

# Explosez Vos Affaires En Ligne



## **ACCORD DE DECHARGE DE RESPONSABILITE ET DE CONDITIONS D'UTILISATION**

L'auteur et l'éditeur ont fait de leur mieux pour préparer cet exposé. L'auteur et l'éditeur n'offrent aucune représentation ou garantie du respect de l'exactitude, de l'applicabilité, de la justesse ou de l'état complet du contenu de cet exposé. Les informations contenues dans cet exposé sont strictement dans un but éducatif et informatif. Par conséquent, si vous souhaitez appliquer les idées contenues dans cet exposé, vous prenez la responsabilité totale de vos actions.

Tous les efforts ont été fournis pour présenter ce produit et ses potentiels avec exactitude. Pourtant il n'y a aucune garantie que vous vous améliorerez de quelque manière que ce soit en utilisant les idées et techniques présentées dans ce matériel. Les exemples de ce matériel ne doivent pas être interprétés comme une promesse ou une garantie de quoi que ce soit. Les potentiels de débrouillardise et d'amélioration personnelle ne dépendent que de la personne utilisant nos produits, idées et techniques.

Votre niveau d'amélioration pour atteindre les résultats cités en exemples, dépend du temps consacré à ce programme, aux idées et techniques mentionnées, à la connaissance et aux compétences variées.

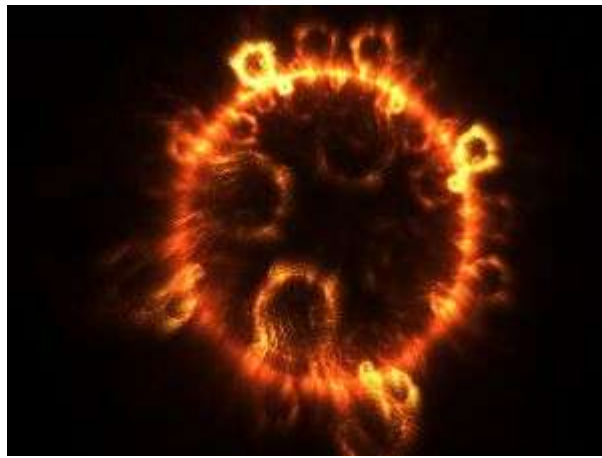
Puisque ces facteurs diffèrent chez chaque individu, nous ne pouvons garantir votre succès ou votre niveau d'amélioration. Nous ne sommes pas non plus responsables de vos actions.

Beaucoup de facteurs seront importants pour déterminer vos résultats effectifs et aucune garantie n'est donnée que vous atteindrez des résultats similaires aux nôtres ou à ceux des autres. En fait, aucune garantie n'est donnée que vous atteindrez un quelconque résultat en utilisant les idées et techniques contenues dans notre matériel.

L'auteur et l'éditeur se déchargent de toute garantie (expresse ou implicite), de toute garantie d'aptitude à la vente ou dans un but particulier. L'auteur et l'éditeur ne peuvent être tenus pour responsables, vis-à-vis de qui que ce soit, pour tous dommages génériques, spécifiques, secondaires, punitifs ou tout autre dégâts consécutifs survenant directement ou indirectement de toute utilisation de ce matériel, qui est fourni « en l'état » et sans aucune garantie.

# Introduction

## Les petits changements qui ont un GRAND impact !



Savez vous qu'il y a beaucoup de petites choses que vous pouvez faire à votre site Web, blog, lettre de ventes ou produit qui peuvent radicalement affecter la taille de votre compte Paypal ?

Vous voyez, il y a des milliers de produits disponibles sur internet pratiquement autant que de marketers et le point commun que toutes ces personnes ont est : *de gagner de l'argent grâce à leur site*. Donc la différence entre ces marketers ce fera sur des détails. Même un marketer qui a des centaines de milliers de visiteurs journaliers peut augmenter considérablement ses bénéfices en appliquant des petits changements !

## **Une petite prévision**

Un changement dans l'objet d'un email pourra augmenter le taux d'ouverture de 2 % (supposons que la taille de la liste est d'environ 50.000 abonnés). Si son taux d'ouverture était normalement de 10 %, une augmentation de 2 % correspond à 1000 emails lus supplémentaires.

