

Comment une technique de marketing Internet peut augmenter vos ventes de 40% et votre taux de conversion de 325%
Amis du Web, il y a dans votre site Internet une source cachée de profit qui s'envole et finit à la poubelle. Il s'agit de tout ce trafic durement acquis mais malheureusement perdu... je parle des visiteurs qui quittent votre page Web sans rien faire.

Il y a pourtant une solution qui permet d'augmenter considérablement la rentabilité du trafic de son site en captant ces visiteurs avant que le pire n'arrive. Cette solution est une technique de marketing Internet qui repose sur une technologie de sortie toute nouvelle.

Que vous ayez une boutique en ligne, des pages de ventes ou un blog, le principe général est le même : vous installez un minuscule script (voir dans la signature) sur une de vos page. Ce script va proposer aux visiteurs qui quittent votre site un message (boîte de dialogue) puis une nouvelle page web que vous aurez bien sûr prédéfinis. Voyons quelques exemples de mise en œuvre de cette technique :

1) Sur une boutique ou une page de ventes... quand la boîte de dialogue apparaît, vous pouvez afficher un message proposant à votre visiteur partant une réduction spéciale. Tout ce qu'il a à faire est de cliquer sur un bouton et il sera dirigé vers une page de sortie spéciale qui contient un bref résumé de votre offre et un lien vers un bon de commande à prix réduit. Plus de ventes = plus de profits... sans coûts supplémentaires pour vous.

2) Si vous avez un taux de sortie (bounce rate) élevé sur votre site, vous pouvez utiliser un script pour tout simplement le freiner et renvoyer les visiteurs vers la même page de vente. Peut-être partent-ils avant d'avoir vu la meilleure partie de votre offre ? Votre fenêtre de dialogue peut leur dire rapidement ce qu'ils ratent et leur donner une chance de revenir à la page. Vous ferez plus de ventes sans même avoir à ajouter une offre supplémentaire.

3) Si vous vendez l'adhésion à un club... vous pourriez utiliser un script pour offrir un essai gratuit ou à moindre coût. Plutôt que de voir ces visiteurs disparaître pour toujours, vous pouvez essayer à nouveau de les compter parmi vos inscrits. Certains persisteront et partiront tandis que d'autres s'inscriront vous apportant un profit en plus sans effort supplémentaire de votre part.

4) Si vous utilisez une page de ventes très longue ou une longue vidéo sur votre site, vous pouvez utiliser un script pour fournir une version allégée. Certaines personnes ne peuvent pas se concentrer longtemps et ne vont pas acheter ou s'inscrire si la page est trop longue. Vous devez donc leur donner TOUTE l'information en quelques points très simples. Vous ne voulez pas faire ça sur votre page de vente mais vous le pouvez sur votre page de sortie et ainsi vous récupérez une partie des ventes qui auraient été perdues.

5) Sur tout type de site... vous pouvez utiliser ce genre de script pour récupérer de nouvelles inscriptions à votre liste. Une bonne technique revient à offrir un bonus ou un cadeau gratuit en échange. Si vous parvenez à intégrer vos visiteurs dans votre liste, vous pourrez certainement gagner de l'argent plus tard en leur vendant vos produits ou grâce à des offres d'affiliation... Alors que ce trafic sur votre site Web aurait été gâché sinon !

6) Vous pouvez utiliser un script de sortie pour augmenter le taux de conversion de votre squeeze page. A moins que vous ne transformiez 100% de vos visiteurs en prospects, vous gaspillez du trafic. En utilisant ce type de script, vous pourrez augmenter ce pourcentage. En offrant un bonus dans la page de sortie ou en dirigeant vers une autre page : si votre première squeeze page est courte, vous pouvez alors donner plus de détails ou au contraire, si elle est longue, vous proposez une plus courte version grâce à la page de sortie. Le plus important est que vous aurez PLUS d'inscrits qu'actuellement, sans avoir à augmenter le trafic vers votre page.

Vous l'avez peut-être compris, cette technique de marketing Internet basée sur un script de sortie de page n'a pas réellement de limites si ce ne sont celles de votre créativité. Par contre, sans coûts supplémentaires, c'est un excellent moyen de rentabiliser son trafic. Plus d'inscrits, plus de ventes, sans besoin de visiteurs supplémentaires. En résumé, un bien meilleur taux de conversion...

Je vous conseille bien sûr d'utiliser le meilleur script du genre : <http://www.exitsplash.fr>.

About the Author

Lionel LUQUE <http://www.exitsplash.fr>