



Comment développer une liste d'opt-in pour débiter votre activité

“Le meilleur des guides pour construire étape par étape votre propre liste d'emails opt-in individuelle et ciblée!”

Mentions Légales

[L'Éditeur](#), lors de la rédaction du présent rapport, a tenté d'être aussi précis et complet que possible, indépendamment du fait qu'il ne garantit ni ne déclare à aucun moment que le contenu de la présente est fiable, à cause de l'évolution très rapide des technologies de l'Internet.

Alors que tout a été mis en œuvre pour vérifier les informations reprises dans cette publication, l'Éditeur n'endosse toutefois aucune responsabilité en cas de faute, d'omission ou d'interprétation erronée du sujet dont il est traité ici. Tout affront que des individus, des groupes de personnes ou des organisations percevrait n'est pas intentionnel.

Les guides de conseils pratiques ne constituent pas une garantie de revenus, comme rien d'autre d'ailleurs. Il est vivement recommandé aux lecteurs de se forger leur propre avis en fonction de leur situation personnelle, et d'agir en conséquence.

Cet ouvrage ne doit pas être utilisé comme source de référence pour des conseils juridiques, commerciaux, comptables ou financiers. Il est conseillé aux lecteurs de s'adjoindre les services de professionnels qualifiés pour les questions juridiques, comptables, commerciales ou financières.

Il vaut mieux imprimer cet ouvrage pour en faciliter la lecture.

Table des matières

Comment développer une liste d'opt-in pour débiter votre activité.....	1
Mentions Légales.....	1
Table des matières.....	2
Félicitations!.....	3
Développer votre affaire grâce à une liste d'adresses emails opt-in	5
Les secrets dévoilés des listes d'adresses emails opt-in	7
4 Opérations primordiales à effectuer pour créer sa liste.....	10
3 façons simples de créer une liste d'opt-in rentable	12
4 Façons d'amener rapidement vos abonnés par opt-in à vous faire confiance.....	14
Comment faire rentrer de l'argent sur la seule base de votre liste.....	16
Les 3 choses à éviter lorsque vous envoyez des courriels à votre liste	18
Comment obtenir une liste d'abonnés enthousiastes.....	20
Pour conclure... à vous de jouer !.....	22
Sources recommandées.....	25
Félicitations!.....	26

Félicitations!

“La possession de ce livre vous donne le droit de devenir **GRATUITEMENT un membre de **Video-Marketing-Internet...** Cadeau d'une valeur de **97 € !**”**



Cher Lecteur,

Je vous invite cordialement à vous inscrire à mon cours en ligne de marketing Internet, sur Video-Marketing-Internet.com, en tant que membre **Gratuit** !

Vous recevrez plusieurs tutoriels videos pour apprendre à construire un site en utilisant les meilleures techniques du marketing sur Internet.

- **Une offre exceptionnelle vous sera faite, pour que vous ayez tout, vraiment tout ce qu'il vous faut pour construire vos sites.** Vous pourrez également faire la promotion de ce site et gagner de généreuses commissions avec ce programme d'affiliation unique.
- **L'accès à un puits de sagesse** que vous pouvez mettre à profit lorsque vous créez votre propre empire sur la Toile,
 - **Tout cela et bien plus !**

Cet accès aux vidéos gratuites de Video-Marketing-Internet.com a une valeur de **97 \$**, mais elles ont été conçues pour aider le maximum de personnes.

Prenez-le comme un bonus, mais il faut être connecté à l'Internet pour profiter de celles-ci !

Alors, connectez-vous si ce n'est déjà fait, et cliquez sur le lien ci-dessous pour vous inscrire – **il n'y a aucun piège** !

[Cliquez ici pour vous inscrire GRATUITEMENT](#)

Comment développer une liste d'opt-in quand on débute son activité

Développer votre affaire grâce à une liste d'adresses emails opt-in

Avant de vous dévoiler les secrets du métier, il y a une série **d'idées reçues et de mythes** qu'il faut clarifier avant de s'attaquer à la constitution d'une liste par opt-in. Ces conceptions de marketing erronées pourraient vous empêcher de tirer le meilleur parti possible de votre entreprise.

Peu de gens utilisent la messagerie électronique

Le marketing par email figure actuellement au rang des **méthodes de marketing les plus efficaces**, tout simplement parce que littéralement tout le monde utilise la messagerie électronique.

Regardez donc tous ces champs, tous ces formulaires où l'on doit entrer son adresse électronique pour pouvoir effectuer diverses transactions. Une personne sans adresse électronique équivaut maintenant à une personne sans connexion internet, ce qui devient un secret honteux pour la génération actuelle.

Les campagnes de marketing par email peuvent froisser bien des gens

La façon (pas bien difficile à trouver) de contourner ce dilemme consiste à envoyer des publicités sur base d'une autorisation. Faire de la pub après en avoir demandé la permission, où est le mal ?

Envoyer des messages à tout le monde, c'est stupide

Pour se sortir de cette impasse, il faut avoir le nez fin pour déterminer à qui on peut envoyer l'email et dans quels cas il vaut mieux s'abstenir. Le mieux, c'est de chercher un système qui vous permettra d'évaluer quel groupe de personnes vous rapportera le meilleur rendement sur capital.

Entrons dans le vif du sujet : la constitution d'une liste d'opt-in

Après avoir dégagé la voie de tous ces mythes qui entachent le marketing par messagerie électronique, passons à tous les avantages que l'on peut tirer du recours à des campagnes de marketing par ce média, c'est-à-dire à la constitution d'une liste d'opt-in.

Cependant, l'élaboration d'une liste d'opt-in n'est pas une mince affaire, particulièrement pour les non-initiés. Voici quelques trucs pour vous aider à relever avec succès cette sorte de défi marketing.

1. Stratégie à adopter pour la collecte de données

Découvrez quel type d'information venant de vos visiteurs vous aidera à réduire vos coûts et/ou à augmenter vos ventes. Mettez au point une tactique visant à amener les gens à vous fournir d'eux-mêmes les informations nécessaires à l'amélioration de votre taux de conversion.

Il n'est pas bon de disposer de trop d'informations. Demandez seulement une inscription, avec le nom complet et les adresses électroniques. Assurez-vous que les profils en votre possession sont à jour pour que la pertinence, l'à-propos et la justesse de chacune de vos offres soient optimaux.

