

Comment faire de la communication marketing sur Internet sans avoir à y laisser sa chemise

Que vous soyez un webmaster chevronné ou un novice du web, vous vous êtes rapidement rendu compte que quelque soit la qualité de votre site, l'excellence de vos produits ou services, il demeure une **ACTION** capitale à mener, et ce de manière permanente. **C'est celle de vous faire connaître, d'informer le prospect & proposer de l'existence de votre offre.** Les choses sérieuses, car très vite le jeune entrepreneur travaillant en freelance se rend vite compte de deux choses : 1. Que pour entreprendre sur le Net, il est IMPORTANT de pouvoir posséder plusieurs casquettes. 2. Quelqu'en dépit de cette polyvalence requise, vous ne pouvez malgré tout, savoir tout faire, ni avoir l'argent nécessaire pour sous-traiter auprès d'une web-agency. Difficile d'admettre mais, c'est une des REALITES du business Internet. Mais tout n'est pas perdu, car il demeure tout de même une chose que vous pouvez faire, et qui, mon sens est de loin la chose la plus IMPORTANTE pour promouvoir son business sur Internet. Réfléchissez bien ! votre avis. Que fait un nouveau commerçant lorsqu'il s'installe dans un quartier ? Que fait une grande entreprise (hormis la pub.TV ou magazines) lorsqu'elle lance un nouveau produit ? faire connaître ? Ils font tous les deux la même marche (certes des niveaux différents) : Ils font la tournée des PRESCRIPTEURS. C'est-à-dire, des leaders d'opinion aptes à parler positivement de leur produit ou service. Ils font ce que nous appelons aujourd'hui du **MARKETING VIRAL**. Et cela leur coûte relativement cher. Mais dans le domaine de l'Internet, contrairement à ce que beaucoup veulent vous faire croire, il n'est pas nécessaire que cela vous coûte beaucoup d'argent. Il est même possible de développer un trafic de qualité sans jamais dépenser un centime pour cela. Si vous voulez rester dans le coup, le marketing et la publicité de vos produits et services sont des éléments nécessaires. Elles sont même cruciales si vous êtes sérieux en ce qui concerne la croissance de votre affaire. Le marketing est là pour montrer que votre business existe et fait la promesse de combler les besoins ou de résoudre les problèmes de votre client potentiel. La publicité, d'autre part, rappelle ces faits aux gens. Les deux méthodes impliquent d'éduquer les gens sur les raisons pour lesquelles ils devraient se tourner vers vous quand ils ont un certain besoin ou un problème particulier. Quand vous pensez à la publicité ou la création d'un plan de marketing, vous vous demandez probablement comment vous allez pouvoir trouver l'argent pour commencer ou accroître vos efforts promotionnels sans dépasser votre budget. Et pourquoi ne pas plutôt commencer à penser à gagner de l'argent par vos efforts de marketing, au lieu de dépenser de l'argent pour ceux-ci ? En changeant votre façon de voir, vous pouvez ajuster votre manière de répartir le temps et l'argent sans dépasser votre budget. Après tout, quand vous savez que votre marketing génère des revenus, les dépenses mineures impliquées pour sa réalisation ne sont pas un problème. C'est juste une partie du processus. Changer de mentalité à ce sujet peut entièrement transformer votre business pour de bon ! Il n'est pas nécessaire que vos tentatives de marketing vous coûtent cher. Une bonne partie peut être faite à très bas prix et même complètement gratuitement. En apprenant certaines excellentes techniques de marketing vous verrez comment il est possible de les inclure complètement jours après jours... Alain E. Vanrot

About the Author

Alain E. Vanrot : WebMarketingManager (Web2M) : <http://www.ebookpratic.net>

Recevez gratuitement la newsletter de la newsletter : <http://www.ebookpratic.net/Newsletter.html>