

LES 90 REGLES MAGIQUES

LES MEILLEURS CONSEILS DU MARKETING

La solution pour vendre rapidement et facilement

© 2012 TousVosLivres.com

A - COMMENT INCITER DES PERSONNES À CLIQUER SUR VOS ANNONCES

1. Utilisez la méthode de raisonnement tactique, sur vos bandes publicitaires (banner ads). Par exemple, vous pourriez dire aux gens de « ne pas cliquer » sur votre bande publicitaire. Soit, "Ne cliquez pas ici si vous êtes satisfait de votre apparence"
2. Utilisez le vocabulaire de bande publicitaire le plus attrayant possible. Utilisez des mots tels que ultime, puissant, super, fantastique etc. Les mots utilisés devraient décrire et mettre en valeur votre offre globale.
3. Offrir un escompte ou une offre spéciale sur votre bande publicitaire. Les gens sont toujours à la recherche d'offres alléchantes. Vous pourriez par exemple offrir un certain pourcentage de rabais, un escompte en dollars, un rabais du genre « Achetez-en un et obtenez-en un gratuit » etc.
4. Utilisez des témoignages sur vos bandes publicitaires. Ceci prouvera aux gens qu'ils ne perdent pas leur temps en cliquant sur votre bande publicitaire. Le témoignage devrait inclure assez d'information afin qu'ils puissent bien comprendre votre offre.
5. Vous pourriez demander à une personne populaire et respectable de représenter votre produit sur votre bande publicitaire, site Internet ou service. Les gens vont cliquer sur votre lien puisqu'ils font d'avantage confiance à une personne connue qu'à vous.
6. Utilisez une politique de garantie efficace sur votre bande publicitaire. Vous pourriez inclure cette garantie dans votre entête d'offre. Votre titre pourrait mentionner; Doublez ou triplez votre garantie de remboursement, garantie de remboursement à vie, etc.
7. Invitez les gens à cliquer sur votre bande publicitaire. Les cyber novices ne savent peut-être même pas qu'ils peuvent cliquer sur ces bandes. En inscrivant simplement la phrase "cliquez ici" sur votre bande publicitaire, vous augmenterez votre trafic. Vous augmenterez aussi votre nombre de clics publicitaires.
8. Vous pourriez faire de la publicité sur une période d'essai gratuite sur votre produit ou offrir un échantillon gratuit de vos articles. Cela indiquera aux gens qu'il n'y aucune obligation à cliquer sur votre bande publicitaire et d'essayer votre produit ou service.
9. Informez les gens des bénéfices majeurs de votre produit, site Internet ou service sur votre bande publicitaire. Il pourrait s'agir de bénéfices comme faire de l'argent, perdre du poids, augmenter l'énergie, épargner de l'argent, sauver du temps, etc.
10. Vous pourriez publiciser une offre gratuite sur votre bande publicitaire. Les gens adorent les choses gratuites. La prime Internet devrait plaire à votre public visé. Si la prime Internet leur plait, ils cliqueront sur votre lien.

B - LES MOTS EFFICACES QUI FONT CHANGER D'AVIS ET QUI FONT VENDRE

1. Utilisez le mot "rapide" dans votre annonce. Les gens recherchent des résultats rapides, livraison rapide, commandes rapides, etc. De nos jours le temps est plus précieux que l'argent.
2. Utilisez le mot "garantie" dans votre annonce. Les gens veulent s'assurer qu'ils ne risquent pas leur précieux argent en achetant votre produit.

3. Utilisez le mot "limité" dans votre annonce. Les gens aiment obtenir ou recevoir des choses qui sont exclusives ou rares parce qu'elles sont considérées comme ayant plus de valeur.
4. Utilisez les mots "facile/simple" dans votre annonce. Les gens veulent commander facilement, obtenir des instructions faciles à comprendre, utilisation facile, paiements faciles etc.
5. Utilisez le mot "témoignage" dans votre annonce. Les gens veulent avoir des preuves tangibles avant d'acheter votre produit. Il devrait s'agir de preuves irréfutables.
6. Utilisez le mot "escompte/vente" dans votre annonce. Les gens recherchent toujours des offres. Ce pourrait être des rabais, vente d'un jour, offres de pourcentages, offres deux pour un etc.
7. Utilisez le mot "gratuit" dans votre annonce. Les gens recherchent des incitatifs gratuits avant de faire affaire avec vous. Il peut s'agir de livres gratuits, accessoires, services, etc.
8. Utilisez les mots "vous/votre" dans votre annonce. Les gens veulent savoir que vous vous adressez à eux. Cela leur fait sentir qu'ils sont importants et les pousse à lire l'annonce en entier.
9. Utilisez le mot "important" dans votre annonce. Les gens ne veulent pas manquer de l'information importante qui pourrait affecter leur vie. Les gens s'arrêteront et remarqueront
10. Utilisez le mot "nouveau" dans votre annonce. Les gens recherchent de nouveaux produits ou services qui vont améliorer leur qualité de vie comme de nouvelles informations, goûts, technologies, résultats, etc.