2. Une bonne application

Chacun sait que les actes sont souvent plus parlants que des paroles. Ceci vaut également pour la traduction en actes des tentatives de marketing par email et pour les difficultés que cela soulève. Heureusement, il existe une multitude de méthodes, souvent peu onéreuses, pour accélérer et simplifier le développement de sa base de données opt-in personnelle.

Il peut également s'avérer très difficile de cerner les résultats du marketing par e-mail. Afin de pouvoir gérer au mieux cet aspect de votre marketing, il faudrait faire usage de la technologie et des sources appropriées. Vos groupes d'abonnés opt-in à trafic élevé ayant généré les meilleurs résultats devraient être épinglés.

Voici les méthodes les plus couramment utilisées pour exploiter certains canaux en restant dans des budgets raisonnables :

1. Servez-vous de vos sites internet.

C'est un excellent outil pour collecter des données et vous fournir des informations pertinentes pour vos offres par e-mail. Faites usage de formulaires requérant l'adresse de messagerie ainsi que l'assentiment du visiteur.

2. Faites usage de publicités papier, de prospectus, des canaux radio et TV, et de mailing direct.

Ce sont les canaux marketing les plus fréquemment utilisés pour attirer du trafic sur un site. Vous pouvez demander une inscription pour des services par e-mail. Utilisez ces médias pour rendre votre site plus visible. Pour obtenir plus facilement l'accord de vos visiteurs pour laisser leur adresse email, vous pouvez encore proposer des bulletins d'information électroniques et gratuits (newsletter), ou offrir un logiciel en guise de remerciement.

3. Ne minimisez pas l'importance de votre point de vente.

Les formulaires d'inscription déposés près des caisses enregistreuses ou à d'autres endroits très fréquentés et hautement visibles peuvent engendrer une rentrée très appréciable de nouvelles adresses électroniques. À force de leur communiquer les ventes à venir via leur adresse électronique, vous amènerez peut-être ces nouveaux clients à vous livrer les informations que vous recherchez.

4. Des conférences ou des salons professionnels peuvent également s'avérer rentables.

Des offres de cadeaux promotionnels ou des bons pour des loteries sont une autre façon géniale d'amener les visiteurs à donner leurs coordonnées de leur plein gré.

Ces stratégies devraient être appliqués avec une grande circonspection, car il faut garder à l'esprit que leur but est de gagner la confiance de votre liste et non de simplement collecter des données pour votre seul bénéfice. Assurez-vous toujours que les formulaires et autres méthodes d'inscription que vous proposez ne sont pas trop longs ou compliqués, afin que les gens ne trouvent pas ennuyeux le processus d'encodage de données.

Avec tous ces trucs, il n'y a plus moyen de se tromper dans son élaboration d'une liste d'opt-in ! ☺

Les secrets dévoilés des listes d'adresses emails opt-in

Les e-mails remplacent peu à peu le courrier normal envoyé par la poste. Pas seulement parce qu'ils sont moins chers, puisqu'ils ne nécessitent pas de timbre, mais aussi parce qu'ils sont assurément plus rapides. Les e-mails mettent parfois seulement cinq secondes pour parvenir à leur destinataire, où qu'il se trouve dans le monde, en fonction du serveur utilisé.

Il ne fait aucun doute que les courriels sont porteurs de bulletins d'information, de promotions et de bien d'autres choses. Comment alors parvenir à sélectionner les adresses électroniques auxquelles vous pouvez envoyer vos mailings publicitaires ? C'est ici que la liste opt-in intervient.

Une liste opt-in constitue un répertoire d'adresses électroniques auxquelles vous pouvez envoyer ces fameux messages. Quoiqu'il puisse paraître simple de dénicher des adresses électroniques, si vous en avez des milliers, la tâche s'avère titanesque. De plus, vous devez cerner les destinataires de vos messages. Si vous vendez du rouge à lèvres, vous ne ciblez pas un public masculin, n'est-ce pas ?

Une bonne liste opt-in devrait donc comprendre le profil du détenteur de l'adresse électronique. Voici quelques astuces pour créer une liste opt-in détaillée qui tienne compte d'un marché ciblé.

Créez votre propre site internet.

De nos jours, il est facile de créer un site web. Les programmes qui aident des utilisateurs familiers de l'outil informatique à créer et mettre à jour un site de manière très simple sont à présent légion. Certains outils d'élaboration ne nécessitent que des « copier / coller », à l'instar de programmes connus de mise en page. De nombreux sites d'hébergement sont également accessibles sur la Toile, dont certains sont même gratuits.

Si vous possédez votre propre site, vous pouvez demander aux visiteurs de s'enregistrer ou de signer votre livre d'or avant de quitter votre fenêtre.

Mettez en avant une promotion ou un article gratuit.

Dans la vie, tout n'est malheureusement pas donné. Néanmoins, vous pouvez sans doute trouver un petit cadeau à offrir. On en voit partout sur la Toile : *économiseurs d'écran gratuits, jeux gratuits, programmes gratuits à télécharger*. Et que demandent-ils en échange ? Seulement une adresse électronique, votre nom et quelques petites informations à votre sujet. Et sur le formulaire d'inscription, vous pouvez placer une boîte de contrôle pour l'envoi d'e-mails. Assurément, vous aussi, vous pouvez dénicher quelque chose à offrir !

Écrivez tant et plus.

Il existe des magazines en ligne (Ezines) auxquels les lecteurs peuvent envoyer des articles sur un sujet donné. Si vous avez la chance d'être publié de la sorte, ajoutez à votre article un lien fournissant des explications sur ce que vous essayez de promouvoir. Et même, il se pourrait que certains lecteurs apprécient votre prose à tel point qu'ils souhaitent vous contacter, alors n'oubliez pas de laisser aussi votre adresse de messagerie.

Insérez une option de désinscription facile.

Les gens qui rejoignent votre liste opt-in peuvent, à tout moment et pour n'importe quelle raison, vouloir la quitter. Ceux qui font déjà partie d'un tas de listes pourraient ne pas s'inscrire du tout s'ils remarquent qu'il est pratiquement impossible de supprimer leur adresse de messagerie de votre liste. Montrez-leur qu'il est aussi aisé de se désinscrire que de s'inscrire.

