

# Comment bâtir un niche marketing qui vous rapporte des milliers de dollars par mois

[Imprimer cette page](#)



Avez-vous déjà entendu parler du courriel marketing?

Malheureusement, la plupart des internautes confondent le courriel marketing avec le simple fait d'envoyer des messages publicitaires à leurs contacts, safe-list ou la base de données.

Avez-vous déjà reçu un courriel d'un de vos contacts avec plusieurs liens d'affiliation à la fin de leur message?

## Exemples :

[www.moneygo.com/232](http://www.moneygo.com/232)  
[www.fastmoney.com/234](http://www.fastmoney.com/234)  
[www.easymoney.com/456](http://www.easymoney.com/456)

Avez-vous déjà expérimenté une de ces techniques?

Si oui, je suis persuadé que vos résultats n'ont pas été très reluisants. Le courriel marketing ne se limite pas au simple fait d'envoyer des messages publicitaires à plusieurs adresses courriel.

Le fait de conduire une voiture chaque jour ne signifie pas que l'on puisse se présenter à une course automobile.

Dans les minutes qui vont suivre, je vais vous apprendre les trois rudiments du courriel marketing. Une fois que vous aurez saisi leur sens, vos fins de mois seront toujours ensoleillées.

Ensuite, je vous dévoilerai ma fameuse méthode 1 heure par jour pendant 7 jours. Cette pratique à elle seule est une source d'abondance illimitée, alors je vous laisse imaginer le mariage de ces deux méthodes.

Dans moins de 90 jours, vous allez vous réjouir non seulement d'avoir pris le temps de lire ce rapport, et de tous les bienfaits qu'il vous aura apporté.

**Mais avant de commencer, il serait nécessaire de porter une attention particulière à ce qui suit.**

J'aimerais tout d'abord vous faire prendre conscience du fait que ce rapport n'est pas à prendre à la légère. Ensuite, si vous me le permettez d'ici quelques instants, je vous ferai pénétrer dans le monde lucratif de l'Internet.

Si vous m'écoutez et prenez au sérieux ce que je suis sur le point de vous révéler, Je suis convaincu que vous me téléphonerez dans moins de 90 jours afin de me remercier, et ce quel que soit le coût de l'appel, car vous aurez largement les fonds pour vous le permettre.

Soyez assurés que je mettrai à votre disposition une ligne à cet effet.

Oui, j'annonce de gros chiffres, et si vous n'avez jamais généré plus de 1000\$ de revenu par mois sur le net, malgré un travail acharné et chaque dollar gagné à la sueur de votre front.

Je peux facilement comprendre le fait que cela ne puisse représenter pour vous qu'un rêve inaccessible ou un chemin pavé d'embûches.

**Fermez les yeux et chassez toutes les pensées négatives de votre esprit.**

**Pourquoi?**

Ce sont vos pensées négatives qui vous empêchent de réussir et ce, quel que soit votre domaine. Elles envoient des signaux de peur et d'alarme à votre subconscient qui les concrétise à travers vos actions. Il ne faut jamais sous-estimer le pouvoir de votre subconscient, car celui-ci guide vos pas, vos actions, et vos décisions quotidiennes.

Vous est-il déjà arrivé de vous coucher en imaginant une querelle avec l'un de vos proches, et de constater le lendemain ou quelques jours plus tard que cette situation simplement imaginée quelques heures plus tôt est devenue réalité. Et bien vous avez été guidé par votre subconscient. Subconscient que vous avez programmé juste avant de vous endormir.

Sachez donc que si vous programmez votre subconscient **avec des pensées de pauvreté, vous serez pauvre** et cela est encore plus vrai en affaires.

**Prenons l'exemple de:**

Luc qui gagne 30 000\$ par an en travaillant 40 heures par semaine.

Son ami Marco, lui téléphone et lui dit, j'ai une idée fantastique qui va nous rapporter 10 000\$ par mois, cela nous coûterai seulement 1500\$ d'investissement chacun.

**Question**

Quelle réaction croyez-vous que Luc aura en répondant à son ami Marco?

- 1500\$ pour faire 10 000\$ par mois!!!
- Tu es fou
- C'est impossible,
- Merci de me faire rêver
- Tu as failli m'avoir avec ta plaisanterie,
- Voyons donc est-ce que c'est une arnaque ?
- Si cela était vrai le monde entier serait riche.

Voyez-vous, Luc est rempli de pensées négatives subconsciemment guidées par la pauvreté. Pour lui, gagner 10 000\$ par mois est un rêve inaccessible.

**Prenons l'exemple de :**

Martin qui gagne 125 000\$ par an en travaillant 40 heures par semaine.

