

10 Moyens

pourtant simples **DE FAIRE PLUS
DE VENTES** AVANT LA FIN DE LA
SEMAINE PROCHAINE

Ulrich AFFO ET David HAMON
<https://copywriting-facile.com>

10 moyens pourtant simples de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Ulrich AFFO & David HAMON

Visitez <https://copywriting-facile.com>

Contenu

Introduction	5
1 ^{er} moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	6
2 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine	6
3 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine	6
4 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine	7
5 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	7
6 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	8
7 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	8
8 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	9
9 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	9
10 ^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine.....	10
Conclusion.....	10

Introduction

Si Bill Gates vous offrait l'occasion de découvrir ses secrets de richesse, cela aurait-il de la valeur à vos yeux ? Oui, n'est-ce pas ?! Mais pourquoi ?

Parce que Bill Gates est milliardaire !

De la même manière, ces 10 moyens de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine nous ont rapporté plusieurs dizaines de milliers d'euros supplémentaires. Par conséquent, nous vous garantissons qu'ils fonctionnent. Énormément !

Nous aurions donc pu vous les vendre. Mais nous vous les offrons pour vous souhaiter la bienvenue. 😊

Si vous avez déjà mis en place votre business en ligne et voulez à présent en retirer plus de ventes, plus d'argent, servez-vous de ces moyens-là. Utilisez-les tous ensemble. Vous ferez monter en flèche votre chiffre d'affaires. 😊

Découvrons à présent ces 10 moyens :

1^{er} moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Fractionnez votre gros produit en plusieurs petits produits, et vendez chaque petit produit moins cher que le gros. Cela présente plusieurs avantages non négligeables :

- Vous vendrez chacun de ces petits produits ;
- Vous attirerez plusieurs clients qui étaient dans vos listes de contacts, mais ne vous avaient jamais rien acheté avant que vous ne proposiez ces petits produits ;
- Si le 1^{er} petit produit acheté par ces nouveaux clients est de qualité, ils vous en achèteront d'autres, et parfois ceux à prix élevé.

Faites-le. L'impact sur votre chiffre d'affaires vous surprendra ! 😊

2^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Proposez à vos clients de payer vos produits par tranches mensuelles ou trimestrielles. Par exemple, si votre produit coûte 60 euros, proposez à votre client de payer 10 euros par mois pendant 6 mois. D'autres appellent cela le paiement mensuel récurrent ou encore le paiement en plusieurs fois. Peu importe le nom qu'on lui donne, Faites-le. Vous constaterez bientôt que cela vous apporte de nombreux nouveaux clients, de nouvelles ventes, et représente une part non négligeable d'un chiffre d'affaires devenu plus gros.

De plus, cela vous assure de recevoir chaque mois un certain montant d'argent. Croyez-en notre expérience : lorsque vous n'avez aucun projet lourd à mettre en place, il est préférable de recevoir chaque mois de l'argent plutôt que d'en recevoir beaucoup trop d'un coup, et de le gaspiller.

Certains ont peur de voir leurs clients télécharger immédiatement le produit en versant une première tranche de son prix, puis ne pas honorer les prochains versements. Mais nous vous l'assurons : seul un pourcentage négligeable de vos clients n'honorera pas leurs engagements, et cela n'arrivera pas à chaque fois. En fait, l'écrasante majorité le fera, pourvu que votre produit soit de qualité. En fait, vous perdrez plus de ventes et de clients en n'offrant pas le paiement par tranches mensuelles qu'en l'offrant, beaucoup plus.

3^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Si vous avez une offre par abonnement, amusez-vous toujours à en offrir gratuitement 3 mois. Certains de vos clients potentiels se désabonneront pour diverses raisons :

- ils ne sont pas intéressés ;
- ils n'ont pas le temps d'absorber tout ce que vous leur apprenez ;
- ils n'ont pas le temps de mettre en place tout ce que vous leur apprenez ;
- ils considèrent qu'ils en ont suffisamment appris pendant ces quelques mois ;

- leur projet n'est pas encore à ce niveau ;
- etc.

