

## Comment Améliorer les Ventes sur votre Site

Quiconque fait du marketing en ligne sait que l'élément vital d'une entreprise est le trafic d'un site. Plus de visiteurs égalent plus de ventes. Cependant, voici quelques façons de faire tout en modifiant vos sites pour améliorer les ventes, sans la nécessité d'obtenir plus de visiteurs.

La première méthode consiste à tisser votre touche personnelle dans le message de vente. Personne ne veut acheter d'un inconnu, mais beaucoup de gens vont acheter ce que leurs propres amis leur recommandent. Si vous pouvez convaincre votre auditoire que vous êtes un ami personnel et que vous prenez à cœur leurs intérêts, ils seront convaincus d'acheter vos produits. N'oubliez pas de parler à une seule personne dans votre lettre de vente, pas à votre public tout entier.

La seconde méthode consiste à publier des témoignages et commentaires de vos clients. Une bonne idée serait de publier des commentaires à la fois bons et mauvais; que vos prospects puissent avoir une idée d'ensemble, et de cette manière ils seront vraiment convaincu que ces témoignages sont réels. Lorsque vos prospects liront les témoignages sur votre site, ils auront la confiance nécessaire pour acheter de vous, parce que les êtres humains suivent la mentalité de troupeau, quand d'autres ont acheté le produit, eux aussi voudront l'acheter.

Utiliser des représentations visuelles pour les problèmes et les solutions que propose votre produit. Ce n'est pas tout le monde qui va lire votre texte du début à la fin. Certaines personnes vont faire plus attention aux images sur votre site Web.

Des offres-primées de qualité pour accompagner votre produit. Lorsque vous offrez des bonus qui complètent votre produit, vos prospects vont sentir que c'est une très bonne affaire. Assurez-vous d'indiquer la valeur monétaire de votre bonus, pour que vos prospects se sentent encore plus obligés de la saisir !

Enfin, concluez la vente, n'hésitez pas à leur dire où cliquer pour effectuer leur paiement. Nombreux sont ceux qui attirent leurs prospects avec les avantages de leur produit, ils leur offrent des bonus d'achat, mais ils oublient de conclure la vente !

N'oubliez pas de donner des instructions claires sur la façon d'acheter votre produit (par exemple: "cliquez sur le bouton pour acheter maintenant!").

## About the Author

Mario Lebrun Éditeur Internet et Spécialiste de l'affiliation [La Création de Site Web Détaillé](#) [Les Noms de Domaine](#)

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