Marco contacte Martin, car son ami Luc a refusé d'investir dans son entreprise. Il lui dit la même chose. Il me faut 3000\$ dollars pour démarrer mon entreprise, elle nous rapportera 10 000\$ par mois. Il faut simplement que tu investisses 1500\$ et je m'occupe du reste.

Martin gagne déjà en moyenne 10 000\$ par mois, donc son subconscient n'est pas hanté par des pensées négatives qui l'empêchent de faire un choix éclairé. Outre cela, ça lui a prit **plusieurs semaines avant d'accepter l'offre de Martin.**

Les trois premiers mois, l'entreprise est un vrai fiasco, cependant Marco se motive chaque soir en se disant demain ça ira mieux. Finalement, 8 mois plus tard il commence à obtenir le retour sur son investissement. Puis, quelques mois plus tard, il atteint plus 13 500\$ par mois et son entreprise continue à croître.

Marco est heureux, et Martin le remercie d'avoir pensé à lui comme investisseur.

Martin gagne aujourd'hui 125 000\$ par an, soit plus de 13 500\$ par mois et ce grâce à Marco. Désormais, le revenu de Martin est passé de 125 000\$ à 206 000\$ par an.

### **Vous comprenez maintenant pourquoi les riches deviennent toujours plus riches!**

Ils ne sont pas limités par des pensées négatives, bien au contraire ils ont **un esprit d'entrepreneur.**

Luc pour sa part est toujours hanté par ses pensées négatives et ses fins de mois toujours aussi rudes. Tandis que Marco peut désormais voyager, prendre soin de sa famille, jouer au golf deux fois par semaine et prends soin de programmer son subconscient à développer un autre cyber- commerce qui lui rapportera 25 000\$ de plus par mois.

### **Aujourd'hui plus rien n'est impossible pour Marco**

Et maintenant, si Marco demandait au pauvre Luc d'investir 6500\$ dans son prochain projet.

**Quelle réaction croyez-vous que Luc aurait aujourd'hui?** Je peux vous assurer que Luc serait prêt à faire un emprunt à la banque afin de suivre son ami sur ce coup là.

**Pourquoi?**

Parce que cette histoire est vraie. Cette histoire est mon histoire. J'ai simplement changé les noms et les montants. Pour vous dire toute la vérité, j'avais seulement 600\$ de disponible sur ma carte Mastercard, j'ai dû emprunter le reste à mon ami. Durant les 8 premiers mois qui ont été durs, mon ami me faisait confiance et moi je ne voulais pas le décevoir. Chaque soir après de rudes journées, je m'auto motivais. Certes cela n'a pas été facile mais j'ai beaucoup appris et continue encore aujourd'hui.

Si vous croyez que 10 000\$ par mois est un rêve inaccessible aujourd'hui avec l'Internet, je peux vous assurer que non, pour moi comme pour des milliers d'autres.

### **Qu'ici on parle de business et d'argent**

De cet argent qui nous permet de vivre, de payer notre hypothèque, le prêt de notre voiture, de prendre soin de notre famille et qui grâce à Internet est disponible en abondance.

#### **Question**

1. Avez-vous déjà rêvé de gâter votre femme ou vos enfants en leurs offrant des cadeaux exorbitants ou encore de garer devant votre maison une voiture qui ferait parler votre entourage?

Moi oui! Et Sans l'Internet cela n'aurait pas été aussi facile. L'être humain est pétri de désirs, et quelle que soit votre situation financière, vous aurez toujours un désir à conquérir.

2. Quel est votre rêve et quels sont vos moyens pour l'atteindre?

Je vais vous dire le mien, il y a quelques semaines je me suis rendu chez un concessionnaire automobile du nom de Silver Star où ils vendent des Mercedes. Après un entretien avec le vendeur, je lui ai remis un chèque dépôt de 5000\$ pour la réservation d'une Mercedes CLK 500 dont la valeur totale était de 75 000\$.

Voici mon objectif, j'ai dit au vendeur que je reviendrai dans 90 jours avec un chèque couvrant la totalité.

## **Vous trouvez que je me suis mis la barre trop haute!**

**N'oubliez jamais que**, c'est dans nos rêves que l'on trouve la motivation de surmonter les épreuves qui se dressent devant nous.

**Quel est votre rêve?**

**Savez-vous définir vos rêves?**

Un peu plus haut, j'ai dit que mon rêve était d'acheter une Mercedes CLK 500.

Cependant, si je m'attarde sur mon rêve, qu'elle est sa véritable nature?

1. De posséder cette voiture?
2. D'avoir les moyens de me promener dans un tel luxe?
3. D'avoir atteint le but que je me suis fixé?

