

Mailing-list :

Objectif 1000 !

*Votre mission si vous
l'acceptez :
inscrire 1000 prospects ciblés
dans votre mailing-list*



Méthodes et outils pour:

- ✓ CONCEVOIR PAGES & FORMULAIRES
- ✓ GENERER DES VISITES
- ✓ FAIRE CROITRE VOTRE LISTE
- ✓ GERER & MONETISER

TABLE DES MATIÈRES

Introduction



Qu'est-ce qu'une mailing-list ?

Construire une mailing-list est un processus commercial et marketing que tout responsable d'activité de vente doit maîtriser. Alors, qu'est-ce qu'une liste d'envoi (ou mailing-list) ? Il s'agit d'une collection d'e-mails que vous allez acquérir par le biais d'un site internet et/ou par d'autres moyens et que vous allez ensuite utiliser pour promouvoir et vendre des produits ou des services.

Le point important de ces listes est qu'elles se composent de personnes qui vous donnent volontairement leur adresse e-mail et donc leur permission de communiquer avec vous. Ces personnes auront visité votre site ou votre blog, vous savez donc qu'elles sont intéressées par votre domaine ou par ce que vous essayez de vendre. Qui plus est, le fait que vous pouvez leur envoyer un message à volonté signifie que vous serez capable de développer une relation avec elles, d'établir un niveau de confiance et d'intérêt, qui décuplera les

Objectif 1000

probabilités d'achat. En résumé, avec une mailing-list bien gérée, vous vendrez plus et plus souvent.

C'est pour ces raisons que les listes d'envoi sont encore largement considérées comme l'un des outils de vente les plus efficaces. N'importe quel expert marketing vous dira qu'il s'agit de l'une des méthodes les plus efficaces et les plus simple pour améliorer vos ventes sur internet.

Le seul problème c'est que la construction d'une énorme liste d'e-mails bien ciblés n'est pas aussi simple que vous pourriez l'espérer... C'est là que ce guide intervient pour vous aider à construire une liste pertinente et solide. L'objectif très raisonnable est le suivant : construire une liste de 1000 "vraies personnes" en 365 jours. Mille personnes vraiment intéressées par ce que vous avez à vendre.

C'est très raisonnable, vous en conviendrez !

Alors félicitations car en achetant ce livre, vous avez accompli la première étape, audacieuse, pour enfin maîtriser le domaine de l'e-mail marketing. Êtes-vous prêt(e) à relever le défi des étapes suivantes ?

Les avantages d'une mailing-list

Alors, pourquoi une liste d'envoi est-elle si indispensable pour les commerçants ?

Cela se résume à un petit nombre de facteurs. Très important et évident : construire une liste solide vous donne les moyens de communiquer avec des prospects et des clients pertinents. C'est ce qui vous donnera les moyens de commencer vos campagnes d'email marketing, un immense atout pour générer des bénéfices et des ventes quasiment à la demande. Le marketing par email est l'un des types de commercialisation les plus rentables et les plus populaires.

Objectif 1000

Il suffit de jeter un coup d'œil aux statistiques :

- ➔ Le marketing par e-mail a un "retour sur investissement" de 4300 %
- ➔ 91 % des utilisateurs du web consultent leur messagerie électronique au moins une fois par jour..
- ➔ Lors de sondages, la plupart des entreprises placent l'email marketing comme étant plus rentables que : la publicité PPC, le marketing de contenu, l'affiliation, la publicité au sens large, les annonces sur téléphone mobile, le marketing des réseaux sociaux ou le marketing direct !
- ➔ 66 % des consommateurs américains au-dessus de 15 ans disent qu'ils ont déjà acheté quelque chose sur internet juste après avoir reçu et lu un email de promotion.
- ➔ Un tiers de ces consommateurs affirment avoir ouvert le dit email juste à cause/ou grâce à son seul titre !

Le plus remarquable de ces chiffres est sans conteste l'extraordinaire retour sur investissement. Certes, 4300% cela ne veut pas dire grand-chose...j'ai trouvé ce chiffre sur internet et il s'agit d'une moyenne avec de grandes disparités. MAIS ce qui est indiscutable, c'est que :

1. construire une mailing-list peut se faire gratuitement ou à faible coût.
2. communiquer personnellement avec un public qui veut vous entendre, cela génère forcément un taux de conversion très élevé.

Donc le rapport entre ce qu'une mailing-list rapporte et ce qu'elle coûte est énorme.

D'un point de vue marketing, il est possible d'exploiter une liste d'envoi de multiples manières. Soit en lançant des messages de temps en temps pour diffuser des offres ponctuelles, soit en insérant d'emblée tout nouvel inscrit dans une campagne préenregistrée (ce qu'on appelle "entonnoir des ventes"), soit en faisant les deux.

Objectif 1000

Dans tous les cas cependant, le recours à de bonnes techniques de construction de liste est un scénario à suivre obligatoirement. Pourquoi ? Parce qu'il signifie que les lecteurs auront accepté de vous donner leur adresse de courrier électronique. Cela crée un subtil mais très puissant décalage psychologique. Au lieu d'être rebutés par les messages que vous allez envoyer, ils les *attendent*. L'arrivée de l'un de vos messages dans leur boîte aux lettres attisera leur curiosité ! En effet ils auront déjà découvert votre site, votre blog ou vos comptes sur les réseaux sociaux et s'attendent donc à du contenu intéressant provenant d'une personne (vous !) dont elles reconnaissent l'expérience ou les connaissances.

Une fois que vous avez construit une liste de personnes vraiment intéressées par ce que vous avez à dire, vous devez passer à l'étape suivante qui est *la monétisation*. L'objectif est de transformer vos lecteurs en clients. Et cela ne se fait pas brutalement en disant : "achetez mon produit/service car c'est le meilleur" ! Il faut faire preuve de plus de subtilité : vous devrez bien réfléchir à la meilleure façon d'aborder votre liste et d'établir une relation de confiance.

Votre objectif : parler le même langage que vos prospects afin que vous soyez d'accord avec eux et qu'ils soient d'accord avec vous.

C'est l'autre grand avantage de construire une liste de diffusion - cela vous permet de joindre votre clientèle directement à toute heure de la journée et avec un message personnalisé. Psychologiquement, cette touche personnelle vous aidera à mieux convaincre et à mieux faire accepter vos messages. Vous devez donc toujours vous adresser à votre liste comme si *vous vous adressiez à une seule personne*. Il s'agit donc de marketing direct : *vous vous adressez directement à quelqu'un en lui demandant de faire quelque chose immédiatement*.

Les maîtres du marketing par email (vous allez bientôt en devenir un !) savent envoyer une séquence de messages qui dessinent progressivement l'envie d'acheter leurs produits. Le secret de réussite est le suivant et je le tiens de