

Devenez un Expert en recrutement MLM avec le MARKETING D'ATTRACTION



**De 300 à 600 prospects par mois
Grace à votre blog MLM**

Par : Yves ZELLER

Offert par : yves-zeller.com

Table des matières

Problématique	1
Voici une comparaison pour illustrer mon propos !.....	2
Comprenez-vous ou je veux en venir ?.....	2
Pourquoi ?	3
Cependant, il existe une solution	3
Le Marketing d'Attraction ou le MLM 2.0	4
Quelques avantages du Marketing d'Attraction	5
Une autre particularité du Marketing d'Attraction.....	5
Comment fonctionne le Marketing d'Attraction ?	5
Les 4 grandes étapes du Marketing d'Attraction	6
Etape 1 : ATTIRER	6
Etape 2 : CONVERTIR	6
Etape 3 : CONNECTER.....	6
Etape 4 : MONETISER	6
Ce que j'ai appris dans ce chapitre !	7
Etape 1 : Créer votre blog MLM !	8
Voici comment vous allez créer votre propre blog	9
Publiez du contenu sur votre blog MLM !	10
Votre blog est au cœur de la stratégie de marketing d'attraction	10
Comment générer de super idées d'articles ?	11
Pour générer de super idées il faut observer 6 conditions préalables	12
La Volonté et le Besoin	12
L'Exactitude	12
La Préparation.....	12
La Conviction.....	12
L'Exécution.....	13
Auto-instruction (à vous répéter plusieurs fois par jour).....	13
Pour aller plus loin	13
Ce que j'ai appris dans ce chapitre !	14
Etape 2 : Constituer votre liste de prospects	15
Comment obtenir l'adresse mail de vos visiteurs ?.....	15
1 ^{er} maillon : Constituer des listes de prospects / clients	16
Comment faire concrètement ?.....	16

2 ^{ème} maillon : La campagne d'e-mailing.....	16
En pratique, il existe 2 types d'envois de messages.....	16
3 ^{ème} maillon : La production de statistiques concernant vos emailings	16
Mais alors quel auto répondeur choisir ?.....	17
Ce que j'ai appris dans ce chapitre !	18
Etape 3 : Connectez-vous avec vos prospects !.....	19
Tout d'abord voyons quelques chiffres éloquentes	19
Encore plus fort !.....	19
Un outil moderne et efficace à la portée de tous	19
On s'en sert à titre professionnel ou personnel mais aussi à des fins commerciales.....	20
Définition.....	20
Pour ce faire, l'emailing doit observer quelques règles de bonnes pratiques.....	20
Pour plus d'efficacité, automatisez votre travail !.....	20
Mais ce n'est pas tout !	21
Comment réaliser une campagne d'Emailing efficace ?	21
Qu'est-ce que l'emailing ?.....	21
A quelle fréquence communiquer ?.....	21
L'email d'information	22
L'email de vente.....	22
Les 6 étapes de votre email !.....	22
Enfin, voici quelques conseils bien utiles	22
Pour aller plus loin	23
Ce que j'ai appris dans ce chapitre !	24
Il n'y a pas de Secret de la Réussite !	25
Alors comment font ceux qui réussissent ?	25
Tout d'abord, vous devez définir clairement quels sont vos objectifs !	25
Ceux qui réussissent mettent en place un plan de travail !	26
Les principales qualités que vous devez développer sont.....	26
Soyez persévérant !.....	26
Pour réussir, vous devez changer vos habitudes !.....	26
Forger-vous la mentalité d'un entrepreneur !.....	27
Entourez-vous des bonnes personnes !	27
Savourez chaque petite victoire qui vous rapproche de la réussite !	27
Mais avant tout cela, passez à l'action !.....	27

Problématique

Vous avez rejoint une opportunité sur internet et vous souhaitez obtenir des partenaires, ou des clients, pour développer votre propre réseau d'affaire.

Vous publiez le lien de votre business sur les groupes Facebook et malgré tous vos efforts, vos résultats ne décollent pas.

C'est normal !

Sans le savoir vous commettez la même erreur que font 95 % des gens qui publient sur Facebook.



2 exemples de ce qu'il ne faut pas faire !

Et pourtant, en France, nous sommes plus de 30 millions d'utilisateurs actifs sur Facebook.

Parmi ces 30 millions de personnes il y a énormément de monde qui cherchent à se créer un revenu complémentaire.

Alors, la question qui se pose est : « **Comment en tant que webmarketeur devez-vous procéder pour que ces personnes rejoignent votre opportunité ?** »

C'est exactement ce que je m'engage à vous révéler dans cette formation !

Voici une comparaison pour illustrer mon propos !

Lorsque vous rencontrez une personne qui vous plaît, qui vous attire et que vous voulez séduire, quelles techniques allez-vous utiliser ?

Vous demandez directement à cette personne si elle serait intéressée pour passer un petit moment « sympa » avec vous ? C'est pour le moins très maladroit, même un peu rustre et vous allez très certainement vous prendre une claque !

Cependant, si vous rééditez cette stratégie un grand nombre de fois vous finirez statistiquement par conclure comme disait Jean-Claude Dusse.