Après avoir analysé mon propre rêve. Je me suis rendu à l'évidence que ce n'était pas de posséder cette superbe voiture, mais d'avoir trouvé **le véhicule me permettant d'atteindre un objectif fixé**. Bien sûr, une fois que vous avez atteint votre but il est tout à fait normal d'en profiter.

## **Alors quel est votre véritable rêve?**

De gagner beaucoup d'argent, d'amener votre famille en voyage ou simplement d'avoir le plaisir de gâter vos proches.

Quelle que soit la nature de votre rêve, vous n'avez juste qu'à l'écrire sur un bout de papier.

Maintenant, il ne vous reste plus qu'à trouver le véhicule qui va vous permettre de l'atteindre.

Dans ce rapport, nous allons en explorer deux; dans un premier temps celui que les gourous du marketing préfèrent, et qui génère des milliers de dollars en quelques clics de souris. Il s'avère être finalement mon petit sucre d'or et s'intitule **1 heure par jour pendant 7 jours.**

## **Le email marketing**

Une fois que vous allez avoir bien assimilé comment les gourous utilisent les courriels marketing, vous serez en mesure de vendre n'importe quoi sur le net et de vous créer une véritable fortune.

### **Les statistiques sur les courriels**

Selon un rapport de Jupiter Communication, les courriels marketing devraient être une entreprise de plus de 7,3 \$ milliards d'ici la fin de l'année 2005.

Plus de 50% des consommateurs communiqueront par courriel selon Forrest Research.

Le E-Marketing Rapport déclarait, qu'à la fin de l'année 2005, il allait y avoir plus de 111 millions de personnes qui utiliseraient les courriels électroniques comme moyen de communication. Nous sommes en fin 2006 et constatez vous-même votre utilisation de celui-ci !

Que dans quelques années les courriels remplaceront de façon considérable les envois postaux à cause de leur rapidité et de leur coût beaucoup moins élevé.

Face à la croissance d'utilisateurs, **le courriel marketing devrait devenir votre stratégie de marketing principale.** Les résultats des courriels marketing sont délirants. La puissance du courriel marketing est un fait incontournable et qui déloge le marketing traditionnel. Le simple fait d'envoyer un courriel, vous permettra de créer des rentrées d'argent sur demande.

## Les avantages du courriel marketing

Le principal avantage concret de l'Internet pour une entreprise, est le gain de temps et d'argent réalisés dans les transmissions d'informations.

Parmi ces outils, le courriel est de loin le plus utilisé et le plus efficace. De même, dans le domaine du marketing, le courriel Opt-in s'est imposé en quelques années aux USA puis en Europe, comme l'outil de marketing direct le plus efficace, le plus rapide et le moins coûteux.

### Voici une liste non exhaustive des principaux avantages de cette nouvelle technique

#### 1. Coût minimum

Le marketing direct par "courriel" a un coût de 65% à 80% inférieur au marketing direct traditionnel. La diminution des coûts de marketing permet d'élargir la diffusion ou la fréquence des opérations.

#### 2. Taux de retours élevés

Par sa simplicité, l'immédiateté et la quasi gratuité du mode de réponse (1 clic ou un courriel), les taux de retours des dépassent largement ceux des autres modes de marketing direct (postal, fax...) qui génèrent un coût de réponse pour le client potentiel.

Le courriel se place d'ailleurs en tête de liste de tous les moyens de marketing du point de vue de l'efficacité comme le prouve la dernière étude de Forrester Research :

Support	note/5
Courriel	4.3
programmes d'affiliation et marketing relationnel	4.3
Relations publiques	4.1

Télévision	4.0
Affichage extérieur	3.7
Courriel sur forum de discussion	3.5
Courrier postal	3.4
Magazines	3.4
Radio	3.4
Commandite	3.3
Boutons	3.2
Bannières	2.8

### 3. Ciblage optimal

Contrairement aux fax et aux envois postaux souvent filtrés par les secrétaires ou non directement adressés à l'intéressé, le courriel permet de contacter directement le destinataire ciblé. La pertinence du ciblage permet d'adapter de manière optimale le contenu du message, qui constitue alors une réelle source d'information professionnelle pour les destinataires. Selon une étude commanditée par Doubleclick, le courriel Opt-in est pour 65% des internautes le meilleur outil d'information promotionnelle. L'étude "Forrester Courriel Marketing 2004" vient confirmer cette tendance en indiquant que 68% des personnes interrogées considéraient le courriel marketing utile pour recevoir des promotions de site avec lesquels ils ont déjà été en contact.

