

FORMATION

AFFILIATION STRATÉGIQUE

MODULE 2

Affiliation Automatisée

© Copyright. Tous droits réservés. Par Nathanaël LONKAME

Étape 4 : Créez une Squeeze Page (ou Page de Capture) et capturez les mails sur internet

Dans ce module de la formation **Affiliation Stratégique**, je vais vous guider dans la création d'une liste de contacts qui vous permettra de vendre des produits par mail.

Je vous montrerai la méthode pas-à-pas qui va vous permettre de créer une machine à vendre des produits d'affiliation. Cette méthode travaillera pour vous, et, même quand vous dormirez, elle proposera des produits aux abonnés à votre place. Je vous montrerai comment automatiser le processus de vente pour ne pas être obligé de le faire à chaque fois.

Avant d'aller dans le vif du sujet, je dois vous avouer une chose. Vous devez **absolument avoir écrit votre rapport gratuit** (vidéo gratuite ou ebook) avant de mettre en place votre machine à vendre. Sans un rapport gratuit, il ne servira à rien d'amener des gens sur votre page de capture, car ils ne s'inscriront pas, ou très peu vous donneront leur mail. Le **rapport gratuit est le cadeau** que vous pouvez donner pour inciter les internautes à s'inscrire à votre machine à vendre.

Je dois aussi vous dire pourquoi je crée directement cette machine dès le deuxième module et pourquoi pas un site internet.

Un site internet, c'est bien mais ça prend énormément de temps pour décoller. Il faut compter au moins 6 mois de travail pour commencer à voir les vrais premiers visiteurs naturels. Pourtant,

avec la méthode que je vais vous présenter dans cette formation, vous pourrez attirer du trafic gratuitement sur internet. Ce trafic, il vaut mieux le convertir en prospects dans votre liste que de l'envoyer sur un site internet et de le perdre.

Dès que vous aurez votre formulaire de capture (squeeze page) en ligne et que vous commencerez à faire sa promotion, vous pourrez lancer un site web et le développer. Votre site sera ici un outil de promotion de votre squeeze page parce qu'il vous permettra d'attirer d'ici quelques mois des visiteurs gratuits sur internet.

Suivez donc la méthode étape par étape sans trop vous poser de questions pour un premier projet. Vous pourrez vous faire votre propre opinion et ensuite changer de stratégie si vous jugez que votre premier projet n'a pas fonctionné comme vous le vouliez.

Avez-vous des difficultés pour l'écrire ?

N'oubliez pas que ce petit rapport est un cadeau que vous offrirez aux personnes qui s'inscriront sur votre mailing list. Il ne doit pas être très sophistiqué si vous avez des difficultés à le rédiger. Vous pourrez le modifier après. Si vous ne l'avez pas encore terminé, je vous recommande d'arrêter cette lecture et d'aller le finir. **C'est très important pour la suite de cette formation et pour la réussite de votre business en ligne.**

Qu'est-ce que la squeeze page, et à quoi elle peut servir en affiliation ?

Pour résumer, une squeeze page est une page internet (une seule page, pas tout un site) ayant un seul but très précis : **obtenir les coordonnées d'un internaute**. Typiquement, un prénom et une adresse e-mail suffisent.

Le principe est simple : les internautes qui visitent une squeeze page découvrent une promesse, et doivent laisser leur adresse email pour recevoir un cadeau que vous proposez.

Parfois la squeeze page peut être la seule page d'un site internet. C'est ce que nous allons faire pour le moment dans cette formation.

Pourquoi cette stratégie fonctionne-t-elle ?

Pour deux raisons qui fondent cette méthode :

- **La première se base sur le fait que nous aimons tous les cadeaux**, et tout ce qui est gratuit. Nous aimons encore plus si nous sommes convaincus que le cadeau est d'une grande valeur.
- **La seconde, parce que la squeeze page ne distrait pas l'internaute**. Il ne peut pas visiter d'autres pages du site s'il n'entre pas ses coordonnées. La squeeze page est faite pour récolter des adresses e-mails sur internet. Pour cette raison, elle dispose d'un taux d'inscription élevé et lorsqu'elle est bien faite, vous enregistrez plusieurs inscriptions quotidiennement.

Votre squeeze page doit être aussi claire que possible. Elle doit simplement demander à l'internaute de s'inscrire sur votre liste. En échange, vous lui offrirez le rapport que vous avez écrit.

Comment créer une squeeze page ?

Pour la créer, vous avez besoin de deux choses sans lesquelles cela ne fonctionnera pas :

⇒ **Un autorépondeur** qui vous permettra d'enregistrer les abonnés dans une base de données. C'est depuis votre autorépondeur que vous pourrez échanger avec vos abonnés, et leur proposer des produits d'information, ou de simples articles à lire.

⇒ **Un formulaire d'inscription** qui vous permettra d'enregistrer les internautes dans votre autorépondeur. Pour le formulaire d'inscription, vous disposez de deux solutions qui fonctionnent parfaitement :

⇒ **La première, et la plus ancienne** : elle consiste à créer une page HTML que vous pouvez insérer dans un site web que vous lancez. L'avantage de cette méthode, c'est qu'elle est totalement gratuite. Vous pouvez modifier votre formulaire comme vous le souhaitez. Mais l'inconvénient, c'est que vous devez obligatoirement maîtriser le langage HTML. Mais ne paniquez pas car rien n'est perdu d'avance. Avec des logiciels comme **KOMPOZER** ou **BlueGriffon** tous gratuits en téléchargement libre sur internet, vous pouvez procéder aux modifications. Si vous ne savez pas comment le faire, recherchez des vidéos sur YouTube qui vous montrent clairement comment ces logiciels marchent.