Renseignez-vous sur les stratégies des autres.

Le mieux serait de trouver un partenaire pour la création d'une liste opt-in. De cette façon, les frais sont réduits de moitié, et vous jouissez tous deux de la liste générée. Pour un rendement optimal, le meilleur partenaire que vous puissiez trouver doit avoir une activité semblable à la vôtre. Ainsi, vous tirez tous deux le meilleur parti de la situation.

Utilisez aussi des techniques non informatiques.

Vous pouvez par exemple mettre en œuvre une petite tombola, de préférence dans un supermarché, liée à un des produits disponibles en rayon. Parmi les coordonnées demandées sur ces billets de tombola, vous pouvez insérer un champ pour une adresse électronique, que vous pourrez ensuite ajouter à votre liste. Cela vous permettra également de connaître les goûts des participants, si vous notez systématiquement les produits faisant l'objet de la tombola.

Il faut beaucoup de travail, et un certain investissement financier, pour établir une liste opt-in. Vous devriez définir combien vous êtes prêt à déboursier pour cette aventure.

Les personnes figurant dans ces listes sont d'éventuels prospects. Ils sont intéressés par un produit spécifique que vous vendez peut-être. Armé d'une liste d'opt-in

performante, vous verrez vos ventes grimper, donc il va de soi que cet outil est incontournable.

Achetez une liste opt-in ou générez-en une. Quelle que soit la voie que vous choisissiez, vous entrerez en contact avec des **gens qui s'avèreront peut-être des clients précieux pendant très longtemps !**

4 Opérations primordiales à effectuer pour créer sa liste

Le marketing en ligne s'est peut-être subitement amélioré ces dernières années, mais bien des initiés ont ressenti ce développement comme progressif. Le nombre d'activités basées sur l'internet étant en hausse, le besoin de développer de nouvelles stratégies et un nouveau domaine marketing axé sur ce média a émergé. Les stratégies marketing se diversifient et sont développées afin de s'adapter au nouveau profil du monde des affaires.

La demande en trucs et stratégies pour le marketing en ligne a grimpé en flèche et a mené à l'avènement d'une nouvelle forme d'activité, baptisée stratégie marketing Internet. Tout en sachant que de nombreuses sociétés se feront un plaisir d'aider votre activité et votre site à se faire une clientèle contre rémunération, il existe également bien des façons moins onéreuses de faire connaître votre site.

Le marketing par e-mail opt-in, et double optin, aussi appelé **Permission Marketing** (*marketing basé sur la permission*), figure parmi celles-ci.

Le marketing par opt-in nécessite qu'un client souscrive de son plein gré à votre matériel marketing, que ce soit des bulletins d'information, des catalogues ou des mailings promotionnels (newsletters). Plus grand est le nombre de messages marketing envoyés par e-mail, plus les chances d'engranger des ventes augmente. Pour parvenir à cela, il vous faut créer une liste regroupant toutes les personnes souhaitant s'inscrire à votre liste d'opt-in.

Cette liste vous fournira des clients ciblés : elle est valable, puisque ces gens ont déjà montré un certain intérêt pour les articles que vous présentez et vendez en adhérant à votre liste sur base volontaire.

Ces personnes ont été intéressées par ce qu'ils ont pu voir dans votre site, et ils ont eu envie d'en savoir plus et peut-être même d'acquérir l'un ou l'autre des produits ou services que votre société et votre site proposent.

Bien des gens pensent qu'élaborer une liste nécessite beaucoup de temps et de travail en vue de collecter des noms et des adresses et de les compiler.

Ce n'est pas le cas.

Il faut bien un peu de patience et l'une ou l'autre tactique, mais en instaurant cette liste, vous ouvrez votre site et votre activité à un univers nouveau : celui du marché ciblé. Si vous souhaitez augmenter votre trafic internet et engranger des bénéfices certains, faites l'effort d'amener votre affaire à un niveau supérieur : une liste d'opt-in fera des merveilles en la matière.

La Toile regorge de sources et d'articles accessibles à tous et indiquant la marche à suivre pour élaborer une liste. Parfois, on peut y perdre son latin, tant il y en a et tant les techniques présentées divergent. Des groupes de gens différents ont des approches différentes pour créer une liste opt-in, mais peu importe cette diversité des méthodes, il reste toujours des gestes primordiaux à poser dans tous les cas. En voici quatre.

1) Insérez dans votre site, immédiatement après la fin du contenu, un bon formulaire internet.

Certains vous diront peut-être que c'est trop tôt pour demander aux visiteurs de s'inscrire à un site, mais souvenez-vous néanmoins que votre page d'accueil doit faire bonne impression au premier coup d'œil. Si un visiteur y voit quelque chose qui ne lui convient guère et quitte le site, il peut tout simplement passer à côté de l'inscription.

Il n'est pas compliqué de rédiger un bon formulaire internet d'inscription à une liste d'opt-in. Écrivez simplement un petit texte proposant d'en savoir plus et d'être tenu informé des mises à jour du site. Puis, introduisez un champ pour entrer son nom et son adresse de messagerie. Ce formulaire internet sera automatiquement sauvegardé et vous fera parvenir les données encodées. Votre liste grossira au fur et à mesure que le nombre d'inscrits augmentera.

2) Comme mentionné au point 1), mettez les petits plats dans les grands pour votre page d'accueil.

Il vous faut des articles bien écrits et des descriptions de votre site. En fonction du sujet dont votre site traite, il vous faut piquer la curiosité de votre visiteur cybernétique. Construisez votre site pour qu'il soit pratique et très facile

d'utilisation. Ne vous attendez pas à n'avoir affaire qu'à des pros de la technologie. Investissez dans une bonne programmation, choisissez de beaux graphismes, mais n'en faites pas trop quand même.

Ne dépensez pas votre énergie à faire de votre page d'accueil une machinerie lourde qui dévore des quantités de méga-octets. Les gens ne bénéficient pas tous de connexions rapides, alors plus votre site est rapide à télécharger, mieux c'est pour tout le monde. Optez pour une solution qui allie habilement la simplicité et un savoir-faire professionnel.

3) Proposez des services et des articles de qualité.