### 4. La rapidité d'envoi et du retour,

Dans un délai de 72 heures vous avez pratiquement 60% des retours de votre campagne.

### 5. Interactivité maximum

L'interactivité qu'offre le courriel marketing permet d'entamer une véritable gestion de la relation client (E-CRM) et il offre également la possibilité d'adapter l'offre au besoin de chaque client (marketing one to one).

Une étude effectuée par la compagnie Créative Good indique qu'un dollar investit en publicité rapporte 5 dollars quand 1\$ investit en fidélisation client en rapporte

**60.** D'où l'intérêt d'établir un suivi client fiable et régulièrement mis à jour, de conserver un historique des contacts et des commandes. Ces indicateurs permettent de mettre en place un tableau de bord commercial des plus efficaces.

## **6. La popularité du courriel**

L'attractivité et la simplicité de ce média encore récent et porteur d'image de modernité lui confèrent une partie de son efficacité. Un avantage souvent oublié, le courriel marketing par rapport aux fax et aux envois postaux tient du fait qu'il ne s'ajoute pas à la pollution, au gaspillage de papier et de consommable pour télécopieurs. Cette particularité du courriel média virtuel dont les effets sont biens réels, n'est pas négligeable pour son image.

A l'heure où beaucoup d'autres techniques de marketing arrivent à saturation. Le courriel en est à ses débuts et a déjà fait ses preuves.

## **59 % des E-consommateurs ont acheté à la suite d'un courriel promotionnel**

C'est ce que révèle la dernière étude réalisée par Datatrader. En outre, la participation à un jeu ou à la découverte d'un site en a convaincu 96%. Cette étude a été réalisée sur un panel de 15 000 internautes.

## **7. Les résultats facilement exploitables**

Les enquêtes et les formulaires d'inscriptions à des invitations ou à des promotions produits peuvent être intégrés dans le corps du message ou en ligne. Ces outils interactifs permettent de collecter informatiquement les données et d'éviter la saisie obligatoire en cas de retour papier. Les remontés sont facilement vérifiables et les outils de tracking, de statistiques et de datamining permettent de faire une étude analytique des retombées en fonction des critères de sélection. Les résultats de cette étude apportent des indications sur les cibles à privilégier et optimisent le rendement des campagnes suivantes (suivant le principe d'amélioration permanente qualitative, PDCA ou roue de Deming).

## **8. Exhaustivité des informations**

Le courriel informatif est prolongé par la visite du site qui apporte aux destinataires toutes les informations complémentaires de manière quasi

instantanée.

## **Permission marketing, opt-in/opt-out...pourquoi ces termes ont-ils une grande importance sur le plan fonctionnel ?**

La permission marketing consiste à communiquer que vers les clients qui l'ont implicitement ou explicitement autorisé. En général, **le taux de retour d'une campagne de permission marketing est beaucoup plus élevé que dans le cadre d'une campagne forcée même ciblée**. Le marketeur doit donc exploiter la forme qui convient en fonction du canal de diffusion et des objectifs de sa campagne, si possible en gardant toujours à l'esprit la notion de retour sur l'investissement.

La différence entre les procédés opt-in et opt-out précède la nuance implicite/explicite.

Me propose des offres par courriel sur le site de l'entreprise. Dans le cas de l'opt-in, cette case existe et **le client peut la cocher ou la décocher pour indiquer s'il est intéressé** par la proposition. La base qui sert aux envois est donc, en théorie, qualifiée dès le départ. Dans le cas de l'opt-out, il reçoit directement le courriel avec l'option de réponse: "ne plus m'envoyer de propositions". Ensuite, la nuance implicite/explicite s'exprime par le fait que la case sur le site soit déjà pré cochée ou non. Si la seule façon pour le client ou le prospect de recevoir des offres ciblées est de l'avoir explicitement déclaré, **le taux de retour des campagnes s'avère largement supérieur** et cela est un fait démontré par de nombreuses études.

### **Jusqu'à présent vous devez saisir les trois points suivants**

1. L'ampleur du courriel marketing aujourd'hui et futur,
2. Les avantages à utiliser cette méthode,
3. La différence entre opt-in et opt-out.

Maintenant, passons aux choses sérieuses. Nous savons que le courriel marketing est la meilleure stratégie à développer quel que soit le produit pour lequel vous faites de la promotion sur le net. Pour optimiser vos résultats nous allons nous concentrer seulement sur les listes opt-in qui sont de loin les plus générateurs.

Pour générer des revenus en quelques clics de souris, il vous faut comprendre l'équation suivante :

**Prospects ciblés + (relation + automatisation) + rédaction = \$\$\$\$\$**

C'est aussi simple que cela! Une fois que vous aurez bien compris cette équation, vous serez en mesure de vendre n'importe quoi sur le net. Voyons cela de plus près. Commençons par la première étape qui est de se bâtir une liste de prospects. Cela peut aussi se traduire en **un nichet marketing**.

