

Comment augmenter vos ventes de 200 %

Par : Jonathan Paré

Copyright © 2006 Jonathan Paré Inc. — Tous droits réservés.

Il est interdit de revendre ou modifier ce document. Seules les personnes dûment agréées sont autorisées à accéder au contenu de ce document.

Version 1.2

**Site Web : <http://www.Travail-De-La-Maison.com>
Email: info@Travail-De-La-Maison.com**

Introduction

Bonjour, je me présente : Jonathan Paré, expert en Marketing Internet et référencement de sites web depuis maintenant 7 ans.

Après plus de 7 ans de recherche, j'ai finalement trouvé la solution à ce que je recherchais le plus : travailler à domicile quand je le veux, où je le veux et sans avoir de patron pour me dire quoi faire.

J'ai décidé de partager une partie de mes connaissances et de mes secrets avec vous !

Je travaille sur internet depuis maintenant 7 ans et chaque jour je trouve de nouvelles opportunités pour gagner de l'argent sur internet.

J'ai vendu plus de 15,000 eBooks sur différents sujets, en anglais et en français.

Vous désirez travailler à domicile ?

Le marketing Internet, les programmes d'affiliation et plusieurs des techniques que je vous enseignerai vous aideront énormément à gagner de l'argent sur internet.

Vous n'avez besoin d'aucune expérience, cependant plusieurs facteurs feront la différence entre gagner 100 Euros ou 5,000 Euros par mois !

Certains de mes clients gagnent jusqu'à 5,000 Euros par mois avec les techniques de Emploi Google.

C'est la raison pour laquelle j'ai décidé d'écrire ce livre et de vous l'offrir gratuitement !

Internet est l'endroit qui vous offre le plus d'opportunités si vous désirez devenir votre propre patron ou tout simplement gagner un revenu supplémentaire du confort de votre domicile.

Tout le monde peut y arriver à condition de savoir comment s'y prendre et de connaître les erreurs à éviter.

Certaines personnes aident en effectuant du bénévolat auprès de personnes âgées ou démunies, moi, j'aide les personnes motivées à gagner de l'argent sur internet et partir du bon pied !

Mon objectif est de rendre le Marketing Internet disponible pour tous et non seulement pour les entreprises qui ont de gros budgets à investir.

Tout le monde peut y réussir en connaissant les principales étapes de base à suivre. Il est certain qu'il ne faut pas lâcher ou perdre espoir à votre premier échec.

Le marketing Internet est comme tout dans la vie et je vous garanti que vous allez vous améliorer chaque jour.

J'ai personnellement eu plusieurs échecs avant d'en arriver avec le succès que j'ai présentement.

Je vous explique dans mon livre toutes les techniques et les outils qui vous éviteront de faire les mêmes erreurs que j'ai pu faire dans le passé.

Je peux vous le garantir, plusieurs de mes clients font jusqu'à 5,000 Euros par mois. Et moi même j'en suis la preuve !

Un nom de domaine bien ciblé, un hébergement de qualité, un beau design de site web, savoir comment écrire des textes qui vendent et quelques stratégies de Marketing Internet peuvent vous faire devenir riche demain matin !

Il faut travailler, y mettre du temps, aimer ce que l'on fait et le succès viendra, comme dans la vraie vie.

Bonne Lecture & Bonne Chance

Jonathan Paré

Que me faut-il pour gagner de l'argent sur internet ?

Si vous ne possédez pas encore votre site web ou si vous planifiez d'en construire un. Ne pensez pas que vous allez mettre votre site web en ligne et que vous allez commencer à faire plusieurs ventes dès demain!

Ne vous inquiétez pas je sais de quoi je parle, je l'ai déjà vécu!

Si vous avez les connaissances ou la volonté pour apprendre à construire un site web, cela peut facilement vous aider à gagner 5X plus que vous gagneriez sans les bonnes connaissances pour bien construire un site web !

Mais ne vous inquiétez pas, vous n'avez pas besoin de site web, ni de produit pour gagner de l'argent sur internet avec Emploi Google.

Pour certaines personnes cela peut sembler complexe de construire un site mais vous pouvez créer votre premier site web avec Microsoft Word ou Microsoft Frontpage.