C - LES MÉTHODES EFFICACES POUR DONNER DE L'ÉLAN À VOS PROFITS

1. Offrez d'écrire des articles exclusifs (cela veut dire que vous les soumettez à un seul endroit) à des sites Internet au trafic élevé en échange d'un lien vers votre site.
2. Créez une image positive en ligne. Informez vos visiteurs à propos de collectes de fonds que vous avez parrainé ou le fait que vous donniez une partie de vos profits à une oeuvre de charité.
3. Améliorez votre service à la clientèle sur une base régulière. Essayez de nouvelles technologies qui rendent plus facile la communication avec vos clients sur Internet.
4. Demandez à vos clients ce qu'ils aimeraient vous voir offrir par votre entreprise à l'avenir. Ce type d'information peut faire exploser vos ventes.
5. Assurez-vous que votre hébergement Internet ne perde pas vos ventes. Si vous recevez un courriel d'une personne qui se plaint de ne pas avoir pu accéder à votre site, cela pourrait être la faute de votre hébergement.
6. Offrez une expérience unique à vos visiteurs lorsqu'ils visitent votre site Internet. Faites en sorte que la navigation soit facile, offrez un bon contenu, des graphiques qui s'affichent rapidement, des options de recherche, etc.
7. Modifiez constamment vos primes Internet ou ajoutez des primes Internet à votre site. Si les gens voient les mêmes primes dans vos annonces ils se diront, "J'ai déjà vu tout ceci".
8. Ajoutez un Répertoire à votre site Internet. Lorsque les visiteurs soumettent leur site Internet, envoyez-leur un courriel leur confirmant que leur lien a été ajouté et rappelez leur de visiter à nouveau.
9. Organisez votre marketing et publicité dans un plan. Créez une liste de plans promotionnels sur une base quotidienne, hebdomadaire, mensuelle et tout autre plan promotionnel futur.
10. Échangez des liens seulement avec des sites Internet qui sont visités par votre public cible ou que vous-même visiteriez. Ils devraient offrir à leurs visiteurs des primes ou du contenu de valeur.

D - CONSEILS POUR VAINCRE LA COMPÉTITION

1. Offrez un contenu gratuit et original. Il est important de donner de l'information à vos visiteurs, information qu'ils ne peuvent trouver nulle part ailleurs. Si vous êtes la seule source, ils visiteront votre site.

2. Offrez des logiciels gratuits aux clients potentiels. La plupart des gens aiment trouver des aubaines sur des logiciels pour leur ordinateur. Si le logiciel est gratuit c'est encore mieux.
3. Organisez des concours ou sweepstakes. La plus part des gens aiment gagner des choses. Si vous pouvez remplir ce besoin, les gens s'arrêteront pour visiter votre site.
4. Fournissez un Web directory gratuit. Créez un directory de sites Internet sur un sujet populaire qui attirera votre public ciblé.
5. Offrir un article gratuit. La plupart des gens aiment recevoir de l'information gratuite par courriel. Ceci leur fait économiser du temps et de l'argent.
6. Donnez une apparence professionnelle à votre site Internet. Vous devez avoir votre propre nom de domaine, navigation facile, graphiques professionnels, etc.
7. Laissez les gens lire votre annonce avant qu'ils n'arrivent à la prime Internet que vous offrez. Lorsque vous utilisez des choses gratuites pour attirer les gens vers votre site Internet, citez-les sous votre annonce.
8. Attirez votre clientèle ciblée qui achèterait votre produit ou services. Une façon simple de faire cela est de sonder vos clients existants.
9. Testez et améliorez votre annonce. Il y a beaucoup de gens qui écrivent une annonce et ne la modifie jamais. Assurez-vous de recevoir un taux de réponse le plus élevé possible.
10. Donnez un sentiment d'urgence aux gens afin qu'ils achètent immédiatement. Car de nombreuses personnes sont intéressées par votre produit, mais remettent l'achat à plus tard et éventuellement l'oublient.

E - COMMENT POUR FAIRE MONTER VOS VENTES EN FLÈCHE ?