Mais d'autres resteront abonnés à la fin des 3 mois gratuits pour au moins six mois supplémentaires, et d'autres le resteront très longtemps : pendant plus d'un an. ☺

4^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Offrez à vos clients plusieurs moyens de paiement. Ne vous limitez pas qu'à Paypal ou Stripe. Certains de vos clients ne peuvent utiliser ni l'un, ni l'autre et aimeraient par exemple pouvoir vous payer par Western Union ou virement bancaire.

Activez donc d'autres moyens de paiement, et vous gagnerez des clients qui ne seraient jamais devenus clients sans cela.

5^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Bien menées, les promotions portant sur la réduction de prix vous ramèneront 3 à 7 fois votre chiffre d'affaires habituel. Mais franchement, n'en abusez pas. Ne les faites pas fréquemment. Sinon, vous aurez de nombreux clients qui attendront vos promo-réduction de prix pour acheter. Ça, ça n'arrange pas vos affaires.

En lieu et place, il vous sera beaucoup plus profitable de fractionner votre gros produit en plusieurs petits produits, tel qu'expliqué dans la présentation du 1^{er} moyen.

Mais si vous tenez à faire des promos, voici quelques conseils qui auront une incidence très positive sur votre chiffre d'affaires :

- ne faites pas vos promos-réduction de prix à date périodique fixe. Si vos clients potentiels savent que vous faites toujours vos promos-réduction de prix à date périodique fixe, ils attendront ce moment-là pour payer vos produits ;
- faites un pack de plusieurs produits vendus à un prix moins élevé que la somme de ces produits pris individuellement ;
- ne tombez pas sur les gens avec votre promo-réduction de prix. Annoncez-le une semaine à l'avance ; et durant cette annonce, dirigez vos clients potentiels vers la page de vente ou la vidéo de vente. Cela leur permettra de prendre connaissance des produits qui feront l'objet de la promo-réduction de prix, mais également du prix habituel, régulier de ces produits. N'oubliez pas de leur préciser de quelle réduction ils profiteront lors de la promo-réduction de prix, de mentionner la date de début et celle de fin de la promo. Tout cela leur permettra de se préparer financièrement à saisir votre promo.

- Le dernier jour de la promo, faites au moins 3 mails pour annoncer à vos clients potentiels que la promo prend fin ce jour-là : un mail le matin, un matin à l'heure de pause, un mail le soir quelques heures avant la fin de la promo.

Mais répétons-le : si possible, ne faites pas de promo-réduction de prix. En lieu et place, il vous sera au final beaucoup plus profitable de fractionner votre gros produit en plusieurs petits produits, tel qu'expliqué dans la présentation du 1^{er} moyen.

6^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Vous avez au moins 2 catégories de clients potentiels dans vos listes de contacts : ceux qui sont riches et ceux qui ne le sont pas.

Parmi ceux qui ne le sont pas, vous en avez qui aimeraient devenir vos clients, mais n'ont pas les moyens. Si vous les négligez, vous raterez une part des ventes que vous auriez pu encaisser. À ceux-là, vous ferez donc des produits à petit prix.

Parmi ceux qui sont riches, vous en avez qui aimeraient devenir vos clients. À ceux-là, offrez des produits premium. Car ils sont prêts à décaisser de l'argent pour obtenir un résultat bien supérieur, de loin supérieur à ceux de la 1^{re} catégorie.

7^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

La 1^{re} vente est la plus difficile car votre client a des craintes et des doutes. Facilitez-lui la tâche en lui offrant l'occasion de tester la qualité de vos produits en décaissant de l'argent qu'il est prêt à risquer : souvent 7 à 10 euros. Autrement dit ?

Autrement dit, offrez à 7 ou 10 euros un produit qui en vaut au moins 97 euros. De cette façon, votre client sera épaté par la qualité de votre produit, et achètera par la suite vos autres produits.

Le plus important, ce n'est pas le chiffre que votre client vous permet de faire d'entrée de jeu en réglant ses problèmes à lui. Le plus important, c'est le chiffre que votre client vous permet de faire dans la durée.