Il existe des outils gratuits sur internet pour vous aider à la conception de votre premier site web !

Vous pouvez obtenir votre propre nom de domaine (.com, .net, etc...) pour seulement 5.99\$ par année chez 1and1.

Il vous faudra donc vous différencier de vos concurrents, plusieurs autres techniques que vous apprendrez dans

Emploi Google vous seront essentielles avant de démarrer votre site web ou votre entreprise si vous désirez obtenir du succès sur internet.

Si vous avez déjà un site web vous devez savoir ce que je veux dire.

Avez vous des ventes chaque jour ? Êtes-vous satisfait du nombre de ventes que vous obtenez ?

Si c'est le cas félicitations !

Dans le cas contraire je suis sûr que vous avez essayé des dizaines de façons de gagner de l'argent sur internet et chaque fois vous avez échoué ?

Avez-vous déjà pensé que travailler à domicile n'est pas pour vous ?

Je dois vous avouer que moi aussi je suis déjà passé par là !

Ne vous découragez pas, la majorité des personnes qui ont tenté de gagner de l'argent sur internet ont échoué à leur première tentative et ont décidé de tout arrêter.

Ceci est la plus grande erreur que vous pourriez commettre.

Il vous faut uniquement connaître les techniques et savoir quoi faire et quoi ne pas faire, si vous désirez obtenir un succès garanti, et je suis là pour vous aider à y arriver.

Prenons exemple dans la vie de tous les jours.

Vous faites tranquillement vos achats un après-midi au centre ville. Intéressé par un article dans la vitrine d'un magasin vous décidez alors d'y entrer. Une fois à l'intérieur vous faites rapidement le tour et ressortez du magasin.

Ou prenons un autre exemple ...

Imaginons que vous entrez dans le magasin après avoir observé l'objet qui vous intéresse dans la vitrine et que le vendeur se dirige vers vous et vous explique les qualités de l'objet qui vous intéresse en vous mentionnant que le produit est en rabais à 50%. L'auriez vous acheté ?

Sur Internet c'est semblable mais il y a quelques petites différences.

- Sur internet il n'y a aucun contact physique ou humain.
- Les personnes sur internet vont pour chercher de l'information gratuite et non pour acheter, tandis que la personne qui entre dans un magasin, la majorité du temps c'est pour y acheter quelque chose.

Devant cette situation, quelles sont les raisons qui motivent le client à acheter tel ou tel produit?

La réponse est qu'en fait, l'être humain pense à plusieurs choses en même temps et ces choses n'ont pas la même importance d'une personne à l'autre.

Le client agit (ou achète) en fonction de son plus grand désir ou de ce qui le tracasse le plus, et ensuite, il passe à

l'action dans le but d'éliminer ou de diminuer une ou plusieurs de ses préoccupations dominantes.

Une définition plus spécifique du terme préoccupation dominante s'explique comme suit : c'est l'existence d'un ennui, d'une inquiétude, d'un problème, d'un défi ou d'un désir qui accapare la pensée.

En d'autres mots, c'est une idée fixe qui occupe l'esprit et pour laquelle quelqu'un essaie de trouver un dénouement favorable.

Et vous, quelles sont vos préoccupations dominantes?

- À quoi songez-vous avant de vous endormir ?
- À quoi pensez-vous dans votre voiture lorsque vous êtes seul?
- Est-ce que l'objet de votre pensée est de faire plus de ventes, de prendre des vacances, de fournir une bonne éducation à vos enfants, etc... ?

Afin de mieux saisir le sens de ce concept, voici quelques exemples.

Premier cas : si quelqu'un fume et que, pour lui, la santé est plus ou moins une source d'inquiétude, ce fumeur n'y verra pas là une raison assez sérieuse pour qu'il arrête de fumer.

Il sait, bien sûr, que sa santé est importante et que ce serait bien d'arrêter, mais il ne passera pas à l'action parce que sa santé n'est sa préoccupation dominante.