Ou alors, allez-vous proposer à cette personne de prendre un café avec vous pour faire plus amples connaissances. Puis peut-être l'inviterez-vous à faire une promenade dans un parc, ou à dîner au restaurant.

Vous allez multiplier les opportunités de vous montrer sous votre meilleur aspect. Vous allez vous intéresser à cette personne pour savoir ce qu'elle aime dans la vie, ses goûts, etc.

Bref, vous cherchez à obtenir la confiance de cette personne !

Comprenez-vous ou je veux en venir ?

Et oui, c'est exactement la même chose quand vous publiez sur les groupes Facebook. Arrêtez de balancer votre lien d'affilié accompagné d'une phrase comme : « **Rejoignez mon opportunité car c'est la meilleure du moment !** »

ÇA NE MARCHE PAS !

Pourquoi ?

Tout simplement parce que les gens en ont marre de voir ce type de sollicitations à longueur de journée et même s'ils souhaitaient justement rejoindre l'opportunité que vous leur présentez, pourquoi le feraient-ils avec vous ?

Que leur apportez-vous ? Pourquoi vous suivraient-ils, ils ne vous connaissent même pas !

Cependant, il existe une solution

Tout le monde peut attirer 300 à 600 prospects par mois sur son blog parce qu'il suffit d'appliquer les techniques regroupées sous ce que j'appelle :

LE MARKETING D'ATTRACTION !

De quoi s'agit-il ?
C'est ce que nous allons voir dans le prochain chapitre.

Le Marketing d'Attraction ou le MLM 2.0



Le marketing d'attraction est sûrement la meilleure méthode pour obtenir plus de prospects (ou de clients) sur Internet.

Pour réussir en marketing de réseau suivant la méthode de prospection dite « Active » ou « traditionnelle » il faut :

- Etre actif
- Parler chaque jour à de nouvelles personnes
- Présenter son opportunité le plus souvent possible
- Recruter à tour de bras

Le **Marketing d'Attraction** ne fait rien de tout cela mais il va vous apporter des prospects à qui l'on va parler, présenter notre opportunité

Ainsi vous allez pouvoir développer votre réseau de partenaires.

Il n'est pas question ici de dénigrer la méthode de prospection traditionnelle car elle a fait ses preuves et beaucoup d'entrepreneurs ont connu un franc succès en la pratiquant.

Je ne sais pas pour vous, mais en ce qui me concerne, cette méthode ne me convient pas. Je suis un peu réservé de part nature et je n'ai pas toujours envie de parler d'opportunité d'affaire à des gens dont je viens juste de faire la connaissance. Je suis un peu mal à l'aise avec tout ça.

Quelques avantages du Marketing d'Attraction

PROSPECTION ACTIVE	MARKETING D'ATTRACTION
Prospection à partir de votre liste d'amis, connaissance, famille, voisin, etc. <i>Trouver 100 noms sera difficile et vous serez rapidement limité</i>	Votre liste est illimitée. <i>En France nous venons de dépasser les 30 millions de réseauteurs actifs sur Facebook</i>
Vous courez après votre marché froid à un tel point que les gens changent de trottoir quand ils vous croisent dans la rue	Ce sont des prospects qualifiés qui viennent naturellement vers vous.
De combien de temps disposez-vous par jour pour présenter votre opportunité de MLM ?	Le Marketing d'Attraction vous permet de mettre en place des outils qui vont fonctionner quasiment en automatique 7 jours / 7 & 24 heures / 24
Vous ne pouvez présenter qu'une opportunité à la fois !	Vous pouvez présenter autant d'opportunités que vous souhaitez.

Une autre particularité du Marketing d'Attraction

En Marketing d'Attraction ce n'est pas vos opportunités que vous devrez mettre en valeur mais vous-même.

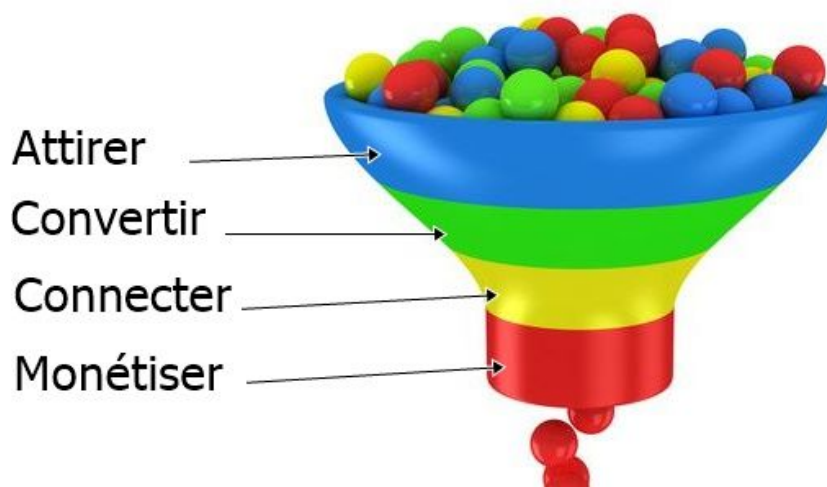
Saviez-vous que les gens recherchent plus à suivre une personne qui réussit, qui peut montrer des résultats et qui saura donc les aider à développer leur business plutôt que de rejoindre la bonne opportunité du moment.