Un client qui revient est davantage susceptible de faire gonfler votre commerce. Un client satisfait recommandera toujours son fournisseur, même s'il le fait de manière sporadique. Le bouche à oreille ainsi que l'avis des personnes satisfaites peuvent apporter à eux seuls bien plus de clients qu'une publicité bien chère. Chaque nouveau client peut aussi aider à allonger votre liste. Et plus il y a de noms repris sur votre liste, plus le nombre de gens au courant de vos nouveautés sera élevé.

4) **Faites en sorte que votre liste reste confidentielle et propre.**

Attention de ne jamais perdre la confiance que vos clients vous ont accordée. Si vous donnez des adresses électroniques à des tiers et qu'elles se retrouvent, par suite de cela, noyées de spams, vous perdrez sans doute un bon nombre d'inscriptions. Souvenez-vous qu'une réputation sans tache engendra un trafic accru et davantage d'abonnés, et qu'elle renforcera par ailleurs la fidélité de vos clients.

3 façons simples de créer une liste d'opt-in rentable

Voici un autre bon conseil : pour ceux qui ont tenté sans succès d'élaborer une liste d'opt-in, rien n'est perdu. Quant à ceux qui se lancent pour la première fois dans l'aventure, voici trois façons simples et rapides de créer une liste opt-in rentable :

1) Il faut que vos clients vous placent, vous et vos produits, en haut de leur échelle de confiance.

Le seul fait de lancer votre liste d'opt-in ne fait pas de vous un commerçant expert et fiable. Proposez d'abord une vaste gamme de produits en ligne, avant de commencer votre liste. Rédigez des articles sur votre domaine de prédilection, celui dans lequel vous avez démarré votre affaire et que vous avez mis en ligne. Insérer des forums est une bonne façon de mieux connaître vos clients, leurs désirs et leurs besoins, et cela vous permet donc de mieux cibler ces désirs et ces besoins.

Inscrivez-vous vous-même à des forums sur d'autres sites. Dispensez des conseils et des recommandations pertinents, et lorsque vous sentez que les gens commencent à vous faire confiance, lancez votre propre liste d'opt-in. Vous pouvez également débiter une infrastructure avec d'autres intervenants du forum, à qui vous pouvez demander d'adhérer à votre liste. Les amis sont toujours de bons clients. Insérez un lien vers votre site, de manière à ce qu'on puisse facilement aller voir de quoi votre activité retourne.

En vérité, l'argent ne commencera à rentrer que quand les clients et les abonnés vous auront accordé leur confiance. Ils veulent un produit ou un service qui vaut le montant qu'ils déboursent. Les gens ne vont rien acheter sur votre recommandation s'ils ne vous font pas confiance.

2) Trouvez un produit ou un service qui comble les attentes des gens.

Si vous proposez un article ou un service sur lequel vous vous êtes renseigné et que vous connaissez bien, vous pourrez faire passer le message aux gens, même si ce n'est pas votre point fort. Consacrez votre temps et vos efforts à vendre pour le montant que les acheteurs ou abonnés de votre liste d'opt-in peuvent se permettre.

Il est certain qu'il vaut mieux vendre quelque chose qui vous intéresse personnellement ; toutefois vous ne trouverez peut-être pas beaucoup d'émules si vous choisissez un créneau guère populaire ou rentable. Menez bien vos recherches, et vous verrez l'argent rentrer. Fournissez également à vos abonnés du matériel promotionnel qu'ils peuvent eux-mêmes utiliser et diffuser.

3) Liez connaissance avec d'autres utilisateurs de listes d'opt-in.

Cela ne peut être que tout bénéfique, surtout s'il s'agit de personnes qui ont déjà démarré leur propre liste d'opt-in avec succès. Ces gens bénéficient dès lors d'une expérience en la matière, et ils deviennent des professeurs de premier

plan. Bien sûr, via l'internet vous avez accès à des tas d'articles sur le sujet, mais rien ne vaut un conseil de première main venant d'une personne de confiance.

Les utilisateurs expérimentés de listes opt-in pourront vous dire ce qu'il faut faire et ce qu'il ne faut pas faire, parce qu'ils sont déjà passés par tout cela. Les situations diffèrent bien entendu d'un cas à l'autre, mais il est néanmoins intéressant de profiter de conseils généraux. Il existe de nombreux pièges à éviter, et ces personnes pourront vous en faire part.

Attention ! L'élaboration d'une liste d'opt-in rentable ne se fait pas *en un clin d'oeil* ! Cela implique bien des efforts, et une longue préparation. Les listes d'opt-in partant de zéro, il faut également veiller à conserver leur qualité lorsqu'elles s'étoffent. Il faut les organiser et pouvoir continuer à les gérer. Faites-vous aider si nécessaire, que ce soit de manière rétribuée ou non, pour vous assurer que vos abonnés sont satisfaits et qu'ils n'ont rien contre le fait d'acheter chez vous.

4 Façons d'amener rapidement vos abonnés par opt-in à vous faire confiance

Alors que la plupart des gens élèvent des barrières pour endiguer l'arrivée de courriers publicitaires sur leur messagerie, il y en a aussi qui s'inscrivent pour recevoir des courriels de promotion de produits, de services et de sites. Ceux-là sont principalement motivés par un désir de connaître ce que ces sites ont à offrir et qui pourrait leur servir. Ils veulent être tenus au courant de ce qui les intéresse et de ce qui se fait de neuf sur le marché ou dans le domaine qu'ils ont choisi.

Les entreprises qui parviennent à s'attacher ce genre de clientèle sont bien chanceuses; et pour y parvenir, l'élément déterminant est la confiance. Si vous détenez la confiance de vos clients, ils vous offrent en contrepartie leur fidélité.

Bien des utilisateurs de l'internet n'ont pas ménagé leurs efforts pour protéger leur messagerie des messages indésirables. Certains fournisseurs de messageries gratuites ou de services internet offrent des protections contre les spams, et d'autres sociétés axées sur la Toile vérifient vos messages pour vous.

Grâce à l'utilisation de l'opt-in, vos messages promotionnels contenant des bulletins d'information, des catalogues et des supports publicitaires passeront à travers les

mailles de ces filets. Le destinataire pourra voir et lire votre message, réalisant ainsi un transfert d'informations réussi.