Pour que vos campagnes de courriels soient un succès, il vous faut bâtir une liste très interactive.

## **Voici 7 façons de collecter des adresses courriels**

### **1. L'utilisation de Pop-Ups**

Cette méthode est encore très efficace malgré l'utilisation des Pop-ups bloqués. Ils sont généralement placés à l'entrée d'un site ou à la sortie.

### **2. Des boîtes de capture**

Ces boîtes sont généralement placées en milieu de votre page Web. Celles-ci permettent aux lecteurs de faire une pause et d'inscrire leur nom et adresse courriel.

### **3. Des cartes postales**

Vous pouvez envoyer par la poste des milliers de cartes postales demandant aux personnes de vous les retourner avec leur nom et adresse courriel pour une promotion X.

#### **4. Concours**

Faire la promotion d'un concours est un excellent moyen de collecter les informations personnelles de vos futurs prospects.

#### **5. Une secrétaire virtuelle**

Une secrétaire virtuelle, mieux connue sous le nom de «auto-répondeur». Plusieurs personnes s'abonnent autoresponder pour recevoir le site promotionnel livré par la campagne publicitaire.

#### **6. Simplement le demander**

Plusieurs compagnies oublient cet atout. Si vous êtes commerçant ou en contact avec le public, demandez simplement à vos clients de vous donner leur adresse courriel.

#### **7. Donner des E-book et des logiciels gratuits**

Le fait de donner des logiciels gratuits ou E-book, oblige le prospect à vous transmette son adresse courriel pour recevoir son username et password pour accéder au E-book.

#### **Petit Bonus**

Personnellement, je préfère simplement donner cette tâche à des compagnies spécialisées.

Elles livrent directement vos prospects dans votre autoresponder ou à la secrétaire virtuelle. Une fois qu'ils ont répondu à un sondage en ligne. Pour 2000\$, vous pouvez recevoir plus de 8000 prospects en moins de 60 jours.

[www.listopt.com](http://www.listopt.com) et [www.topica.com](http://www.topica.com) sont des exemples parfaits.

Attention, il n'y a pas le feu, vous pouvez très bien commencer avec une liste de 1000 prospects et une fois que vous avez gagné des sous, vous réinvestissez pour agrandir votre liste.

N'oubliez jamais que l'argent est dans votre liste et que votre liste vous permet d'être à l'abri de vos compétiteurs.

### **Comment gérer votre liste?**

Maintenant que vous avez collecté vos adresses courriels, il faut les gérer.

1. Vous pouvez utiliser les services d'un autoresponder que vous louez chaque mois. Plusieurs offres ont un accès limité gratuit. C'est un excellent moyen de commencer car il ne vous coûte pas un sou et une fois que vous serez familiarisé avec le logiciel, vous pourrez passer à la version complète.

Attention, certaines versions gratuites introduisent de la publicité dans vos messages.

[www.topica.com](http://www.topica.com)  
[www.sendfree.com](http://www.sendfree.com)  
[www.freeautobot.com](http://www.freeautobot.com)

2. La seconde option est d'acheter un logiciel. Cela représente un investissement d'une fois et il est à vous pour la vie. Certains de ces logiciels vous permettent de personnaliser vos messages.

[www.mailking.com](http://www.mailking.com) est un excellent exemple.

Votre autoresponder vous permettra d'automatiser votre liste et de garder le contact avec vos prospects.

**Ok, jusqu'ici vous me suivez?**

### **Troisième étape : Relation**

Une fois que vous avez vos prospects et que vous les avez placés dans votre autoresponder, il vous faut établir une relation avec ces derniers. J'aimerais vous préciser que je ne rentrerai pas dans les détails sur ce sujet, car il y a plusieurs

façons de bâtir une relation et chaque méthode justifierait d'écrire un livre entier.

**Exemple :**

Polo est un fleuriste et sa boutique se situe au coin de la rue principale de son quartier. Cela fait au moins deux mois qu'il collecte chaque adresse courriel de ses visiteurs. Après avoir ramassé une liste de 600 noms, il décide de faire appel aux services d'un autoresponder gratuit sur le net qui n'envoie pas de messages publicitaires.

Chaque semaine, il rédige des rapports sur les différentes méthodes de préservation des fleurs. Il donne des conseils sur les fleurs les plus populaires auprès des femmes et suggère des réalisations de bouquets pour les occasions spéciales...