Mais c'est juste l'aspect *email marketing*. Ce que l'on souhaite est d'augmenter le taux de conversion de notre site web. Imaginez si parmi ces 1 000 personnes supplémentaires, vous arrivez à leur vendre au moins 1000 € de produits.

## **Imaginez... si vous faites cela À PLUSIEURS REPRISES ENCORE ET ENCORE ?**

Ce livre vous donnera les informations vous permettant d'augmenter de manière sensible vos bénéfices.

# **Commençons maintenant !**

# Chapitre 1:

## Démarquez Vous



Vous ne pouvez pas vous permettre d'être trop modeste quand vous essayez de lancer vos produits sur Internet. Votre produit et votre site Web sont comme une petite goutte d'eau dans un océan. L'attention des personnes est divisée parmi des millions de sites Web.

Prenons comme exemple, le marché des produits ayant les droits de revente. Sur internet, un même produit peut être vendu par des milliers de personnes différentes.

**Ainsi, qu'est ce qui vous rend différent des autres ?**

Si vous voulez augmenter vos bénéfices en ligne, **vous DEVEZ VOUS DEMARQUEZ.**

Vous voyez, le monde en ligne est légèrement différent comparé au réel. Certaines personnes pourraient avoir peur de parler en public (pour dire aux autres combien d'argent elles gagnent). Mais en ligne, vous pouvez écrire (presque) ce que vous voulez sur votre lettre de ventes ou votre page de profil.

### **La chose la plus importante que vous devez faire est de vous tenir à l'écart du reste de la foule !**

Si vous réalisez beaucoup de ventes, assurez-vous « d'afficher » vos screenshot Paypal sur votre site. Faites savoir à vos visiteurs que vous êtes différent. Si vous montrez votre réussite, les gens sauront que vous êtes une personne sérieuse et donc qu'ils peuvent vous faire confiance. Et qui dit confiance, dit que les gens hésiteront moins lorsque vous leur proposerez un produit à acheter.

## **Cibler**

Etre reconnu dans votre marché est déjà très satisfaisant mais ne vous garantit pas forcément la réussite à 100 %. En effet, si vous souhaitez limiter au maximum les imprévus (période où vous gagnez moins d'argent) vous devez vous spécialiser.

Prenons l'exemple des blogs en rapport avec *internet marketing*. Si vous recherchez dans toute la blogosphère, vous verrez des centaines de blogs qui tournent autour des différentes manières de gagner de l'argent sur internet.

Il y a trop de blogs avec le thème *gagner de l'argent en ligne* ou *Internet marketing*, ainsi la meilleure manière de se tenir en dehors de la compétition est de se concentrer sur une niche en particulier.

Disons que vous êtes un expert au marketing de réseau et vous voulez lancer vos produits en ligne. Même la vente de réseau est si concurrentielle que vous devez vous spécialiser.

Vous pouvez faire savoir aux autres que dans le monde de vente de réseau, vous êtes la personne qui transforme les mots en lettre de ventes très lucrative.

Vous pouvez vous appeler probablement *le roi du marketing en réseau* ! (Je sais que ceci peut sonner un peu bête, mais cela a sûrement retenu votre attention, n'est ce pas ?)

## **Témoignage**

Cet outil n'est pas à négliger, car en obtenant le témoignage d'un acheteur bien respecté dans votre niche, vous pouvez être sûr d'augmenter votre crédibilité.

Ne prenez pas les témoignages de personnes banales. Assurez-vous que la personne parle dans son témoignage soit de vous soit de votre produit. Vous pouvez lui donner quelque chose en échange de son témoignage.

### **Pourquoi ne pas lui offrir votre produit en échange d'un bon témoignage ?**

En plaçant les meilleurs témoignages au bon endroit dans vos lettres de ventes, vous pouvez être sûr d'augmenter vos bénéfices facilement.