Il vous faut l'autorisation du destinataire pour ce faire, et afin d'obtenir cette permission, il vous faut gagner sa confiance. Avec le grand vide dont l'internet fait preuve en matière de respect de la vie privée, obtenir la confiance d'un utilisateur que l'on ne connaît pas personnellement relève de la gageure.

Pour jouir d'une bonne liste d'opt-in, vous devez gagner la confiance des gens, et en outre, pour que son optimisation soit rapide, vous devez atteindre ce but en peu de temps.

Plus vite votre liste opt-in est opérationnelle, plus vite le nom de votre site et de votre société circulera et sera diffusé. Plus la portée de votre liste est vaste, plus votre trafic augmentera, et vos bénéfices aussi, par conséquent. Il s'agit là d'une opération mathématique simpliste.

Malheureusement, il n'est pas aussi simple d'obtenir les éléments de cette addition, n'est-ce pas ?

- **Gagner la confiance de votre clientèle n'est pas si difficile, surtout si vous possédez déjà une activité officielle.**
Dans ce cas, la confiance que l'on vous accordera se fondera sur votre expérience. Les gens se reposent sur un interlocuteur qui sait de quoi il parle. Engrangez le plus possible de connaissances sur votre domaine d'activité. Très franchement, si vous décidez de vous lancer dans une spécialisation, il est à espérer que vous vous y intéressez ! Tout comme les joueurs de basket deviennent souvent des entraîneurs par la suite, vous ne resterez pas dans votre branche si vous ne l'aimez pas.
- **Montrez à vos clients que vous savez ce dont vous parlez.**
Donnez-leur des petits trucs, des conduites à suivre, liés à votre domaine de vente. Expliquez comment monter un toit si vous vendez des matériaux, faites suivre des articles traitant des transactions d'assurance si vous êtes un avocat spécialisé dans ces transactions. Pas besoin d'être une multinationale pour faire usage d'une liste opt-in.
Si vos interlocuteurs vous considèrent comme quelqu'un qui sait ce qu'il dit et ce qu'il fait, ils vous accorderont rapidement leur confiance.
- **Soyez honnête avec vos clients : si vous voulez stimuler vos ventes, accordez des garanties.**
Plus vous faites de clients heureux, plus la probabilité augmente que ceux-ci vous recommandent à d'autres. Les gens donnent habituellement leur confiance

à quelqu'un qu'ils connaissent, et s'ils vous recommandent auprès d'une tierce personne, cela vous livre un nouveau client sur un plateau d'argent. Celui-ci visitera votre site pour se faire sa propre opinion et vérifier les dires de la personne qui vous a recommandé, alors veillez à être cohérent dans les services que vous proposez.

- **Une autre astuce pour gagner rapidement la confiance d'un client est de lui fournir une sortie de secours.**

Montrez-lui que votre intention n'est pas de le piéger. Conservez une liste bien à jour qui l'autorise à se désinscrire à tout moment.

Dans votre formulaire d'inscription en ligne, insérez des explications sur la façon de se désinscrire. Garantisiez-lui qu'il peut se désabonner de vos services dès qu'il le souhaite. Bien des gens ont l'impression désagréable qu'ils seront liés pour la vie et qu'ils seront obligés de changer d'adresse de messagerie lorsqu'ils seront submergés de courriers indésirables.

Lorsque vous avez acquis la confiance de vos clients, faites attention de ne pas la perdre. Parce que si vous commettez l'erreur de vendre ou de céder leur adresse électronique, vous perdrez à coup sûr une bonne partie des personnes inscrites sur votre liste, de même que bien des adhérents potentiels. La façon véritablement la plus rapide d'obtenir la confiance de vos abonnés, c'est d'être recommandé par quelqu'un en qui ils ont déjà confiance.

Comment faire rentrer de l'argent sur la seule base de votre liste

Plus vos abonnés sont COOPÉRATIFS, plus vous engrangerez des bénéfices.

Voici sept façons de faire rentrer de l'argent sur la seule base de votre liste.

1) Placez des publicités

Bien des sociétés seront prêtes à vous donner de l'argent pour insérer leurs logos et pubs sur une liste disposant d'un grand nombre d'inscrits. Vendre ou louer sa liste n'est pas une bonne idée, alors au lieu de faire cela, proposez simplement à ces entités de placer une pub dans une liste jouissant d'un bon nombre d'inscriptions.

Votre bulletin d'information peut contenir des pubs, et chacune d'entre elles signifie de l'argent qui rentre.

2) Liez-vous avec des entreprises qui ont un rapport, même de loin, avec le sujet vous traitez dans votre site.

Chaque société proposera une brève description de sa spécialité, ainsi qu'un lien vers ses produits et services. Chaque fois qu'un clic sera effectué sur le lien menant de votre liste à ce site, le compteur tournera en votre faveur. Cela s'appelle P4P ou "pay for performance" (payer à la rentabilité).

3) Concluez avec d'autres sociétés des accords stipulant qu'un faible pourcentage des ventes réalisées via votre liste vous revient.

Pour chaque vente conclue avec un client venant de votre liste et ayant pris connaissance du site via votre lettre d'information, la société concernée vous verse un petit pourcentage du montant. Plus vos clients achètent chez eux, plus vous recevez d'argent.

4) Vous pouvez également obtenir un dépôt de produits issus d'autres sites, et vendre ceux-ci à vos abonnés via votre bulletin d'information.

Intégrez à votre lettre une description, des photos du produit et des articles de références le concernant. Cela intéressera certains lecteurs et, quand l'un d'eux passe commande, vous vous procurez ce produit auprès de l'autre site et le revendez à votre client (= « marque blanche »).

5) Mettez en vente sur votre liste des livres électroniques ou une compilation de vos articles.

Il existe une énorme demande en manuels d'utilisation et notices explicatives. Bien des gens sont prêts à sortir leur portefeuille pour obtenir des explications sur un certain sujet ou dans un domaine. Vos abonnés du moment faisant confiance à votre expérience en la matière, vous pourriez offrir ou vendre un livre électronique, ou encore l'utiliser comme incitant.

6) Créez un réseau à partir de votre liste.

