

Comment Vendre par email ou comment devenir un expert en emailing

Bon nombre de produits se vendent actuellement par effet d'annonce, par les emails.

La constitution d'une bonne liste de prospects s'effectue par l'offre d'un ou plusieurs cadeaux, en rapport avec le produit à vendre, en demandant au futur prospect, de s'inscrire sur une liste, qui sera gérée grâce à un auto-répondeur.

Depuis cet auto-répondeur, où vous pouvez préparer votre campagne d'emails, en avance, avec des délais d'intervalles entre les emails, que vous déterminez, se sont inscrits vos prospects, que vous fidélisez sur une période variable, qui peut s'étendre au delà d'un mois.

En proposant à vos prospects, de très bonnes informations gratuites, en rapport avec le sujet pour lequel ils ont accepté de s'inscrire, petit à petit, vous développez un rapport de confiance, entre eux et vous, ce qui vous permettra, dans un futur proche, de leurs proposer un ou plusieurs produits à vendre.

L'emailing (ou les emails qui vendent)

C'est une des formes les plus développées, et donnant de bons résultats, en termes de prospection sur Internet. Bien entendu, il ne faut pas faire de Spam (courrier non sollicité par celui qui le reçoit).

Mais pour développer une bonne campagne d'emailing, il vous faut :

- Connaître votre produit ou celui que vous vendez en affiliation
- Connaître son marché, s'il y a des clients potentiels
- Connaître vos concurrents et les produits similaires et complémentaires au vôtre
- Bâtir votre plan d'actions
- S'avoit rédiger des emails attractifs conduisant le prospect à rester puis à acheter
- Avoir des connaissances en copywriting pour l'emailing
- Obtenir de bonnes informations pour créer votre campagne d'emailing

Seulement quelques documents et livres sont disponible via Internet, qui vous expliqueront les grandes lignes du copywriting, où l'art de créer des textes qui vendent, mais aucun à ma connaissance ne détaille concrètement une phase d'emails accompagnée de son produit, vous expliquant par l'exemple, comment faire pour rédiger vos propres emails pour fidéliser votre prospect et le transformer en client, qui donc, achète votre produit.

De plus certains de ces documents coûtent un certain prix pouvant s'élever à plusieurs centaines d'euros, sans préjuger de leur valeur.

Le seul décrivant une phase précise, avec des exemples ayant donnés de bons résultats, accompagné de son propre produit, sa page de vente, vous étant offert, et que vous pouvez même revendre, car il est accompagné de ses droits de revente, se trouve depuis peu de temps, sur le site du club marketing interne.

Son auteur ayant une connaissance précise du copywriting, ayant suivi les formations de grands copywriter connus et reconnus, vous expose, avec des exemples réels, en situation réelle, la meilleure façon de rédiger des emails, tout en suivant un fil conducteur, les rendant attractifs jusqu'au message finale, l'email qui amène à la vente du produit.

Sans aucun précédent, sans aucun équivalent connu de l'auteur à ce jour, il vous livre son savoir faire, ses techniques, et plus concrètement, sa méthodologie, afin que vous puissiez acquérir la connaissance de l'emailing, pour développer par vous même, votre propre campagne d'emails et vendre votre produit.

Ces informations sont aussi bien adressées aux débutants qu'aux personnes expérimentées.

Vendre par email est une chose pas aussi simple que l'on veut vous le faire croire.

La plupart des personnes qui tentent de vendre un produit vous le diront.

La vente par email est un art, un apprentissage de longue halène.

Grâce à ces informations que vous pouvez facilement acquérir, vous avez la possibilité de devenir, réellement, un expert dans la rédaction de vos emails, des emails qui fidélisent votre prospect, l'intriguent, l'attirent et le rendent curieux, de connaître et d'acheter votre produit.

Pour vous permettre de prendre connaissance de ces ouvrages, afin de devenir un expert dans la rédaction de vos propres emails de vente, vous pouvez vous rendre simplement sur le site Internet :

<http://clubmarketing-internet.com/expert-emailing.html>

Pour de plus ample information, rendez-vous maintenant sur le site.

About the Author

Eddy BRAUMANN Spécialiste de la vente sur Internet, expert en emailing, copywriter

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