaucoup de gens ont de mauvais résultats, tout en offrant au client des produits supplémentaires. Vous devez veiller ; ce que les extras que vous offrez sont connectés au produit principal.

Par exemple, si vous vendez des informations sur comment faire un site internet, comme produit principal, votre produit "backend" doit apporter un avantage au premier, ex: Comment générer du trafic.

Une autre chose que vous pouvez faire pour augmenter les profits est de placer une offre sur la page de téléchargement elle-même. Ainsi, lorsque le client visite la page de téléchargement de son achat, il voit l'offre. Cette offre aussi doit être connectée au produit principal.

Une autre méthode pour augmenter les profits "backend" est de simplement demander le nom et l'adresse e-mail de votre client en échange d'un produit gratuit. Ayant obtenu cette information, vous pouvez l'informer de vos produits par e-mail. Bien que cela semble évident, un certain nombre de personnes ne parviennent pas à le faire. C'est une bonne méthode car elle vous aide à construire une relation avec votre client et à forger une clientèle de base, et imaginez les résultats avec une liste de 30 000 adresses email.

Ce sont simplement quelques conseils de base pour vous aider à démarrer. Une fois que vous aurez réglé et mis en place les moyens [d'accroître vos ventes](#) "Backend", vous remarquerez certainement que votre marge de profit a considérablement augmenté.

About the Author

Christophe Saussaye [Gagner de l'argent on-line !!!](#)