Amenez vos abonnés à inviter d'autres personnes à visiter votre site et à s'inscrire sur votre liste. Plus votre liste compte d'entrées, plus le potentiel

augmente que des gens cliquent sur vos liens et sous-liens et aussi qu'ils vous fassent de la pub.

7) Les abonnés sont prêts à déboursier pour obtenir des informations s'ils savent que celles-ci sont fiables et valables.

Servez-vous de votre liste pour inciter davantage de personnes à s'inscrire et aussi à visiter votre site. Enfin, vous pouvez gagner de l'argent avec votre liste en faisant de vos abonnés des collaborateurs. Votre liste sera alors l'épine dorsale de votre croissance.

Les 3 choses à éviter lorsque vous envoyez des courriels à votre liste

D'un côté, il y a toutes les techniques pour inciter les gens à rejoindre votre liste, et de l'autre il y a les mesures à prendre pour éviter que vos abonnés ne souhaitent pas vous quitter.

Par ailleurs, vous voulez bien entendu éviter tout problème d'ordre légal, ou avec votre fournisseur d'accès Internet ou ISP. Il existe à présent de nombreuses lois et règles pour protéger la vie privée des utilisateurs d'Internet contre les courriers indésirables et les messages « poubelle ». Vu la popularité des messages électroniques en tant que support marketing, due aux faibles coûts de ceux-ci, de nombreuses sociétés ont saisi cette opportunité pour noyer les comptes de messagerie de leurs destinataires de messages promotionnels.

Mais la liste opt-in vous permet d'éviter cet inconvénient car les gens s'inscrivent à votre liste, prouvant par là qu'ils désirent recevoir vos bulletins et messages promotionnels. Ils ont accepté de figurer sur votre liste en s'y inscrivant eux-mêmes ; il faut seulement ne pas oublier d'insérer une possibilité de se désinscrire à chaque message, de manière à éviter toute confusion. Il peut arriver qu'un compte de messagerie vous parvienne sans que son détenteur réel n'ait souhaité s'inscrire.

Il est primordial de veiller à ce que votre liste reste à jour et gérable. Servez-vous des nombreux outils et technologies disponibles pour la mettre en forme. Ne vous faites pas de souci : l'investissement que vous consentez dans cette stratégie marketing en vaut la peine, car tout le champ que vous parviendrez à couvrir se traduira par des ventes, et finalement des bénéfices.

Tenez-vous, ainsi que votre affaire, loin des ennuis, pour n'en découdre ni avec la justice, ni avec vos fournisseurs d'accès Internet. Que votre activité reste légale et vos mains propres. Votre réputation d'homme d'affaires avisé et de site légitime dépendra de votre aptitude de stratège marketing honnête et fiable. Pour vous aider, voici trois choses à éviter lorsque vous envoyez des courriels aux membres de votre liste.

1) Prenez garde aux e-mails qui vous reviennent.

Ce sont les renvois au destinataire. Ce genre de messages n'ayant pas pu être délivrés sont ceux qui, pour une raison ou une autre, ne sont pas parvenus au destinataire prévu.

Certains retours ont lieu parce que le serveur était surchargé au moment de l'envoi, mais les messages concernés pourront être renvoyés ultérieurement.

D'autres messages reviennent parce que la boîte de réception du destinataire est pleine au moment de votre envoi.

Et puis, il y a les messages qui sont tout simplement impossibles à délivrer, quel que soit le moment. La cause peut être une adresse de messagerie non valable, comportant une erreur dans son énonciation ou qui a été abandonnée et n'existe plus.

Gérez votre liste en notant les adresses qui font l'objet d'un retour. Supprimez un compte de messagerie de votre liste, de manière à conserver des statistiques et un suivi exact du nombre de personnes qui reçoivent effectivement votre message. Vous pouvez également vérifier l'orthographe des adresses de

messagerie figurant dans votre liste. On trouve fréquemment la coquille consistant à remplacer le M par un N dans le .com.

2) Proposez toujours une option de désinscription dans votre site et un lien pour se désinscrire dans vos messages.

Lorsqu'un membre de votre liste soumet une requête de désinscription, prenez toujours cette demande au sérieux. Si vous ne le supprimez pas de votre liste et que vous continuez à lui envoyer vos courriels, ces derniers deviennent des courriers indésirables.

Si vous êtes catalogué comme émetteur de spams, alors vous et votre activité pouvez connaître de sérieux problèmes. Votre nom peut être communiqué aux instances officielles, et vous vous retrouverez sur la liste noire de bien des fournisseurs d'accès Internet. C'est la meilleure façon de perdre de nombreux abonnés, et plus encore d'abonnés potentiels.

3) Ne mettez dans vos bulletins aucun contenu pornographique, choquant ou dérangeant.

Il est difficile d'évaluer l'âge de vos destinataires, et vous risquez de récolter des plaintes. Les sujets controversés devraient également être évités, afin que vos abonnés ne vous cataloguent pas. Tenez-vous en à l'objet de votre site et de votre activité.

Gardez bien ces quelques trucs en mémoire : ils vous aideront à maintenir des rapports sains avec vos abonnés ainsi qu'à rester dans les limites du permis en matière de messages destinés aux membres d'une liste d'opt-in.

Comment obtenir une liste d'abonnés enthousiastes

Toutes les entreprises en ligne fournissent un service excellent pour satisfaire leurs clients au mieux. Si chaque nouveau client ressort enchanté des produits ou services qu'il a achetés, il y a beaucoup de chances qu'il reviendra et se fidélisera.

Mieux encore, il vous recommandera à ses connaissances et cela fera grossir les activités de votre site.

Si votre site est plus fréquemment visité, vous pouvez donner envie à ces nouveaux surfeurs de s'inscrire à votre liste de messagerie ou d'opt-in. En y adhérant, les internautes acceptent qu'on leur envoie des messages promotionnels tels que des lettres d'informations, des catalogues et tout support leur permettant de rester au fait de votre site ou de son créneau. Ces messages promotionnels sont envoyés aux membres de la liste via e-mail à des intervalles divers.

En envoyant vos publicités et vos campagnes de marketing par e-mail, vous supprimez un poste de frais importants. Les courriels sont gratuits, et si vous parvenez à créer vous-même la présentation de vos promotions, vous économiserez encore un montant certain.