Comment fonctionne le Marketing d'Attraction ?

Ce sont des personnes qui s'intéressent déjà au MLM qui vont venir vers vous grâce à Internet ! Vous allez attirer ces personnes en mettant en œuvre des techniques simples que vous allez découvrir dans cette formation.

Le marketing d'attraction s'articule autour de 4 grandes étapes.

Les 4 grandes étapes du Marketing d'Attraction



Etape 1 : ATTIRER

La meilleure façon d'attirer des lecteurs consiste à créer un blog qui sera l'élément central de votre stratégie marketing. C'est là que convergeront toutes les personnes qui seront interpellées par votre communication.

En publiant du contenu de qualité vous attirerez nécessairement du trafic sur votre blog. Soyez original, démarquez-vous de la concurrence en délivrant de l'information pertinente.

Etape 2 : CONVERTIR

La 2^{ème} étape consiste à convertir vos visiteurs en prospects en utilisant un formulaire de contact, une squeeze page aussi appelée page de capture et un auto-répondeur.

Etape 3 : CONNECTER

Il s'agit de créer une relation de confiance avec vos prospects grâce à l'emailing.

Etape 4 : MONÉTISER

Invitez vos prospects à se joindre à vous dans vos MLM ou à acheter vos produits.

Ce que j'ai appris dans ce chapitre !

1. Mettre mon lien d'affaire dans les groupes FB à longueur de journée ne sert à rien !
2. Il y a énormément de monde qui cherche le moyen de se créer un revenu complémentaire.
3. Il existe une solution pour **attirer de 300 à 600 prospects tous les mois sur mon blog**.
4. Cette stratégie s'appelle **le marketing d'attraction**.
5. Il suffit de mettre en place **un plan en 4 étapes simples** pour démarrer le processus du marketing d'attraction.

Dans le prochain chapitre nous commencerons l'étude de la 1 ère étape !

Etape 1 : Créer votre blog MLM !



Au moment où j'écris ces lignes, je vous entends pensez dans votre tête : « Créer un blog, non ce n'est pas pour moi, c'est trop difficile à faire, je n'y connais rien en code HTML, etc. »

Aujourd'hui, en 2017 vous pouvez créer votre blog en quelques heures même si vous n'avez aucune compétence particulière !

A titre d'exemple, vous pouvez visiter mon blog de qualité professionnelle en cliquant sur le lien suivant :

<http://yves-zeller.com>



Ne faites pas la même erreur que moi !

J'ai perdu beaucoup de temps en voulant me passer d'un blog, jusqu'au moment où j'ai compris que le blog était le cœur du dispositif vers lequel tout doit converger.

Voici comment vous allez créer votre propre blog

Ce n'est pas difficile de faire un blog à condition d'avoir « **un bon mode d'emploi** ».

En plus de l'installation générale de votre blog, il y a quantité de petites choses à faire, de petits réglages. Sans aide vous passerez un nombre incalculable d'heures à chercher sur internet ce qu'il convient de faire !

Bertrand Kervella, webmarketeur reconnu pour son professionnalisme et sa pédagogie, est l'auteur d'une remarquable formation sur le blogging.

C'est à mon avis la meilleure formation du moment en matière de blogging car toutes les personnes que je connais et qui se lancent dans le **Marketing d'Attraction** passent par cette formation pour créer leur blog.

Toutes ont créé des blogs non seulement de qualité professionnelle mais aussi orienté « **Marketing d'Attraction** » car Bertrand est aussi un précurseur dans ce domaine.

Cette formation se présente principalement sous forme de vidéo qui vous montre exactement ce que vous avez à faire étape par étape.

En plus des nombreux bonus qui accompagnent cette formation, vous obtiendrez également un lien d'affiliation qui vous permettra de promouvoir cette formation et de toucher ainsi de belles commissions. Cela vous permettra d'amortir rapidement l'achat de cette formation.

Si la demande se fait sentir, je créerai un groupe Facebook qui sera dédié à l'entraide des personnes qui démarrent leur blog.

Cliquez sur ce lien pour en savoir plus sur la formation



[Créez facilement votre blog MLM avec WordPress](#)

Créez Votre Blog MLM
Avec WordPress
51 vidéos + 3 bonus



Publiez du contenu sur votre blog MLM !

En publiant du contenu de qualité vous attirerez inmanquablement des visiteurs sur votre blog.

Vous devez apporter de l'information que vos lecteurs recherchent, donnez sans compter car c'est de cette façon que vous installerez votre leadership.