# Chapitre 2: Graphiques

## Ecover



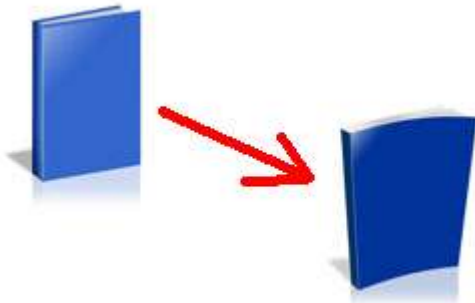
Lesquelles des deux couvertures ci-dessus convertirait le plus de personnes à votre avis ? La réponse est évidente...

Vous voyez, la plupart du temps, les marketers ne prêtent pas attention à l'aspect de leurs produits. Ils dépensent beaucoup d'argent dans leur site web, leurs messages préenregistrés mais en négligeant leur ecover, ils perdent de l'argent car elle n'est pas assez attrayante.



**La vérité est que beaucoup de personnes jugent un livre par sa couverture.**

Si vous investissez dans un bon script vous pouvez facilement améliorer l'aspect de votre ecover :



Vous pouvez modifier la couverture pour la rendre plus réaliste ce qui convertira plus de visiteurs en acheteurs.

## **Bannière**

Les bannières sont également importantes. Imaginez, la première chose que voit une personne autre que le titre d'accroche de votre lettre de ventes ou squeeze page est la bannière elle-même.

Maintenant il existe les ebook avec les droits de revente privés qui sont vendus avec les fichiers PSD.

Vous pouvez facilement faire des changements avec Photoshop pour obtenir les meilleures couleurs ou polices dont

vous aurez besoin sans investir dans la conception de graphiques.

## Graphiques

Vous pouvez également combiner des images ensemble pour rendre l'aspect du **pack** plus attrayant :



# Chapitre 3:

## Pages De Ventas

### Utilisez des couleurs différentes

Dans une page de vente, l'aspect le plus important dans le processus de vente est d'attirer l'attention des visiteurs. Par conséquent, le titre est l'aspect le plus crucial dans votre lettre.

Après tout, si le titre n'attire pas les lecteurs pour lire toute votre page de vente, il n'est pas nécessaire d'écrire le reste !

**Lesquels des deux titres suivant vous attirent le plus ?**

**Celui-ci :**

**« Obtenez votre accès à une collection gigantesque de produits avec droit de revente, droit de label privé, et plus... Et Démarrez votre carrière en ligne en commençant dès aujourd'hui ! »**

**Ou celui-ci :**

**« Obtenez Votre Accès A Une Collection  
-GIGANTESQUE- De Produits Avec Droit De  
Revente, Droit De Revente Privé, Et Plus... Et  
DEMARREZ Votre Carrière En Ligne En  
Commençant **Dès AUJOURD'HUI !** »**

Vous voyez, en modifiant plusieurs aspects d'un même titre, vous pouvez le rendre beaucoup plus attractifs et ainsi vous donnez envie à votre visiteur de lire le reste de la lettre de ventes.

Les changements mineurs tels que le changement entre **ROUGE** et **NOIR**, en utilisant une série d'**UNDERLINES** et de **surbrillances**, vous permettent d'apporter plus de vie à votre titre et augmenter vos chances de réaliser une autre vente.

## **Utilisez des images pour illustrer votre propos**

Souvent quand les gens regardent les lettres de ventes, beaucoup d'entre elles ne lisent pas la lettre de ventes ligne par ligne.

Elles balayent souvent la lettre et arrivent à la fin juste pour voir combien coûte le produit. Une des meilleures manières d'obliger les visiteurs à prêter plus d'attention à votre contenu est d'employer des images.

Par exemple : Si vous vendez un accès à un espace membre qui fournit le meilleur contenu pour des revendeurs pour se lancer sur le marché, vous pouvez leur dire :

**« Vous préférez pêcher des petits poissons avec ce que vous faites maintenant ou acheter votre accès et votre business vous apportera des gros poissons ? »**



# Chapitre 4:

## Maximiser Vos Revenus AdSense

**Voici 3 manières d'améliorer votre site pour gagner plus d'argent à partir d'AdSense.**

**1. Utilisez seulement un format d'annonce AdSense.** Plus votre design est cohérent plus vos visiteurs cliqueront sur les annonces. Votre but est d'essayer « de masquer » l'annonce pour que le lien ressemble aux autres liens présents sur votre site.