Grâce à la liste d'inscriptions par opt-in, vous êtes pratiquement sûr que ce que vous envoyez est reçu, vu et lu par les destinataires, et pas simplement supprimé. Ceux-ci étaient demandeurs d'un service et ils ont accepté de le recevoir.

Par ce biais, vos abonnés se voient régulièrement rappeler votre catalogue, vos nouveautés en matière d'articles et de services, ainsi que toutes les promotions et les offres spéciales que vous proposez. Il existe également une possibilité que vos courriels soient transférés à d'autres clients potentiels, si vos abonnés parlent de vous et de votre site à leurs amis et à leur famille.

Vous devez bien sûr être conscient du fait qu'un abonné peut se *désinscrire* s'il a le sentiment de ne pas obtenir ce qu'il souhaitait. Assurez-vous que vos stratégies de marketing par opt-in les comblent et tenez-les en haleine pour qu'ils attendent vos lettres et catalogues avec impatience. Ces quelques trucs vous aideront à maintenir le niveau d'enthousiasme de vos abonnés.

Rédigez des publicités intéressantes et drôles.

Faites preuve de créativité, sans rechercher l'œuvre d'art. Étoffe le concept de base de votre produit ou service. Par exemple, si vous vendez des pièces de voiture, insérez des photos illustrant les nouveautés dans ce domaine, comme des portières papillon s'adaptant à toutes les voitures et leur conférant un petit air de Lamborghini.

Essayez de savoir ce que les gens recherchent, de manière à toujours rester un pallier devant eux et être celui qui les informe. Ils liront ce que vous leur envoyez parce qu'ils savent que vous leur apportez toujours des informations fraîches et neuves.

Écrivez de bons articles, avec beaucoup de fond mais pas trop rebutants à lire. Si vos abonnés aiment vos articles, ils suivront les liens que vous insérez à vos bulletins d'informations et visiteront votre site pour en savoir plus. Il y a moyen de rédiger des articles qui touchent un grand nombre de personnes. Diversifiez vos sujets. Mettez une note humoristique, puis un article de fond, puis un texte qui combine les deux.

Ce n'est pas votre tasse de thé parce que vous n'aimez pas écrire ? Pas de problème, il y a bien des rédacteurs professionnels et expérimentés qui pourront se charger de cet aspect pour des sommes modiques. Ils connaissent leur métier et peuvent remplir les pages de votre bulletin ; l'argent que vous débourserez pour les payer sera compensé par les nouvelles inscriptions et les bénéfices des ventes que vous décrocherez peut-être grâce à leur action.

Créez et envoyez à vos clients un livre électronique traitant d'un sujet lié à votre activité ou à votre site.

Partagez vos connaissances et votre expérience dans votre domaine de prédilection pour aider des personnes plus novices que vous.

Offrez cet ouvrage gratuitement.

Tout sujet venant informer ou dépanner vos abonnés est le bienvenu ; des manuels et des guides, par exemple, seraient chaleureusement accueillis dans bien des domaines. Ce livre électronique deviendrait ainsi une référence pour de nombreuses personnes.

Partagez de bonne grâce cet ouvrage électronique, même avec d'autres sites ; veillez seulement à ce que les liens menant à votre site qui y seront insérés ne soient pas modifiés. Vous pouvez aussi demander à quelqu'un de vous le rédiger, de la même façon que vos articles. Encore une fois, cet investissement sera compensé par le superbe coup marketing que cela engendrera.

Insérez à vos lettres des e-coupons donnant droit à des réductions spéciales. N'oubliez pas d'ajouter à chaque coupon un numéro de contrôle qui permettra d'éviter que le même coupon soit utilisé plusieurs fois. Sachant que vos bulletins contiennent des réductions, vos abonnés seront impatients de découvrir vos nouvelles promotions.

Si vos abonnés trouvent un intérêt pécuniaire à vos courriels, ils seront très heureux de les recevoir. Veillez seulement à ne pas noyer vos inscrits sous les courriels pour ne pas les exaspérer.

Pour conclure... à vous de jouer !

Au moment d'entamer le dernier chapitre de cet ouvrage, je voudrais vous offrir un cadeau de valeur.

Si votre but est de réussir, vous devez utiliser tous les moyens à votre portée pour y parvenir. Ne restez pas assis à vous lamenter que vous ne parvenez pas à dégager des bénéfices. Allez de l'avant. Plongez dans votre activité corps et âme et investissez-y suffisamment de temps, d'argent et d'efforts pour être couronné de succès.

Les activités internet ne s'écartent pas de cette ligne de conduite. Il faut optimiser ses stratégies marketing, étant donné le marché immense auquel votre activité va être confrontée. Représentez-vous l'ensemble des internautes comme des clients potentiels !

Et l'un des outils marketing les plus rentables pour votre emprise en ligne est **l'élaboration d'une liste** (c'est-à-dire le sujet de ce livre !).

Tout l'un dans l'autre, c'est une liste par opt-in la façon la plus intelligente et la plus efficace d'agir. C'est une chose d'être dans les affaires, mais une autre de rendre une entreprise profitable. Donc, si vous avez le choix, servez-vous de cette liste en cours de construction pour vous assurer la rentrée continue de sommes d'argent.

L'élaboration d'une liste sera réellement tout profit pour vous. Par ce biais, vous pourrez veiller à conserver des contacts réguliers et une bonne relation avec vos clients, surtout avec vos visiteurs réguliers.

Cela finira aussi par vous faire épargner de l'argent, du temps et des efforts parce que lorsque vous rentrerez un nouvel article ou une nouvelle information, vous saurez exactement à qui les faire parvenir puisque vous disposerez déjà d'un marché défini.

Voici un aspect dont vous devrez vous soucier, car ce marché vous fournira au moins une source de revenus fiable. Ensuite, vos efforts devront viser à augmenter le nombre de vos clients fidèles.

Voici un aide-mémoire pour la création votre liste :

- Intégrez à votre site internet un lien ou une boîte d'inscription.** Le mieux est qu'il/elle figure sur chaque page. Assurez-vous qu'il soit placé à un endroit

stratégique, c.-à-d. là où les visiteurs le repéreront facilement. Le coin supérieur droit de la page constitue par exemple une bonne place.