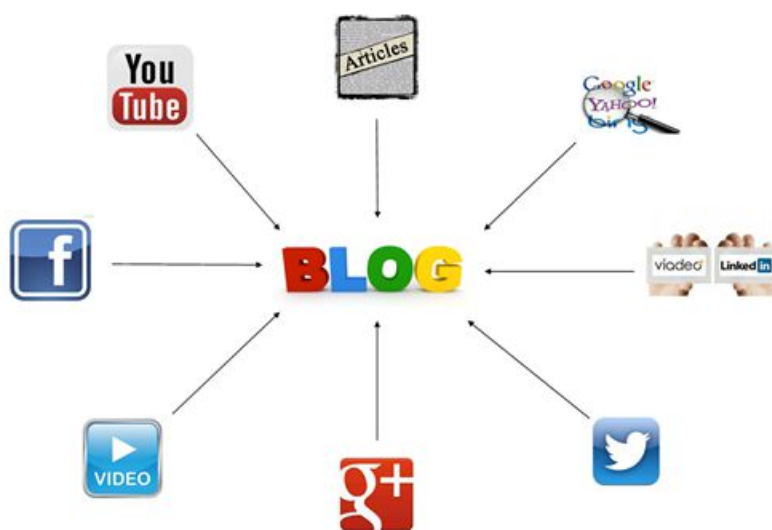
Vous pouvez également publier des documents audio ou vidéo pourvu que ceux-ci intéressent les visiteurs de votre blog.

Vos articles doivent être écrits dans votre propre style car petit à petit vos lecteurs vous découvriront à travers vos publications, ils prendront goût à votre plume et s'abonneront pour pouvoir lire vos nouveaux articles dès leur parution.

Ainsi votre blog devient une vitrine qui sert à mettre en valeur vos qualités, celles que les internautes recherchent chez celui qui leur propose une solution financière !



Saviez-vous que les personnes qui cherchent à gagner de l'argent sur internet recherchent plus à rejoindre une personne compétente qui va les aider plutôt que « la bonne affaire » ?



Votre blog est au cœur de la stratégie de marketing d'attraction

Comment générer de super idées d'articles ?



Laissez-moi d'abord-vous conter une courte histoire avant de répondre à la question.

L'un de mes meilleurs amis est un web-marketeur connu et un jour, il m'a fait la confiance suivante.

Suite à un grand succès dans ses affaires, il avait pris la décision de s'installer en Thaïlande à Pattaya au bord de la mer. Pendant les premiers temps, il ressentit le besoin de moins travailler pour prendre du bon temps. Il paressait donc une grande partie de la journée sur la plage.

Il ouvrait bien de temps à autres son ordinateur portable dans le but d'écrire un article pour son blog ou coucher quelques idées pour préparer une formation. Mais au bout de quelques minutes, les idées ne venant pas il refermait son ordinateur pour s'adonner à quelques activités plus ludiques.

Mon ami ne se souciait pas de son compte en banque même si celui-ci s'amenuisait de jour en jour. Puis sa situation financière devint nettement plus inconfortable quand il dû assumer quelques dépenses imprévues.

Face à cette situation, il prit pleinement conscience de devoir regagner rapidement de l'argent. De bonne heure, le lendemain matin, il s'installât à son ordinateur ; pour la première fois depuis des mois il était déterminé et motivé !

« Comment ai-je pu rester tout ce temps sans écrire ? » s'exclamait-il ! Cette fois ci il se faisait vraiment du souci.

Petit à petit les idées lui vinrent à l'esprit puis elles se bousculèrent dans sa tête. Le garçon est plutôt talentueux et en peu de temps il se remit à flot. Mais il n'oublia jamais la leçon qu'il venait d'apprendre.

Pour générer de super idées il faut observer 6 conditions préalables

La Volonté et le Besoin

Vous devez dire 2 choses à votre subconscient :

1. Que vous avez besoin d'idées
2. Que vous voulez vraiment les avoir

Comme mon ami, il est essentiel que vous ayez réellement envie d'avoir ces idées ; ce qui est plus fort que le simple besoin. La clé est dans la compréhension de cette distinction !

L'Exactitude

Vous devez savoir quel genre d'articles vous souhaitez écrire ! Pensez à vos lecteurs ! De quoi ont-ils besoin ? Qu'attendent-ils de vous ? C'est ce genre d'idées que vous devez programmer dans votre subconscient.

La Préparation

On n'a rien sans rien ! La création d'articles originaux suit aussi cette règle. L'imagination et la créativité se travaillent ; elles ne sont pas le privilège inné de quelques personnes !

Etudiez, augmentez votre expérience, approfondissez les sujets qui vous passionnent et les nouvelles idées jailliront !

Pour créer des idées génératrices de succès, il vous faut les rechercher avec vigueur et intelligence !

La Conviction

Utilisez votre subconscient car il ne demande qu'à être intelligemment contrôlé ! Il veut travailler à votre réussite et à votre bonheur !

Il pourra même s'accommoder de fausses bonnes auto-instructions aujourd'hui pour vous aider à les rendre vraies demain. Cependant, pour ne pas tarir le flot, vous devez impérativement utiliser certaines bonnes idées qu'il produit !

L'Exécution

Seules les idées utilisées vous seront profitables !

Réussir c'est agir et non pas souhaiter !

Une fois de plus, c'est l'action qui produit un résultat !