Par contre, si ce même fumeur rencontre son médecin et qu'il apprend que s'il n'arrête pas de fumer, il va mourir dans quelques mois, il y a de fortes chances que le fait d'arrêter de fumer devienne alors sa préoccupation dominante.

Comme il va de soi qu'un tel diagnostic provoque généralement un choc, il passera sûrement à l'action afin d'éliminer cette préoccupation dominante.

Deuxième cas : si vous avez changé de voiture cette année, il est normal que l'acquisition d'une nouvelle auto ne vous préoccupe pas du tout et vous n'y pensez plus.

Par contre, si le bail de location de votre voiture vient à échéance le mois prochain, il va de soi que plus vous vous rapprochez de la date de fin de location, plus vous êtes absorbé par la décision du choix à faire.

Si, à deux jours de la fin du bail, vous ne savez pas encore quelle voiture vous vous procurerez, ce choix deviendra une de vos préoccupations dominantes et vous devrez prendre les mesures qui s'imposent pour agir rapidement.

Ce que l'on doit retenir de ces exemples, c'est que lorsque quelqu'un passe à l'action et prend une décision, c'est dû principalement au fait qu'il a trouvé une solution à une préoccupation dominante.

Si vous vendez des logiciels et après avoir discuté un certain moment avec un client afin d'établir un climat de confiance, vous lui demandez : « Dans votre entreprise, quels sont les plus grands défis ou les préoccupations auxquelles vous devez faire face? »

Si, par exemple, vous obtenez une réponse comme : « C'est de diminuer les dépenses car nos marges de profits ont subi une forte diminution ».

Alors, vous venez de trouver sa préoccupation dominante et à partir de ce moment, chaque caractéristique que vous présentez doit répondre à cette préoccupation dominante.

Habituellement, il y a plus d'une préoccupation dominante et c'est à vous de les trouver. Lorsque le client vous les communique, votre vente est presque complétée.

Prenez bonne note que le client se fout de votre produit ou de votre service et ce qui l'intéresse, c'est de régler ses préoccupations dominantes.

Donc, **ARRÊTEZ** d'exposer ou d'étaler les qualités de vos produits et ne parlez que de celles qui résolvent en partie ou en entier ces préoccupations. Vos ventes augmenteront de façon considérable lorsque vous agirez de cette façon.

Qu'est-ce que du « Contenu » ?

Donnez-vous un contenu intéressant et de qualité à vos visiteurs ? Avez-vous déjà pensé que vous pourriez disposer vos textes d'une autre façon pour le rendre plus intéressant à vos visiteurs ?

Le contenu est l'information que vous donnez à vos visiteurs.

Le contenu où les informations sur votre page web est pratiquement le facteur le plus important du succès de votre site web si vous en avez un.

Dans la plupart des sites web que je visite je remarque souvent toujours les mêmes design avec les mêmes boutons :

1. Produits
2. Commander
3. Contactez-nous

Pensez vous réellement que vous allez vendre un produit avec ce type d'informations dans votre site web?

Je tiens à vous rappeler que le monde va sur internet pour chercher de l'information gratuite et obtenir ce qu'ils recherchent et non pour acheter votre produit.

Comment vendre un produit si la personne ne veut pas l'acheter?

Très simple... vous n'avez que à lui donner ce qu'il recherche... l'information gratuite qui voulait obtenir de votre site.

Il ne suffit pas uniquement de mettre un bouton « produit » et d'y lister vos produits en ajoutant une petite description « mon produit est le meilleur vous devez l'acheter dès maintenant ». Cela fera fuir vos visiteurs car ce n'est pas ce qu'ils recherchent.

Je vous suggère de commencer par rédiger des articles, des livres pour donner le plus d'information gratuite à vos visiteurs.

Souvenez vous c'est ce que vos visiteurs recherchent avant tout. Ils cherchent une solution à ce qu'ils recherchent et vous devez leur démontrer que VOUS avez la solution à leurs problèmes ou interrogations.

Rédiger des textes intéressants qui sauront capter l'attention de vos visiteurs. Et n'oubliez pas de mettre des titres accrocheurs à vos articles qui intrigueront vos visiteurs sinon personne ne vous lira.

C'est bien beau mais comment gagner de l'argent ?