Chaque semaine les visiteurs de Polo se rappellent de lui et de son sourire rayonnant. Il vient de créer une relation avec ses visiteurs des derniers mois. Il est évident que lorsqu'ils auront besoin de fleurs, ils iront chez Polo et le remercieront pour ses conseils. Polo vient de littéralement se mettre à l'abri de ses concurrents. Lorsqu'est venu le temps d'acheter des fleurs, les gens pensent à Polo avant même de penser à son concurrent qui est pourtant beaucoup moins cher que lui.

Après la St- Valentin, c'est la saison morte pour les fleuristes. Cependant Polo a profité de la St- Valentin pour augmenter sa liste de prospects. Il a une liste d'envoi de plus de 1100 membres à présent. Alors il décide donc de faire une super offre promotionnelle afin d'augmenter son chiffre d'affaire durant sa période creuse.

Il rédige un courriel indiquant les bienfaits d'offrir une fleur à sa compagne, sa secrétaire, ses amis ... Il en profite aussi pour faire une promotion sur plusieurs sortes de fleurs en rapport avec son article et demande gentiment à ses membres d'essayer son conseil et de lui faire parvenir leurs réactions et celles de leur entourage.

Dans sa période la plus tranquille, il a vendu 500 bouquets de fleurs à 17,99\$

$$500 \times 17,99\$ = 8995\$$$

Pas mal pour un petit effort, analysons la stratégie de Polo de plus près :

- Il collecte les adresses courriels de ses visiteurs au coût de 0\$,

- Il se sert d'un service d'autoresponder gratuit sur le net au coût de 0\$,
- Il fait un suivi par courriel avec tous ses visiteurs au coût de 0\$,
- Il décide de faire une grosse promotion durant sa période creuse au coût de 0\$.

Avec sa stratégie, il a augmenté son revenu de 8995\$ simplement en passant quelques heures par semaine à créer une relation avec ses visiteurs.

## **Est-ce que vous avez saisi jusqu'à présent?**

La liste d'envoi de Polo devient son nichet Marketing. Il existe d'autres nichets marketing cependant votre liste est la plus puissante. Cette règle vous pouvez l'appliquer avec n'importe quel produit ou service.

**N'oubliez jamais, que l'argent est dans votre liste.**

Vous avez déjà entendu dire que l'affiliation est le moyen le plus rapide de s'enrichir sur l'Internet et pourtant vous êtes affiliés à plusieurs sites et vous ne gagnez pas un sou?

## **Laissez- moi vous donner un petit conseil qui fonctionne à chaque fois**

Disons que vous avez une liste de 7500 prospects et que cela fait plusieurs mois que vous entretenez une bonne relation avec eux. Outre cela, vous n'avez jamais recommandé l'achat de quoi que ce soit à vos membres.

Noël est dans quelques semaines et vous naviguez sur le net, puis vous tombez sur une annonce de Sony qui propose une promotion sur les systèmes DVD Sony pour Noël à 50% de rabais.

Ils offrent des modèles X à 50\$ au lieu de 100\$, de plus ils offrent la possibilité de faire la promotion de leurs produits gratuitement en devenant affilié. Ils offrent 20\$ par ventes. Vous décidez d'écrire à votre liste d'envoi afin de leurs annoncer cette superbe occasion.

Disons que seulement 4% de vos prospects profitent de la promotion en décidant d'acheter un DVD pour l'offrir en cadeau à Noël.

$$7500 \text{ prospects} \times 4\% = 300$$

$$300 \times 20\$ = 6000\$$$

Cela vous fait 6000\$ pour seulement avoir navigué quelques heures et écrit un courriel afin de faire profiter vos prospects d'une belle occasion.

Voilà une des raisons pour lesquelles l'affiliation est le moyen le plus rapide de devenir riche avec Internet. Plus votre liste est grande et plus vous aurez d'argent.

**Prospects ciblés + (relation + automatisation) + rédaction = \$\$\$\$\$**

### **Quatrième étape : Rédaction**

Bien sûr, il y a plusieurs moyens efficaces pour que vos prospects portent une attention particulière à vos messages. Je vais seulement vous donner quelques trucs, car une fois de plus on pourrait écrire un livre entier sur ce sujet que l'on appelle aussi copywriting en anglais.

- Le message doit être court, clair et léger.
- L'objet du message doit être accrocheur sans être agressif.
- Le contenu doit aborder les préoccupations de la cible.
- Le message doit respecter l'étiquette.
- Ne pas hésiter à insérer un maximum de liens sur chaque thème abordé.
- Placer les liens sur de larges zones cliquables.
- Ne jamais joindre un fichier aux envois.