1. Maximisez l'efficacité de vos bandes publicitaires. N'utilisez pas seulement la même annonce sur chaque bande, utilisez une variété de messages pour attirer le plus grand nombre de clients.
2. Facilitez le téléchargement de votre site en éliminant les bandes publicitaires et commencez à utiliser plus de boutons. Les annonces boutons sont aussi plus petites et prennent beaucoup moins d'espace.
3. Offrez de l'espace publicitaire gratuit à des compagnies connues et respectées sur votre site. Souvent, les gens vont faire un lien entre la crédibilité de ces compagnies et la vôtre.
4. Les gens ont appris à respecter les figures autoritaires. Informez vos visiteurs que vous êtes le président ou directeur général de votre entreprise.
5. Offrez aux gens une consultation téléphonique gratuite avant qu'ils ne passent une commande. Une fois qu'ils vous connaîtront personnellement, ils achèteront votre produit.
6. Testez la fonction "*bill me later*" (Facturez-moi plus tard) sur votre site Internet. La plupart des gens sont honnêtes et vont vous payer. Il s'agit d'une très bonne astuce qui pourrait augmenter grandement vos ventes.
7. Trouvez un organisme de charité que votre public visé aurait tendance à appuyer. Informez vos clients sur votre annonce que vous donnerez un pourcentage des profits à cet organisme.
8. Organisez un concours "gagnez ce que vous achetez" sur votre site Internet. Dites aux gens que chaque gagnant mensuel obtiendra son achat complet gratuitement.
9. Attirez les visiteurs sur votre site Internet en leur offrant un cours gratuit. Vous pourriez bâtir le cours sur auto-répondeur et leur faire parvenir des leçons chaque jour.
10. Interrogez des gens ayant rapport à votre industrie et obtenez leur permission légale de le convertir en article. Faites la promotion de votre site Web en le soumettant à des magazines en ligne (*e-zines*)

F - LES ASTUCES POUR VENDRE DES PRODUITS EN MASSE

1. Transformez votre annonce en histoire ou article. Vos visiteurs seront moins hésitants à lire votre annonce et seront de plus en plus intéressés par votre produit.
2. Offrez à vos visiteurs une prime ou un article gratuit pour les récompenser d'avoir complété votre sondage en ligne, autrement ils ne le feront généralement pas. Les sondages vous donneront des renseignements précieux pour votre entreprise.
3. Augmentez la puissance des avantages de votre annonce en utilisant des mots qui attirent l'attention, mettre en valeur des mots-clés, utiliser de la couleur, mettre des phrases en caractères gras, souligner des phrases clés, etc.
4. Donnez à vos visiteurs une tonne de choix pour ne pas qu'ils aient le sentiment d'être contrôlés. Offrez-leur plusieurs façons de commander, de vous contacter, de naviguer, etc.
5. Mettez-vous à la place de vos visiteurs. Construisez votre site selon leurs préférences, et non pas selon les vôtres. Créez votre produit selon les goûts de vos visiteurs et ce qui les pousserait à acheter.
6. Procurez-vous des conseils gratuits d'entrepreneurs qui ont du succès en ligne. Participez à des réunions de *tchats* d'affaires afin de communiquer avec eux.
7. Utilisez le bonus gratuit pour créer un désir urgent chez vos visiteurs d'acheter votre produit. Offrez ces produits pour une période limitée avec votre produit principal.
8. Offrez à vos clients des extras et des ajouts à vos produits lors de l'achat. Par exemple, s'ils achètent un jouet électronique essayez de vendre des batteries avec votre produit.
9. Donnez à vos visiteurs un sentiment de bien-être d'avoir acheté vos produits en leur faisant des compliments. S'ils se sentent bien, ils se sentiront à l'aise de faire des achats sur votre site Internet.
10. Ajoutez des profits multiples à votre site Internet. Si vous vendez des livres d'affaires essayez de vendre des services d'affaires, des cours, accessoires etc.

G - MÉTHODES POUR MULTIPLIER VOS COMMANDES

1. Utilisez des programmes de récompense pour motiver les gens à visiter et revisiter votre site et acheter vos produits. Vous pourriez offrir des cadeaux ou rabais pour ceux qui visitent plusieurs fois et achètent plusieurs fois.
2. Publiez des newsletters pour d'autres sites Internet pour augmenter votre trafic. Vous pourriez le faire gratuitement et en retour, exiger une annonce parrainée dans chaque numéro.
3. Échangez des annonces d'approbation avec d'autres newsletter. Ceux-ci reçoivent beaucoup plus de clics et de ventes plutôt que de simplement échanger des annonces classées, parce que cela donne à votre annonce une crédibilité instantanée.
4. Testez votre annonce avant de prendre des commandes. Demandez à vos visiteurs de vous envoyer un courriel s'ils désirent être informés par courriel lorsque vous lancez un nouveau produit.
5. Suscitez l'intérêt de votre produit chez vos visiteurs en leur laissant savoir à quel point le produit est excitant pour vous. Expliquez-leur pourquoi vous êtes excité et utilisez des points d'exclamation.
6. Utilisez des incitatifs pour obtenir des références si vous n'avez pas de programme d'affiliés. Dites à vos clients que s'ils vous réfèrent des clients vous leur donnerez des produits gratuits.
7. Dites à vos visiteurs la raison pour laquelle vous faites une vente spéciale pour ne pas qu'ils s'imaginent que vos produits sont de mauvaise qualité. Ce pourrait être une vente des fêtes/vente de saison ou vente d'écoulement.
8. Évitez de surcharger votre site Internet avec des gadgets de haute technologie. Ceux-ci ralentissent le chargement de page web et détournent l'attention de votre offre.
9. Retirez les mots, phrases et paragraphes dans votre annonce qui ne font pas vendre ou ne soutiennent pas votre produit. Cela empêchera les gens de s'ennuyer avec votre annonce.
10. Gardez les gens sur votre site le plus longtemps possible. Permettez-leur de télécharger des ebooks gratuits, s'abonner à des concours, utiliser des services en ligne gratuits etc.