Ne vous inquiétez pas je vais y arriver ...

Gardez contact avec vos futurs clients !

Il est essentielle d'établir un contact et un lien de confiance avec vos visiteurs. Avez vous un bouton « Contactez-nous » sur votre site web? Oui? ... C'est très bien... mais c'est tout ?

Croyez-vous réellement entrer en contact avec vos visiteurs de cette façon ?

N'oubliez pas ceci : le visiteur est arrivé sur votre site, il a lu tous vos articles intéressants et vous voulez que ce soit lui qui appuie sur le bouton « Contactez-Nous » pour vous remercier ?

Certains le feront. Mais les autres ? Vous les laissez partir comme cela sans rien faire ou leur demander ?

Ils sont à un clic de vos concurrents pensez-y !

A partir du moment où le visiteur quitte votre site vous ne le reverrez sûrement plus jamais! Il vous faut donc lui demander son nom et son adresse email et non attendre que celui-ci vous la donne.

Il est évident que vous pourriez mettre une phrase telle que :

Laissez moi votre email et il me fera plaisir de vous contacter pour vous vendre mon super produit révolutionnaire.

Ceci n'aura aucun impact sur votre visiteur. Personne n'aime être obligé ou harcelé à acheter un produit.

Comment obtenir l'adresse email de vos visiteurs ?

C'est très simple, vous devez lui offrir quelque chose en échange de son adresse email.

Faites lui un cadeau et inscrivez sur votre site web : Pour recevoir mon cadeau gratuitement veuillez entrer votre email.

Vous récolterez les e-mails de vos visiteurs très facilement.

Qui n'aime pas obtenir de cadeau ou obtenir des informations gratuites sur un sujet qui les intéresse ?

Ces techniques sont utilisées depuis longtemps... vous l'avez sûrement déjà remarqué dans les journaux ou les magazines ?

On vous propose par exemple de participer à un tirage et de gagner un

voyage dans un autre pays. Cependant on vous demandera de remplir un coupon de participation avec vos coordonnées!

Un peu la même stratégie est applicable sur internet pour vous envoyer votre cadeau ou les informations demandées.

Quoi faire comme cadeau?

Malheureusement je ne peux pas vous répondre à cette question, tout dépend du type de site web que vous avez!

Je vous suggère de penser à ce que vos visiteurs recherchent lorsqu'ils visitent votre site web. Écrivez quelques pages sur le sujet et commencer dès maintenant à accumuler des e-mails !

En quelques jours selon le nombre de visiteurs que votre site obtient chaque mois, vous accumulerez des centaines d'e-mails !

Il est évident que si vous avez un site web sur le « Golf » il est inutile de donner un cadeau en lien avec le « Tennis ».

Votre cadeau et vos articles doivent être le plus possible en lien direct avec le contenu de votre site web pour intéresser au maximum vos visiteurs.

Vous pouvez aussi offrir des conférences, des livres ou tout simplement un enregistrement audio ou vidéo.

La Clef du succès

Vous connaissez maintenant quelques-unes des techniques de base du Marketing Internet pour augmenter vos ventes.

Vous avez créé un contenu intéressant, des articles de qualité, vous avez récupéré les adresses email de vos visiteurs, vous leur avez offert ce qu'ils cherchaient.

Tout le monde est content !

Toutes les adresses que vous accumulerez seront votre principal outil si vous voulez obtenir du succès sur internet, croyez moi !

Certaines d'entre eux auront sûrement déjà commandé un de vos produits, c'est bien. Si ils ont été satisfait de votre produit ces mêmes clients commanderont une deuxième fois, une troisième fois etc ...

Tout dépend du nombre de produits que vous avez à leur proposer.

Et pour ceux qui n'ont pas encore commandé c'est la même chose, vous devez communiquer avec eux, établir un lien de confiance et leur donner les informations qu'ils recherchent sans leur dévoiler tout vos secrets.

Et puis un jour ils achèteront un produit ou un autre que vous avez à leur offrir. Souvenez vous que si vous n'offrez rien vous ne vendrez rien.

Il ne vous reste qu'à passer à l'action.