- Prévoir une version texte pour ceux dont le logiciel de messagerie, ne lit pas les HTML.

- Indiquer un numéro de téléphone (près de 30% des internautes préfèrent téléphoner).

Il est évident que nous pourrions passer des heures entières à élaborer les méthodes de chacune des quatre clés principales de ma formule magique. Cependant, mon objectif aujourd'hui n'est pas de vous exposer toutes les facettes et stratégies applicables.

Mon objectif aujourd'hui est de vous faire prendre conscience du potentiel que vous avez entre les mains. Quelle que soit votre expérience, si vous n'appliquez pas cette formule vous êtes en train de rater le bateau.

## **Formule**

**Prospects ciblés+ (relation + automatisation) + rédaction = \$\$\$\$\$**

Si à présent, vous comprenez le potentiel de cette formule, vous pouvez aujourd'hui vendre m'importe quoi sur Internet et même quitter votre emploi sous peu. N'oubliez pas une chose, rien ne vous empêche de vous renseigner sur chacun des termes de ma formule magique.

**N'oubliez pas que ceci est un rapport et non un E-book.**

## **Question**

Où pouvez-vous utiliser votre liste d'envoi?

- Newsletters,
- Présenter et vendre un nouveau produit ou service,
- Acquisition de nouveaux clients,

- Fidélisation de la clientèle,
- Promotions,
- Enquêtes et sondages,
- Mises à jour,
- Invitations,
- Générateur de trafic,
- Faire connaître son entreprise et ses activités.

Maintenant que vous avez compris ma formule, je vais vous donner quelques conseils pour commencer à l'appliquer.

### Question

Comment gagner de l'argent rapidement si je n'ai pas d'argent pour acheter une liste?

### Réponse

Effectivement l'achat des prospects ciblés est une dépense assez dispendieuse au début. Mais n'oubliez pas que cette dépense en vaut la peine. La meilleure façon de commencer en ligne est de devenir affilié d'un site. Prenez pour exemple mon livre Netprofit Blueprint qui offre 50\$ de commissions par vente. Je vous recommande le Pay Per Click sur Google ou sur overture. Cela vous permettra de gagner quelques dollars que vous réinvestirez sur l'achat ou la collecte de prospects.

### Avertissement

Plusieurs personnes commettent une grande erreur avec les Pay Per Click, car il est véhiculé sur le net que c'est une véritable mine d'or. Je suis d'accord avec cette affirmation à condition que l'on sache comment s'en servir.

C'est un excellent tremplin pour les débutants, mais cependant rien n'équivaut à sa propre liste d'envoi. Ce sont là deux stratégies qui se complètent à 100%.

Alors si vous ne disposez pas de quelques centaines de dollars pour commencer, les Pay Per Click peuvent-être une excellente solution.

Vous n'avez juste qu'à réinvestir vos profits.

Mon livre Netprofit Blueprint, décrit plus en profondeur la façon d'utiliser le Pay Per Click avec succès ou comment écrire une annonce qui génère des clics etc. Vous pouvez lire la description si vous le désirez en découvrant l'information

disponible sur le site.

### **Important**

Une fois que vous avez bâti votre liste, il vous faut entretenir une relation avec vos prospects et surtout de ne pas les bombarder de publicité. Gardez toujours en tête que les internautes sont à la recherche d'informations et non de quoi que ce soit à acheter.

## **Amusons nous maintenant!!!**

Jusqu'ici vous êtes supposé avoir compris une chose, la formule magique.

### **Encore une fois**

**Prospects ciblés + (relation + automatisation) + rédaction = \$\$\$\$\$**

Voyons un dernier exemple :

Vous avez une liste de 4500 prospects et désirez l'augmenter à plus de 50 000.

- Le coût de 10 000 prospects par mois est de 2000\$,
- Cela vous fera donc un investissement d'environ 10 000\$,

### **Je vais vous apprendre une méthode très lucrative.**

Cet exemple a pour objectif de faire seulement deux promotions avec sa liste d'envoi sur une période de 12 mois et vise un salaire annuel de 200 000 \$.

- Trouvez un excellent produit à promouvoir qui ne coûte pas plus de 30\$, Vous pouvez visiter [click Bank.com](http://clickbank.com) ou [implix.com](http://implix.com) et vous trouverez des centaines de produits auxquels vous pourrez, vous affilier gratuitement.

Assurez-vous de gagner 15\$ à 20\$ de commission par vente

- Ensuite écrivez une review ou recommandez le produit à votre liste d'envoi.
- Le taux de conversion d'une liste d'envoi bien travaillée varie de 5% à 60%.
- Prenons l'hypothèse que 15% de votre liste d'envoi achètent le produit sur votre recommandation.