8^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Ne vendez pas n'importe quel produit (bien ou service) numérique ou physique. Vendez un produit qui répond à un besoin, un problème qui préoccupe déjà votre client potentiel. C'est ainsi que vous ferez de nombreuses ventes grâce au copywriting.

Par-dessus tout, à moins d'avoir été exactement dans le même cas que vos clients potentiels, n'essayez pas de deviner leurs besoins ou problèmes. Même si vous l'avez été, il serait plus prudent de ne pas entièrement tabler sur votre connaissance de leurs besoins/problèmes car ceux-ci pourraient évoluer.

En lieu et place de tout cela, faites une étude de marché. Il existe plusieurs moyens de la faire.

Mais si vous doutez encore de l'importance de faire une étude de marché, lisez donc l'article <https://copywriting-facile.com/copywriting-suivez-ces-conseils-pour-construire-une-offre-irresistible/>

Cela dit, si votre étude de marché vous montre que vos produits actuels ne répondent pas aux besoins/problèmes de votre cible, rien ne vous empêche de vendre le produit de quelqu'un d'autre dont vous serez l'affilié. Ce faisant, vous encaisserez des commissions. Si vous êtes doué(e) en copywriting et avez une liste de contacts qui ont demandé à recevoir vos messages, c'est très souvent un moyen très rapide de faire des ventes.

9^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

Créer votre propre produit de qualité va très souvent vous prendre plusieurs semaines ou mois, voire plusieurs années, à moins de maîtriser les méthodes qui permettent d'accélérer le processus et d'avoir vos produits prêts en quelques heures ou quelques jours seulement.

Dans tous les cas, une très bonne manière de vous faire de l'argent en attendant que vos propres produits soient prêts et même après avoir fini de les créer, c'est de vendre les produits créés par d'autres personnes. Comment ?

Soit en étant leur affilié, soit en possédant les droits de label privé/droits de revente sur les produits qu'ils ont créé, pourvu que ces droits de label privé/droits de revente portent sur des produits de qualité. C'est une manière très rapide de se faire de l'argent avant la fin de la semaine prochaine.

C'est bien de créer votre propre produit, et vous en retirerez de nombreuses ventes s'il répond à un besoin/un problème de votre cible. Mais rien ne vous empêche de vendre les produits des autres pendant et après avoir créé les vôtres. De cette façon, vous multiplierez vos sources de revenus et les verrez grossir beaucoup plus rapidement. Avoir de l'argent qui vous vient d'un peu partout, c'est l'une des clés de l'enrichissement, et d'une vie beaucoup plus épanouie, loin des soucis liés au minimum nécessaire pour vivre décemment.

10^e moyen pourtant simple de faire plus de ventes avant la fin de la semaine prochaine

La Bible dit que la réputation d'un être humain vaut mieux que de l'or. C'est entièrement vrai ! Une fois établie, votre réputation vous rapportera de l'argent encore et encore, à tout moment du jour ou de la nuit, bien avant la fin de la semaine prochaine. En voici 3 exemples réels :

- pendant que je préparais cet ebook, une cliente m'a écrit sur Skype pour me dire qu'elle a plus que besoin de mon aide pour rédiger son livre ;
- la semaine passée, un tout nouveau client m'a dit qu'un blog concurrent ne prend pas la peine de répondre à ses messages contrairement à nous. Il a payé l'un de nos produits numériques par virement bancaire, et me demande de le tenir informé de la sortie de notre grosse formation payante sur le copywriting.
- Certains des nouveaux acheteurs de notre prestation de rédaction d'articles nous passent tout de suite de grosses commandes juste parce que des amis à eux et déjà acheteurs de ladite prestation nous ont chaudement recommandé sans même nous en parler. Ce sont ces nouveaux clients qui nous informent que tel précédent client nous a chaudement recommandé.

En tant qu'être humain, vous êtes perfectible, vos collaborateurs également. Mais autant que cela vous est possible, soignez votre réputation. Elle vaut plus que de l'or.

Conclusion

À vous de jouer ! ☺

Bien amicalement,
Ulrich & David

<https://copywriting-facile.com>
contact@copywriting-facile.com