J'ai créé un livre (Google Emploi) : comment gagner de l'argent sur internet sans avoir besoin de site web ou de produit à vendre, je vous le conseille fortement si vous n'avez pas les connaissances pour créer votre propre site web ou si vous désirez tout simplement augmenter vos revenus. Aucune expérience n'est nécessaire.

Vous perdez plus de 90% de vos ventes !

Pensez bien au contenu de votre site web, de vos messages et de vos e-mails. C'est grâce à ceux-ci que vos visiteurs deviendront vos clients un jour ou l'autre.

Une fois la confiance établie entre vous et vos visiteurs et une fois que vous les avez intéressés, il est important de garder contact avec eux.

Une fois la confiance établie votre client ne se contentera pas d'un seul achat et vous allez voir à quel point il est important d'envoyer de l'information à vos abonnés.

En effet les statistiques sur internet démontrent que la majorité des ventes ne se fait pas à la première visite sur le site web.

- 2% des ventes sont réalisées à la 1ere visite
- 3% des ventes sont réalisées à la 2ieme visite
- 5% des ventes sont réalisées à la 3ieme visite

- 10% des ventes sont réalisées à la 4^{ème} visite
- 50% des ventes sont réalisées à la 5^{ème} visite

Vous comprenez maintenant l'importance de garder contact avec vos clients et visiteurs ?

Je vous suggère fortement d'éviter les « Popup » sur votre site web! Ceux-ci embêtent plus vos visiteurs et les invites à quitter votre page et ils iront voir vos concurrents. Il vous sera beaucoup plus rentable d'utiliser les programmes d'affiliation comme je vous l'explique dans Emploi Google.

Chaque lien, bannière ou contenu sur votre site web doit être une source de revenu possible pour vous !

Comment écrire des messages de qualité qui vendent ?

Ceci est sans doute la partie la plus importante et sur laquelle vous devrez passer le plus de temps à y travailler.

N'oubliez pas que c'est le contenu de vos emails et de votre site web qui fera prendre la décision au visiteur d'acheter votre produit.

Le but de chacun de vos messages sera de transformer l'intérêt de votre visiteur et de lui démontrer que votre produit règlera ses problèmes et interrogations et il finira par acheter un des produits disponibles sur votre site web.

Vous devez commencer par toucher le lecteur, piquer sa curiosité et lui donner le goût d'en savoir plus.

Imaginez que votre visiteur est votre ami assis à coté de vous et que vous discutez avec lui.

Expliquez lui tous les avantages qu'il aura en achetant votre produit ... ce qui vous différencie des autres.

Écrivez en restant le plus positif possible et faites des phrases courtes que vos visiteurs se souviendront.

Autre chose très importante, personnalisez chacun de vos messages ou emails avec le nom de la personne.

Bonjour **Jonathan**, Voici ...

Au lieu de tout simplement : Bonjour, Voici ... comme j'ai souvent vu dans certains emails.

Vous pouvez même utiliser cette approche dans le corps de votre email tels que : Maintenant Jonathan, il est temps pour vous... etc ...

Ne vous faites pas de soucis pour trouver comment faire ceci, il existe des programmes qui sont disponibles sur internet et qui font tout cela automatiquement pour vous. Toutefois, si vous connaissez un peu la programmation en PHP cela peut être encore très simple à programmer !

Conclusion

J'espère que ce Mini-Ebook Gratuit vous à intéressé et vous aidera à augmenter vos ventes! Les personnes qui gagnent beaucoup d'argent sont ceux qui ont les bonnes connaissances et les bons outils !

Je vous rappelle que ceci est simplement un petit résumé gratuit que je vous offre pour vous remercier de votre confiance !

Pour seulement 49€ vous obtiendrez mon livre *Google Emploi*. Un cours complet, étape par étape, de plus de 150 pages qui vous expliquera en détail des techniques pour gagner de l'argent sur internet sans avoir aucune expérience, aucun site web et aucun produit à vendre !

Alors n'attendez pas, commander [Emploi Google](#) dès maintenant!

Jonathan Paré

<http://www.Travail-De-La-Maison.com>

info@Travail-De-La-Maison.com