**675 ventes x 20\$ de commissions = 13 500\$**

- Le coût de vos prospects est de 10 000\$ pour un total de 50 000.

Vous réinvestissez 10 000\$ des 13 500\$ que vous avez gagnés et il vous reste une balance de 3500\$.

Pendant la période où la compagnie de prospects travaille pour vous à recruter de nouveaux membres, vous pouvez continuer vos activités quotidiennes.

Après 10 mois, vous aurez cumulé une liste d'envoi opt-in d'environ 50 450 prospects. Vous faites quelques sondages auprès de ces derniers afin de savoir quels produits les intéressent et à quel prix.

Prenons l'hypothèse suivante, que sur un de vos sondages plus de 75% des prospects veulent un produit X qui se vend à 125\$. Et que 80% de ces 75% soient prêts à l'acheter pour 80\$.

Vous contactez quelques fournisseurs sur le net afin d'obtenir le produit X , au prix de vos prospects qui veulent bien l'acheter. Après quelques semaines de recherches la compagnie XYZ vous l'offre à 90\$ avec 40% de commission pour vous.

Vous écrivez de nouveau à vos prospects et leurs indiquez votre démarche. Vous êtes présentement en train de créer une relation. Alors vos prospects

comprendront que vous leur consacrez du temps et ils l'apprécieront.

Ensuite vous écrivez de nouveau à vos prospects en leurs rappelant les bénéfices de ce produit et leurs indiquez qu'ils peuvent se le procurer pour 90\$. Etant donné que vous avez préalablement fait un sondage auprès d'eux, vous savez approximativement le nombre de ventes que vous allez effectuer.

Revoyons à la baisse, et prenons l'hypothèse que seulement 15% des 75% achètent votre produit au lieu de 80.

### **Analysons cette stratégie ensemble**

- Liste d'envoi de 50 450 prospects,
- Coût de la liste d'envoi de 10 000\$,
- Rédaction des trois courriels 8 heures,
- Recherche des fournisseurs 20 heures,
- Négociation avec les fournisseurs 15 heures,
- 75% des 50 450 prospects = 37 837 prospects intéressés,
- 37 837 prospects dont 15% achètent le produit = 5675 ventes,
- $5675 \times (90 \times 40\%) = 204\,431\$$ ,
- 204 431\$ pour seulement 43 heures de travail et un investissement de 10 000\$,
- Votre investissement a été financé par liste d'envoi de vos 4500 prospects.

Une fois que vous avez votre liste d'envoi, les possibilités sont illimitées. Mon objectif aujourd'hui était de vous faire prendre conscience de cela. Afin que vous évitiez de perdre de l'argent dans les safelist, Pay Per Click, annonces publicitaires sur des sites à haut trafic Etc...

Vous pouvez commencer à faire la promotion d'un produit avec les Pay Per Click et par la suite réinvestir vos profits en créant votre propre nichet marketing.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de lire la deuxième partie de mon rapport.

Je tiens aussi à vous préciser qu'il m'est impossible en 25 pages de vous expliquer en détails les rudiments du Nichet Marketing. L'important est de prendre conscience du potentiel que vous avez entre les mains et ce, quelle que soit votre situation financière.

**NB :** Pour vous donner toutes les informations de A à Z sur comment réussir avec succès son nichet marketing, il faudrait que je construisse un cours interactif. L'équipe de Netprofit Blueprint travaille sur ce projet qui devrait naître en 2007.

Il y a plusieurs nichets marketing sur internet, l'objectif principal est de les convertir en mailing list. Un forum de discussion peut-être aussi un excellent Nichet marketing.

Au risque de me répéter, mon objectif était de vous faire comprendre la puissance du Nichet marketing et des différentes stratégies que l'on peut utiliser pour générer des profits.

### **Merci d'avoir pris le temps de lire ce rapport**

Ce rapport vous a été remis par

<http://www.netprofitblueprint.com/index.php?ref=4101>

Ps : N'oubliez jamais ceci : quand il y a du changement dans la technologie ou l'économie, il y a toujours un moyen de faire fortune. Il suffit de le découvrir, libre à vous ensuite, de décider quel chemin prendre.

Joseph Edward  
[Support@netprofitblueprint.biz](mailto:Support@netprofitblueprint.biz)

Si vous ne faites pas partie de Netprofit Mentor Newsletter Envoyer un email à

[netprofitblueprintf@Getresponse.com](mailto:netprofitblueprintf@Getresponse.com)

Ce rapport vous a été transmis par NetProfit Blueprint

Copyright © NetProfit Blueprint Tous droits réservés.  
220E Delaware Avenue DE 19711