**2. Choisissez une couleur qui se mélange avec le fond de votre site.** Ceci améliore également les clics sur l'annonce et par conséquent, votre revenu augmentera.

**3. Choisissez des mots-clés appropriés dans votre annonce.** Selon quelques experts, Google ne s'occupe pas vraiment de votre contenu mais plutôt de votre titre, description et URL.

# Chapitre 5:

## Programme D'affiliation – Critique

Une des meilleures manières de promouvoir un produit sur un site est de faire le test du produit et d'écrire une petite critique dessus que vous enverrez à votre liste sans oublier votre lien d'affiliation.

### **Mais pourquoi écrire une critique ?**

Prenons par exemple un film. Quand quelqu'un prend connaissance de la critique, il la gardera en mémoire quand il ira au cinéma.

Notez cependant que la personne lisant la critique croira probablement ce que le critique dit. Il ne se demandera pas si le critique du film obtient des **commissions d'affiliation** sur les personnes qui vont voir le film.

La plupart du temps, les marketers font des éloges concernant le produit qu'il recommande. Ils ne se rendent pas compte qu'une critique simple et « impartiale » sera plus efficace.

Si vous deviez parler d'un produit, passez en revue les différents points qui vous semblent importants (positif comme négatif), vous pourrez ainsi obtenir du trafic ciblé sur vos liens d'affiliation.

Après tout, les gens feraient plutôt confiance à une personne neutre qu'à un vendeur proposant « **la solution miracle** ».

# Chapitre 6:

## Utiliser Les Vidéos



Savez-vous qu'une simple vidéo sur YouTube peut radicalement augmenter vos taux de conversion et monter en flèche vos bénéfices ?

Si vous voulez convaincre des acheteurs d'investir dans votre produit, créer une vidéo conçue pour instruire aux acheteurs les différentes méthodes pour réaliser plus de ventes (c'est un exemple). En fait, créer une vidéo est souvent beaucoup plus facile pour certains (particulièrement pour ceux qui détestent écrire).

### Faite-les agir

Un marketer bien connu a utilisé la vidéo pour établir sa liste.

John Reese a employé la puissance du marketing viral pour que *blog rush* soit l'un des widgets les plus utilisés dans la blogosphère.

### Comment a-t-il fait ?



Et bien, il a simplement envoyé des personnes regarder sa vidéo sur la façon de créer une liste gratuitement à partir de son blog et il a mis en application une manière très simple pour que les personnes s'inscrivent et réfèrent leurs amis.

Leurs amis ont regardé la même vidéo et ils ont fait la même chose jusqu'à ce que presque chaque blog sur Internet ait commencé à employer *blog rush*.

Il a réalisé tout ceci parce qu'il a eu une puissante vidéo qui a incité des personnes à prendre une mesure immédiatement.

# Chapitre 7:

## Conclusion

### Ne cessez jamais les tests

En un mot, vous ne devez jamais oublier que la vente sur Internet n'est qu'une question de feeling : si vos visiteurs vous font confiance, alors je ne m'inquiète pas pour vous. Si c'est le contraire, commencez dès maintenant à mettre en application ce que vous venez de lire.

Vous ne devez jamais oublier d'obtenir autant de trafic que possible parce qu'aucune solution miracle, astuce, n'augmentera vos ventes sans trafic.

Nous ne parlerons pas de la manière d'obtenir du trafic dans ce livre (peut être dans un autre rapport...), mais il est important de savoir que le trafic est l'un des aspects les plus importants pour obtenir des ventes. Une fois que vous avez assez de trafic, alors vous pouvez commencer à peaufiner votre site et vos bénéfices augmenteront.

Continuez à tester vos annonces AdSense, vos lettres de ventes, pour vous assurer d'obtenir des résultats maximum parce qu'un petit changement peut réellement affecter votre business.

A Votre Réussite.