Auto-instruction (à vous répéter plusieurs fois par jour)

« J'ai beaucoup d'idées formidables parce que je sais exactement ce que je veux et j'emmagasine sans cesse des données dans mon subconscient de façon à lui permettre de produire ces idées. »

Pour aller plus loin

Si malgré ces conseils vous continuez à ressentir des difficultés pour trouver des idées pour vos articles de blog vous trouverez dans la formation « **Ecrivez 5 articles par semaine en 40 minutes** » de **Bertrand Kervella** des tas de méthodes pour non seulement trouver des idées d'articles mais aussi des techniques de rédaction et quantités de trucs et astuces qui vous seront fortement utile !

Pour en savoir plus, cliquez sur le lien ci-dessous !



[Ecrivez 5 articles par semaine en 40 mn](#)



Ce que j'ai appris dans ce chapitre !

1. L'élément central de la stratégie du marketing d'attraction est constitué par un blog de type MLM.
2. Il est facile de créer un blog, même si l'on ne possède pas de compétence particulière.
3. Il existe une formation où je peux apprendre pas à pas comment créer mon blog MLM.
4. Pour attirer 300 à 600 prospects par mois, je dois publier du contenu de qualité sur mon blog sous formes d'articles, audio ou vidéo.
5. Ils existent des techniques pour générer de super idées d'articles.
6. Il existe une formation de qualité pour apprendre à écrire rapidement 5 articles par semaine. Cette formation a été créée par l'un des plus grands webmarketeur français.

Dans le prochain chapitre nous allons commencer à constituer notre liste de prospects.

Etape 2 : Constituer votre liste de prospects

Voilà déjà quelques temps que vous publiez des articles sur votre blog. Vous choisissez judicieusement vos mots clé et les moteurs de recherche tel que celui de Google vous envoient régulièrement du trafic.

Oh très peu au début mais chaque mois vous doublez le nombre de vos visiteurs.

Les visiteurs qui apprécient vos articles reviendront régulièrement sur votre site, d'autres ne feront qu'un seul et unique passage et vous ne les reverrez jamais.

C'est pourquoi il est important que vos visiteurs vous laissent leur adresse mail. Cela vous permettra de les recontacter par la suite et d'entretenir une relation avec eux.

Comment obtenir l'adresse mail de vos visiteurs ?

C'est très simple !

Le 2^{ème} outil important de votre stratégie de marketing d'attraction est ce que l'on appelle un auto-répondeur.

Votre auto-répondeur est l'outil par excellence qui vous permet de transformer vos lecteurs en prospects ciblés qui viendront grossir vos listes de contacts.

C'est à partir de ces listes que vous ferez ensuite un autre travail de marketing grâce à l'utilisation d'un auto-répondeur et une campagne d'e-mailing adaptée.

L'auto-répondeur est devenu l'outil indispensable de toute personne souhaitant faire de l'e-commerce car il permet de générer automatiquement des ventes / adhésions grâce à une chaîne d'actions dont nous allons voir chaque maillon.



1^{er} maillon : Constituer des listes de prospects / clients

N'avez-vous jamais entendu dire : « **L'argent est dans la liste** » ?

Quel que soit votre business, vous devez vous constituer des listes de personnes qui viennent sur votre blog, des prospects, des clients car c'est votre bien le plus précieux !

Pour vous donner une idée de la valeur d'une liste il existe un ratio qui dit par exemple que 1000 prospects peuvent vous rapporter en moyenne 1000 euros par mois. Un web marketeur confirmé peut largement aller au-delà de ce ratio !

Comment faire concrètement ?

Mettez à des endroits choisis sur votre blog des petits formulaires de contact que vous créez grâce à votre auto-répondeur. En échange d'un document pdf intéressant par exemple. Vos lecteurs y déposeront leur adresse mail. Cette adresse viendra gonfler la liste associée au formulaire dans votre auto répondeur.

Noter que cette action transforme votre lecteur en un prospect qualifié !

2^{ème} maillon : La campagne d'e-mailing

Vous pouvez maintenant adresser à vos prospects une série de courriels dont le but est d'instaurer une relation de confiance tout en démontrant que vous êtes un expert dans votre domaine. Pour cela délivrez de l'information de qualité dans vos messages.

Vous pouvez aussi présenter des opportunités susceptibles d'intéresser les personnes de votre liste.

En pratique, il existe 2 types d'envois de messages

Soit vos messages sont **délivrés automatiquement** avec une séquence d'emails programmés ou vous pouvez aussi faire des **envois manuels** par exemple à l'occasion d'une offre spéciale.

Le but final de l'emailing est de transformer vos prospects en clients !

3^{ème} maillon : La production de statistiques concernant vos emailings

Tout bon auto répondeur vous livrera des statistiques concernant par exemple les taux d'ouverture de vos messages ou les taux de clics sur vos liens. Cette fonction

est très importante car elle permet de réaliser des tests sur des échantillons de votre liste et permet ainsi de détecter ce qui fonctionne le mieux.

Voilà les fonctions de base que tout bon service auto répondeur doit proposer !

Mais alors quel auto répondeur choisir ?

SG Autorépondeur fait partie des tous meilleurs outils disponibles. **De plus il est 100 % en français.** Ce n'est pas très important pour une simple utilisation des fonctions de base, cependant **SG Autorépondeur** intègre un programme de formation de difficulté croissante ainsi que des conférences et vous pourrez ainsi pleinement en profiter. Naturellement cela facilitera les contacts avec le support.

