

Marketing viral – les 4 avantages de cette stratégie

Le marketing viral est utilisé par des entreprises bien connues : Hotmail, la marque de bière Budweiser avec ses campagnes vidéo ; Whassup ; circulant comme une trainée de poudre sur la toile.

Si ces entreprises mettent en place des campagnes de marketing viral, il doit certainement y avoir des raisons valables. Avantage 1 : le marketing viral est simple ; mettre en place un simple système d'affiliation et vous pouvez commencer ; obtenir l'aide de personnes pour réaliser la promotion de votre produit.

Les sites comme :

• <http://www.clickbank.com/index.html>

• <http://www.1tpe.com/>

• permettent de mettre en vente votre produit tout en bénéficiant des avantages d'un programme d'affiliation.

Avantage 2 : le marketing viral est peu coûteux Si on reprend l'exemple du programme d'affiliation, il suffit de payer l'hébergement et le nom de domaine.

Le budget promotion est réduit ; n'importe quand puisque les affiliés attireront les clients potentiels vers votre site.

Vous n'avez même pas besoin d'avancer de l'argent puisque vous payez seulement si un affilié réalise une vente.

L'affiliation est une solution, mais il en existe d'autres. Suivant celle employée, vous devrez peut-être mettre la main à la poche. C'est le cas si vous décidez de sous-traiter la création d'un rapport viral, d'une vidéo ou de plusieurs bannières. Avantage 3 : vous atteignez les personnes immédiatement intéressées par vos produits. Obtenir des milliers de visiteurs par jour sur son site est une bonne chose, mais s'ils ne sont pas intéressés par votre offre, cela ne sert à rien.

Grâce au marketing viral, les personnes parleront de [votre business](#) sur leur blog, leur site, leurs abonnements ; Cela signifie que si une personne décide de se rendre sur votre site, c'est qu'elle est un minimum intéressée par ce que vous proposez.

Un autre avantage est de pouvoir atteindre des clients potentiels jusque-là inaccessibles. Internet est vaste et si vous n'êtes pas en première page de Google, de nombreux clients potentiels ne connaîtront même pas votre existence. Utiliser le marketing viral permet de combler cela. Avantage 4 : vous améliorez vos taux de conversion. C'est ce que le résultat du précédent avantage. Si votre trafic est mieux ciblé, alors, vos chances de convertir vos visiteurs en acheteurs augmentent.

Pour le même trafic, vous obtenez :

• Plus d'abonnés ; votre liste.

• Plus d'acheteurs et, par conséquent, une augmentation de votre chiffre d'affaires. Pour conclure Le marketing viral est une stratégie peu coûteuse et efficace vous permettant de développer votre business rapidement. Quoi demander de plus ?

•

About the Author

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

[Précédent : lancement de UnitSecond !!!](#)