Comment augmenter vos profits sur Internet sans avoir plus de trafic

La majeur partie des personnes qui se lancent dans la vente, notamment d'ebooks, sur Internet, ne font pas ou peu de profits sur le long terme.   Pourtant, ils se lancent avec la conviction qu'ils vont réussir, en mettant toutes les chances de leur côté, en apprenant un maximum de chose en un minimum de temps.   Mais, très vite, les marketers du web se rendent compte qu'il n'est pas aussi facile de faire des gains, sur le long terme. Vendre quelques ebooks, sur une courte période, du fait de la nouveauté du produit, est assez courant.   Quand est-il de la fidélisation des clients, les relances des prospects, la vente en Backend ?   Peu de marketers sont entraînés à ces formes de marketing direct, qui permettent en fait de construire une relation de confiance avec son client, son prospect et ainsi générer des revenus substantielles non négligeables.   Et pourtant, même avec un bon référencement naturel, fait dans les règles, vous apportera un trafic régulier, mais peu de vente par rapport au flux généré, que se soit avec des moteurs de recherche connus ou des partenaires et annuaires de qualités.   Très vite découragés, ces marketers vont abandonner tout espoir de réussite, et penseront que cela ne fonctionnent pas. C'est en partie vrai. Pour eux, ça n'a pas marché.   Pourquoi ? Parce qu'ils ne connaissent pas les réelles astuces pour développer un vrai business.   Découvrir toutes les ficelles de ces techniques dans un seul recueil est tout à fait possible.   Mais il est probable que peut de personnes, professionnelles ou particuliers aient eu accès à ces informations, car les grands gourous de la vente sur Internet gardent bien leurs secrets, leurs techniques, leurs astuces, et généralement ne font part que de très brèves informations.   Obtenir de très bonnes informations, de grandes qualités relève parfois de longues heures de recherches, sur le web, sans même savoir si ces informations sont réellement de qualités.   Il faudra faire des essais, des tests pour déterminer, par soi-même, la valeur des informations recueillies sur Internet. Le pourcentage de réussite est donc infime.   Ne cherchez plus, nous avons découvert l'ouvrage qui regroupe ces informations, de qualités, dans le domaine du marketing : augmenter ses profits, sans pour autant augmenter le trafic vers son site.   Ces informations vont vous démontrer les techniques à appliquer pour vendre encore et encore, à vos clients, les fidéliser, et ce sont même eux qui vont faire la promotion de vos produits, e-book, à leurs amis.   Le référencement naturel va apporter son flot quotidien de nouveaux prospects, sur le long terme, mais vos ventes ne décolleront pas pour autant. Vous devez impérativement apprendre et connaître les techniques du backend afin s'asseoir votre business sur Internet.   Sans cela, c'est voué à l'échec.   Ainsi, vous établirez une véritable relation de confiance, dans un premier temps, mais aussi, un gain certain en notoriété. Ceci fera votre réputation, et vos clients feront votre propre publicité, tant vos produits, vos informations, leurs auront apportés satisfaction.   Mais ce n'est pas tout ! L'important est de connaître ses techniques pour pouvoir développer votre affaire sur le long terme, et ce pour longtemps.   Découvrez sans plus attendre « Comment augmenter vos profits, sans avoir plus de trafic »   Rendez-vous immédiatement sur le site :   http://clubmarketing-internet.com/caprofits/

About the Author

Eddy Braumann est spécialisé dans le domaine du Marketing Direct, mais aussi dans le copywriting. Il a appris toutes les techniques du métier, en tant que publicitaire auprès des meilleurs copywriters, quand l'internet n'était encore qu'à ces balbutiements. Il s'est spécialisé sur Internet dans le domaine des e-books, et dans la formation des Internautes souhaitant débuter dans le marketing internet.

Source: http://www.secrets-de-comment.com | Formation Marketing | NetConcept, droits de revente