Et enfin la « délivrabilité » se trouve optimisée auprès des fournisseurs d'accès à Internet (les FAIs) français.

SG Autorépondeur met à votre disposition plusieurs dizaines de fonctions plus élaborées telles que la communication avec vos prospects par SMS, courrier postal ou boîte vocale.

Vous apprécierez également son excellent rapport qualité/prix. Vous pouvez accéder aux services de **SG Autorépondeur à partir de 8 € par mois.**

Pour découvrir **SG Autorépondeur** cliquez sur le lien ci-dessous !



[Je veux en savoir plus sur SG Auto-répondeur !](#)



Ce que j'ai appris dans ce chapitre !

1. Le 2^{ème} outil de la stratégie marketing d'attraction est un auto-répondeur.
2. L'auto-répondeur permet de créer des formulaires de contact à mettre sur mon blog.
3. Que je peux récupérer les adresses mail des visiteurs de mon blog en leur offrant un produit d'information de qualité et qui les intéressent.
4. Ainsi, mon auto-répondeur me permet de créer des listes de mes prospects ou clients.

Ça y est, vous êtes équipé ?

Alors voyons maintenant comment faire une campagne d'e-mailing efficace.

Etape 3 : Connectez-vous avec vos prospects !



Si l'on imposait à un web marketeur de ne choisir qu'un seul outil, il opterait sûrement pour l'emailing. C'est un outil indispensable et très puissant à condition de respecter quelques règles élémentaires de bonnes pratiques.

Tout d'abord voyons quelques chiffres éloquentes

2,67 milliards de personnes utilisent le courrier électronique en 2016 dans le monde entier et on prévoit que ce chiffre atteindra les 3 milliards en 2020. En France, il y avait 26 millions d'utilisateurs en 2009.

Encore plus fort !

215 milliards d'emails échangés en 2016 dans le monde (258 prévus en 2020) et 1,4 milliards pour la France.

Le moins que l'on puisse dire c'est que le courrier électronique est l'un des moyens modernes de communication qui connaît un franc succès mondial !

Un outil moderne et efficace à la portée de tous

Une messagerie électronique permet d'envoyer, recevoir et stocker un grand nombre de messages. La possibilité de joindre des documents numériques tels que les images, les fichiers audio ou vidéo, des documents texte ou pdf en fait l'un des outils des plus efficace pour échanger de l'information !

On s'en sert à titre professionnel ou personnel mais aussi à des fins commerciales

Tout cela pour vous dire au combien il est important pour le développement de votre entreprise de construire des fichiers de prospects et de clients et d'entretenir une relation de confiance avec eux en leur faisant parvenir les informations qu'ils recherchent.

Définition

L'emailing est une action de marketing direct, dont le but est de faire la promotion d'un produit ou d'un service, basé sur l'envoi de messages e-mail adapté en fonction de votre public et permettant de mesurer l'impact de votre campagne.

Pour ce faire, l'emailing doit observer quelques règles de bonnes pratiques

- Vous ne devez pas envoyer de courrier aux personnes qui ne vous ont pas autorisé à le faire.
- Ne mélangez pas non plus vos listes. N'envoyez pas par exemple de courriels concernant des opportunités financières à des personnes qui se sont abonnées à votre newsletter sur le « manger équilibré ».
- Respectez également le rythme des séquences d'envois que vous avez défini au départ (lettre mensuelle, hebdomadaire, ...) Si rien n'a été défini au niveau de la fréquence d'envoi, faites des tests pour trouver la bonne cadence.

Pour plus d'efficacité, automatisez votre travail !

Une petite liste de destinataires peut se gérer manuellement mais dès qu'elle deviendra un peu plus conséquente il faudra trouver le moyen d'automatiser vos envois.

Le service qui permet de faire cela est habituellement appelé un « auto-répondeur ». Il permet principalement d'enregistrer vos abonnés mais aussi de gérer vos séquences d'envois. Il suffit de paramétrer les différents emails que vous souhaitez expédier ainsi, dès qu'une personne s'inscrit via votre formulaire de contact, elle déclenchera automatiquement l'envoi d'une séquence d'emails dont vous aurez programmé les envois à des intervalles prédéfinis, et ceci de façon automatique.

Mais ce n'est pas tout !

Un bon service d'auto-réponse doit également permettre de générer des formulaires de contact liés à la liste que vous souhaitez développer. Une fois votre liste créée et vos emails paramétrés, il ne vous reste plus qu'à récupérer le code HTML du formulaire de contact pour l'insérer sur votre page d'inscription. C'est ce bout de code qui déclenchera tout le processus d'envoi à chaque inscription d'un nouvel abonné.

Tout bon service d'auto-réponse propose aussi un service de suivi. N'hésitez pas à vous en servir afin de contrôler quels sont les emails ouverts ou lus, mais aussi pour savoir sur quels liens contenus dans vos emails vos abonnés auront cliqué.

En suivant ces quelques points dès le départ, vous serez rapidement en mesure d'atteindre vos objectifs. N'oubliez pas de délivrer du contenu de qualité pour intéresser suffisamment vos abonnés.