H - CONSEILS POUR PROPULSER VOS VENTES EN LIGNE

1. Ajoutez des sujets extra à votre site web. La plupart des sites d'annonces gratuites vous permettent souvent de soumettre votre site Internet à une seule catégorie. Ceci vous permettra de le soumettre à plusieurs d'entre elles.
2. Augmentez la perception de valeur de votre produit en mettant l'emphase sur la rareté de votre offre. Vous pourriez utiliser des offres limitées de bonus, des bas prix, des quantités limitées, etc.
3. Découvrez les faiblesses de vos compétiteurs et utilisez-les comme "*Unique Selling Proposition*". C'est la raison pour laquelle les gens achètent vos produits et non pas ceux des compétiteurs.
4. Vendez vos produits ou services à un secteur de marché particulier. Par exemple, au lieu de seulement vendre votre livre de pêche à tous les pêcheurs, ciblez plutôt les pêcheurs à la mouche.
5. Testez votre publicité et marketing. Vous sauvez du temps, argent et maux de tête en promouvant la bonne offre au bon groupe de personnes.
6. Persuadez vos visiteurs d'acheter votre produit en leur prédisant le futur. Dites leur ce qui se produira dans leur vie future s'ils achètent votre produit.
7. Offrez une période d'essai gratuite de votre produit pour une période ou un temps spécifique. Ne les facturez pas avant qu'ils aient décidé de l'acheter. Cela éliminera leurs hésitations.
8. Créez d'autres sites Internet qui attireront votre clientèle cible initiale. Vous pouvez ensuite amener vos prospects vers votre site Internet principal en le liant à vos autres sites Web.
9. Informez les gens à propos de votre site ou prime Internet par le biais des *emails announce lists*. Vous pouvez les trouver en tapant "*email announce lists*" dans n'importe quel outil de recherche.
10. Dites à vos visiteurs ce qu'ils peuvent éviter en achetant votre produit ou service. Ceci les motivera à acheter. Ils voudront peut-être éviter la douleur, la peur, le danger, etc.

I - LES ÉLÉMENTS DÉCLENCHEURS QUI MOTIVENT LES PERSONNES À ACHETER

1. Les gens veulent faire plus d'argent. Ils désirent peut-être démarrer leur propre entreprise, se trouver un emploi plus payant ou investir dans le marché boursier. Cela leur donnera du succès.
2. Les gens veulent faire des économies. Ils veulent peut-être investir pour leur futur ou épargner pour un gros achat. Ils désirent plus de sécurité.
3. Les gens veulent récupérer du temps libre. Ils veulent travailler moins et consacrer du temps aux plaisirs de la vie. Ils désirent se détendre.
4. Les gens veulent une meilleure apparence. Ils veulent peut-être perdre du poids, raffermir leur corps, ou améliorer les traits de leur visage. Ils veulent se sentir plus séduisants.
5. Les gens veulent apprendre de nouvelles choses. Ils veulent peut-être apprendre comment changer l'huile de leur voiture ou construire un patio. Ils se sentiront plus habiles.
6. Les gens veulent vivre plus longtemps. Ils veulent peut-être se mettre en forme, manger mieux. Ils se sentiront plus en santé.
7. Les gens veulent se sentir en meilleure forme. Ils veulent peut-être soulager des douleurs ou dormir dans un lit plus confortable. Ils se sentiront soulagés.
8. Les gens veulent être aimés. Ils ne veulent plus être seuls et veulent recommencer à sortir. Ils veulent se sentir désirés.
9. Les gens veulent être populaires. Ils veulent peut-être être célèbres ou être plus populaires à l'école. Ils se sentiront admirés.
10. Les gens veulent avoir du plaisir. Ils veulent satisfaire leurs désirs sexuels. Ils se sentiront plus satisfaits.

FIN