- Faites la publicité de votre site encore et encore, pour le faire connaître par un public le plus large possible et essayer d'obtenir un maximum d'abonnés.**
- Proposez des concours et offrez des petits cadeaux** pour lesquels vos visiteurs devront donner leurs coordonnées électroniques, afin de pouvoir être contactés.
- Offrez à vos clients des informations, des articles et des nouveautés**, en y ajoutant des liens vers votre site. Assurez-vous que ces informations seront utiles au client.
- Offrez des formations gratuites à vos visiteurs.** Cela vous permettra par ailleurs de maintenir de bonnes relations avec vos abonnés.
- Utilisez également votre signature pour faire s'accroître votre liste d'opt-in.** Chaque message envoyé devrait comporter un ou des lien(s).
- Travaillez aussi en réseau.** Inscrivez-vous à des forums ou des discussions ; vous y puiserez également de nouvelles relations. C'est aussi une bonne façon d'emmagasiner les contacts et les clients.

Parallèlement, il y a des choses à éviter absolument lors de la construction d'une liste opt-in. Gardez bien à l'esprit ces « interdits » de la liste opt-in.

- × **N'ENVOYEZ SURTOUT JAMAIS de spams à vos membres.** Il est vraiment préférable d'obtenir l'autorisation de vos abonnés, sinon vous finirez avec une mauvaise réputation.
- × **Évitez les fenêtres Popup AGRESSIVES** (pas toutes, cependant). Elles ont tendance à énerver les visiteurs. Il existe en outre des programmes qui les arrêtent, maintenant, donc votre effort pourrait parfois s'avérer vain. Certaines nouvelles technologies permettent quand même de contourner les bloqueurs de popups.
- × **Faites aussi attention de ne pas noyer vos abonnés d'informations.** Vous finiriez par ennuyer, et il n'en sortirait rien de bon. Vous transmettriez peut-être

parfois des renseignements intéressants, mais vos clients passeraient finalement à côté vu la quantité trop importante d'informations reçues.

Les avantages que vous retirerez du fait de posséder un grand nombre d'abonnés réguliers ne font aucun doute. Ils constituent la pierre angulaire de votre entreprise, et les revenus qu'ils engendreront vous seront bien utiles. Mais souvenez-vous que le raisonnement ne s'arrête pas là.

Une fois votre liste opt-in bien fournie, veillez encore à en prendre soin. Gardez le contact avec vos membres. Envoyez-leur des mises à jour. Proposez-leur des offres spéciales et transmettez-leur des petits trucs utiles. Offrez-leur des petits cadeaux.

Suivez ces conseils et vous verrez... les choses ne pourront que s'améliorer !

Sources recommandées

[Hébergement ultra complet pour les e-marketers](#) – Pourquoi payez-vous un hébergement et un service d'autorépondeur alors qu'il y a moyen d'avoir les deux ensemble pour le même prix? Un des services les plus pros, avec les options indispensables pour un e-entrepreneur jusqu'à l'organisation de votre propre programme d'affiliation.

[Hébergement complet avec support technique en français](#): Excellent pour ceux qui ne parlent pas anglais, il permet de tout faire et le support technique est vraiment rapide. Service de qualité et très bon rapport qualité/prix.

[Apprendre à construire un site avec des vidéos, c'est génial!](#) – Le seul site regroupant les différentes techniques simples pour arriver très rapidement à faire ce que vous voulez sur Internet. C'est la meilleure formation accélérée pour que vous ayez de bonnes bases pour votre future carrière dans l'e-commerce. Ce site partage des informations incroyablement intéressantes avec ses abonnés.

Les avantages compensent largement les frais d'inscription – et je pèse mes mots lorsque je dis LARGEMENT.

Grâce à cet ebook, si vous ne saviez pas par où commencer, vous savez que vous pouvez vous inscrire gratuitement pour le début de votre formation.

[Système d'autorépondeur en français](#): Le meilleur autorépondeur en français actuellement. Vous avez la possibilité de créer un nombre illimités de listes automatisées pour récolter et gérer des milliers d'emails en quelques clics.

Systèmes de paiement recommandés

[Paypal](#) – vous pouvez recevoir des paiements par carte de crédit de clients situés n'importe où dans le monde !

Félicitations!

“L’achat de ce livre vous donne l'accès pour devenir GRATUITEMENT un membre de Video-Marketing-Internet.com”



Cher Lecteur,

Je vous invite cordialement à vous inscrire à mon cours en ligne de construction de site Internet pour commencer d'ici quelques jours à construire vos listes immenses de prospects et de clients satisfaits.

En vous inscrivant sur le site, vous recevrez une série de 10 leçons. Après ces leçons, vous aurez saisi la simplicité et vous serez capable de créer une page web vous-même en 15 minutes et vous récolterez déjà les emails pour votre e-commerce.

Vos avantages comprennent :

- **10 Tutoriels Vidéos** : 2 heures pour vous expliquer des techniques simples

- **L'accès à un puits de connaissances avec les articles** Marketing Internet que vous pourrez utiliser comme contenu sur vos propres sites.

Vous pourrez mettre à profit ce que vous venez d'apprendre dans cet ebook, et créer votre propre empire sur la Toile.

Cet accès privé a une valeur de **97 \$**, mais en guise de remerciement pour m'avoir rejoint dans l'aventure, courte mais ô combien palpitante, relatée dans ces quelques pages, cet avantage vous est offert 97\$ **GRATUITEMENT**.

Prenez-le comme un bonus, mais il faut être connecté à l'Internet pour profiter de celui-ci !

Alors, connectez-vous si ce n'est déjà fait, et cliquez sur le lien ci-dessous pour vous inscrire – **il n'y a aucun piège** !

[Cliquez ici pour bénéficier de ces leçons gratuites sur www.Video-Marketing-Internet.com](http://www.Video-Marketing-Internet.com)

Vous apprendrez comment construire un site Internet facilement avec les meilleurs outils pour vous faire gagner du temps.

Vous pourrez enfin faire ce que vous voulez sur Internet pour y créer votre propre empire.

C'est ma façon de vous remercier, et je me réjouis d'avance de vous compter parmi les personnes inscrites sur ma liste ! ☺

P.S. : Sur **www.Video-Marketing-Internet.com** c'est possible de découvrir la plupart des techniques pour devenir un vrai webmaster en un temps record...