Comment réaliser une campagne d'Emailing efficace ?

Qu'est-ce que l'emailing ?

L'emailing est un document commercial numérique personnalisé qui va être envoyé à une liste de contacts dans le but **d'informer** et de **vendre**.

Nous avons vu à l'étape 2 comment vous constituer des listes de prospects grâce aux formulaires de contacts fournis par votre auto-répondeur.

Tout l'art de web marketing réside dans le rapport que vous devez entretenir maintenant avec vos prospects.

A quelle fréquence communiquer ?

Trop de sollicitations et vos prospects quitteront vos listes, pas assez de contact, la relation de confiance ne s'installera pas ! Personnellement je suis sur un rythme moyen d'un email par semaine.

L'email d'information

Il sert à communiquer avec vos prospects sur les sujets en rapports avec leurs demandes, leurs interrogations. Proposez des vidéos tutoriels, des questionnaires pour mieux comprendre leurs besoins. Donnez de l'information de qualité. Vous pouvez aussi les inviter à liker votre page Facebook, les inviter à un webinaire, un événement, etc...

Informez-les du nouvel article que vous venez d'écrire sur votre blog, de la dernière interview mise en ligne, donner votre avis sur le livre que vous avez lu ou motivez-les !

L'email de vente

Vous devez proposer le bon produit, au bon moment sur la bonne cible en respectant la formule magique en web marketing : **AIDA**

1. Captez l'**A**ttention de votre prospect !
2. Suscitez son **I**ntérêt !
3. Créez le **D**ésir en lui !
4. Et persuadez-le de passer à l'**A**ction !

Faites une offre « irrésistible » qui permettra à vos clients de réaliser leurs rêves ou d'atteindre leurs objectifs, avec des garanties, des témoignages, des bonus intéressants.

Insistez sur les points forts de votre proposition !!

Les 6 étapes de votre email !

1. Déterminez l'objectif que vous souhaitez atteindre !
2. Sélectionnez votre liste cible !
3. Rédigez votre message !
4. Testez le rendu visuel, corriger les fautes !
5. Programmez et effectuer l'envoi !
6. Mesurez l'efficacité !

Enfin, voici quelques conseils bien utiles

1. Pour un meilleur taux d'ouverture, le titre de votre email ne doit pas dépasser 35 caractères.
2. Indiquez le nom de l'expéditeur dans votre titre.
3. Pour une meilleure « délivrabilité », incitez vos abonnés à vous ajouter à leur liste de contacts.

4. Soignez l'orthographe, la syntaxe pour ne pas nuire à votre côté professionnel.
5. Préférez une signature courte et sans publicité !
6. Evitez les mots tels que : « argent, gratuit, affiliation, affilié, filleul, MLM, revenus complémentaire, travail à domicile, opportunité d'affaire, club, etc... » Cela vous permettra de mieux passer les filtres à l'entrée des boîtes mail.
7. Ne faites jamais de courrier non sollicité SPAM. Tous vos emails doivent contenir un lien de désabonnement !
8. Et enfin, testez, testez et re-testez l'efficacité de vos campagnes d'emailing ! Analysez les statistiques de taux d'ouverture des mails, des taux de clics sur vos liens URL, les motifs de désabonnement, etc...

Pour aller plus loin

L'emailing est l'outil le plus puissant du webmarketeur et il est techniquement très facile à mettre en place.

Cependant la réalisation d'un emailing efficace ne s'improvise pas !

Cela nécessite de mettre en œuvre des techniques de communication assez subtiles telles que le copywriting par exemple.

Pour vendre, « Vous devrez joindre la conversation qui prend place dans la tête de vos prospects. »

Olivier LAMBERT est un grand stratège en marketing. Il est considéré comme le plus grand blogueur du Canada. Voici ce qu'il dit au sujet de la formation qu'il propose sur l'emailing :

*« Ça m'a pris des années pour apprendre comment faire des stratégies qui **fonctionnent**. J'ai envoyé plus de 20 millions de courriels sur plusieurs centaines (voire des milliers) de campagnes, j'ai testé à peu près tout ce qui se teste et j'ai lu tous les ouvrages pertinents sur le copywriting.*

*Parce que j'ai fait tout ça, **toi**, tu n'auras pas à le faire !*

Je t'offre de participer à un cours en ligne qui va prendre ton temps d'apprentissage et le couper en deux, puis en deux, puis encore en deux.

Avec ce que j'enseigne dans ce cours, tu vas être capable de mettre sur pied un système qui récolte des leads, les qualifie, les segmente, puis leur envoie une série de courriels automatisés qui génèrent des ventes sans que tu aies à t'en mêler. »

Si vous souhaitez en savoir plus sur cette formation de haut niveau, cliquez sur le lien ci-dessous !



[Voir la formation d'Olivier sur l'emailing](#)

À propos de l'auteur...

Olivier Lambert a été nommé le meilleur blogueur marketing au Canada. Il a été à la tête du marketing numérique d'un des plus gros sites de l'industrie du voyage au Québec¹, Voyages à Rabais, où il a géré plus de 1 million \$ en publicité web et envoyé plus de 20 millions de courriels. Il s'est lancé dans le e-commerce en 2008 et pratique le marketing Facebook depuis 2010.



Ce que j'ai appris dans ce chapitre !

1. L'auto-répondeur permet de créer et d'envoyer des mails à mes prospects de façon programmée et automatique.
2. Ils existent des outils pour analyser les résultats de mes campagnes d'emailing fournis avec votre auto-répondeur
3. Qu'une campagne d'emailing se compose de différents types d'emails.
4. Si l'emailing est techniquement simple à mettre en place, il est préférable de suivre une formation de haut niveau pour réaliser un emailing efficace.

Maintenant laissons un peu la technique de côté !

Je souhaite vous apporter dans le prochain chapitre des conseils concernant l'état d'esprit de celui qui entreprend.

Il n'y a pas de Secret de la Réussite !



C'est pourtant bien ce que certains voudraient vous faire croire mais je peux vous assurer qu'ils n'existent pas de vieux grimoire ou parchemin ou la formule secrète de la réussite serait révélée.

D'autre part, le désir de réussite, de richesse est nécessaire mais pas suffisant.

Alors comment font ceux qui réussissent ?

Ceux qui réussissent mettent en œuvre des techniques et développent les qualités nécessaires à leur réussite. Je vous propose d'en passer quelques-unes en revue.

Tout d'abord, vous devez définir clairement quels sont vos objectifs !

Imaginez le capitaine d'un navire avec un équipage au grand complet à qui on n'aurait pas donné de cap ! Faisons l'analogie suivante, vous êtes le capitaine, vos sociétés de MLM c'est votre navire et vos réseaux l'équipage. Vous n'arriverez à rien si vous n'avez pas d'objectif !

Celui-ci peut être un but que vous vous êtes fixé ou un objectif à atteindre. Vos objectifs doivent être ambitieux et correspondre à une attente forte ; ce qui nécessitera de faire preuve d'une grande détermination pour les atteindre.

Ceux qui réussissent mettent en place un plan de travail !

Si votre plan de travail échoue, ce n'est pas grave, faites en un autre et ainsi de suite jusqu'à trouver celui qui fonctionne. Je vous proposerai régulièrement sur ce blog des plans d'affaires et vous pourrez librement faire vos choix parmi ceux-ci.

Les principales qualités que vous devez développer sont

- La motivation,
- La volonté,
- La confiance en vous,
- La persévérance,
- L'organisation,
- La communication,

C'est la raison pour laquelle le développement personnel est une composante essentielle du marketing de réseau. Le travail que vous ferez sur vos qualités vous permettra de réveiller le leader qui est en vous.

Soyez persévérant !

C'est à mon avis la qualité principale non seulement du web-marketeur mais de tous ceux qui veulent obtenir des résultats dans la vie !

Plus de 80 % des personnes échouent en MLM par manque de persévérance. Vous aurez obligatoirement des échecs, des moments difficiles, mais ne faites pas comme la majorité des personnes, ne vous découragez pas ! C'est là que vous allez faire la différence entre l'échec et la réussite. Ne renoncez jamais, surmontez les épreuves !

Vous trouverez quantité de vidéos motivantes sur YouTube par exemple.

Pour réussir, vous devez changer vos habitudes !

Formez-vous en permanence !

La littérature est abondante dans tous les domaines connexes au marketing de réseau.

Accordez du temps à votre activité !

Pour cela vous devrez être bien conscient de ce que vous souhaitez réellement obtenir dans la vie. Travaillez régulièrement à votre activité, tous les jours si possible.

Adoptez une vie saine !

Manger sain et équilibré, faites du sport régulièrement.

Forger-vous la mentalité d'un entrepreneur !

Personne ne vous fixera des objectifs en MLM, vous êtes votre propre patron. C'est à vous de vous auto-discipliner. C'est à vous de décider de changer vos habitudes. C'est à vous de décider de vous mettre au travail. C'est à vous de vous motiver, de vous former !

Entourez-vous des bonnes personnes !

Lorsque vous rentrerez dans des opportunités d'affaire, dans des réseaux prenez contact avec les leaders de votre lignée. Vous pourrez discuter avec ces personnes, elles vous écouteront, elles vous motiveront, elles vous conseilleront. Assistez à des webinaires, des réunions sur Skype, etc...

Savourez chaque petite victoire qui vous rapproche de la réussite !

Un nouveau filleul, un palier de franchi, un peu d'argent qui tombe sur votre compte sont des petites choses qui vous apporteront du bonheur, de la joie, de la fierté et de la confiance en vous !

Mais avant tout cela, passez à l'action !

Prenez maintenant la décision qui vous permettra de changer votre vie et commencez à mettre en place toutes les étapes et conseils de réussite qui vous mèneront au succès !

C'est à vous et à vous seul de décider de votre avenir !

Bon courage, revenez souvent sur ce blog, vous y trouverez des techniques, des conseils, des opportunités d'affaires, des outils et vous pouvez aussi entrer en contact avec moi en laissant un commentaire juste ci-dessous.



Yves ZELLER

<http://yves-zeller.com>

Bon courage !