⇒ **La seconde méthode, et la plus pratique** : Elle consiste à trouver des modèles de squeeze page en ligne et à les mettre sur votre site internet. Depuis que WordPress évolue, de nombreux outils ont également vu le jour pour permettre aux entrepreneurs de travailler avec facilité. Avec cette méthode et sans aucune

maîtrise technique, vous pourrez mettre en ligne des squeeze pages disposant d'un formulaire d'inscription de qualité. C'est cette méthode que je vous recommande dans cette formation, parce qu'elle est simple et ne vous demande aucune maîtrise technique. Nous verrons dans la suite les outils que vous pouvez utiliser pour la mettre en place.

Investissez dans un autorépondeur

Pour capturer les coordonnées, il vous faudra investir. C'est ici que se situe la frontière entre ceux qui entreront dans la cour des grands, et ceux qui essaieront plusieurs programmes ou méthodes pendant des années sans jamais vraiment pouvoir décoller.

Tout comme l'inscription aux plateformes d'affiliation, cette étape est IN-DIS-PEN-SABLE !

N'oubliez pas ceci : Cette liste sera le poumon de votre business en ligne. Plus elle est grosse et bien qualifiée, mieux elle rapportera de l'argent. Vous devez donc investir dans un autorépondeur.

C'est lui qui vous permettra de construire un business qui travaillera pour vous. Avec lui, vous pourrez envoyer des mails quand vous dormirez. Il suffira de le programmer et ils partiront quand vous le voudrez.

Les Meilleurs Autorépondeurs disponibles sur le marché

Sur internet, il existe plusieurs autorépondeurs. Il suffit de taper dans Google ou tout autre moteur de recherche le mot autorépondeur pour tomber sur une liste d'entreprises qui proposent des services gratuits ou payants. Voici quelques services d'autorépondeurs disponibles :

Aweber : Autorépondeur anglais.

Abonnement mensuel au prix de 19 dollars jusqu'à 500 abonnés puis de 29 dollars de 501 abonnés à 2500 abonnés. ***C'est un autorépondeur très célèbre dans le monde du marketing...*** Vous pouvez même tester Aweber pendant 30 jours pour 1 dollar. S'il ne vous branche pas, vous avez le droit de vous désinscrire.

L'ensemble des tarifs Aweber :

- **Abonnement annuel : 19 \$ /mois** (payé en 1 seule fois dans l'année avec une remise de 18%), soit 194 \$ par an (16,16 \$).
- **Abonnement mensuel : tarif mensuel par rapport au nombre d'abonnés.**
 - **500 e-mails : 19 \$ / mois** (remise de 18% / an)
 - **Inférieur à 2500 e-mails : 29 \$ / mois**
 - **Inférieur à 5000 e-mails : 49 \$ / mois**
 - **Inférieur à 10 000 : 69 \$ / mois**
 - **Inférieur à 25 000 : 149 \$ / mois**
 - **8 \$ par tranche de 1000 e-mails en plus / mois.**

Sg-autorépondeur : Autorépondeur français.

Idéal pour le marché francophone et proposant de nombreuses innovations exclusives (courrier postal, SMS, message vocal sur téléphone). Les prix sont ici intéressants comme vous pouvez le remarquer sur l'image ci-dessous.

8€ Ecllosion	19€ Essor	PRO 147€ Eldorado
Listes et contacts illimités	Listes et contacts illimités	Listes et contacts illimités
Jusqu'à 5 000 emails* de routage par mois	Jusqu'à 60 000 emails* de routage par mois	Jusqu'à 300 000 emails* de routage par mois
✗ Routage dédié	✗ Routage dédié	✓ Routage dédié
✗ Adresse IP dédiée	✗ Adresse IP dédiée	✓ Adresse IP dédiée

* Cumulable sur deux mois. Possibilité d'ajouter des emails de routage à la demande depuis votre compte SG Autorépondeur (1 email de routage = 1 message envoyé à un destinataire).

Tarifs mensuels Hors Taxes. Aucun engagement, vous annulez à tout moment.

Getresponse :

Un autorépondeur actif depuis plusieurs années et proposant de nombreuses fonctionnalités. Il est particulièrement simple d'utilisation et disponible en français. 15 dollars de 0 à 1000 abonnés et 25 dollars de 1001 à 2500 abonnés.

Mailchimp : autorépondeur gratuit.

Gratuit jusqu'à 2000 abonnés. Sauf que vous ne pouvez pas programmer les mails et les envoyer automatiquement. C'est à vous de vous en occuper. Aux dernières nouvelles, l'option mail automatique a été ajoutée à la version gratuite. Mais attention, je vous recommande de rechercher plus d'informations sur cet autorépondeur.

Quel autorépondeur choisir ?

Celui que j'utilise et qui envoie tous mes mails c'est : **Aweber**. Pourquoi ? Simplement parce que lorsque je me suis lancé, c'est celui qu'on m'avait conseillé. Si je dois avouer une chose, c'est que je n'ai jamais été déçu par **Aweber**. Pour moi, il est efficace, et je ne pense pas encore le changer. L'investissement n'est pas énorme ... seulement **19 dollars par mois environ jusqu'à 500 abonnés**. Croyez-moi, vous les retrouverez bien vite !!!

Le problème, c'est qu'Aweber est en anglais, Mais avec cette formation, vous verrez qu'il est facile à prendre en main.

Vous ne parlez pas anglais ?

Dans ce cas, le choix est rapide, cela sera SG Autorépondeur (8 € / mois pour 5000 e-mails de routage par mois). En effet c'est le seul autorépondeur en **français avec des fonctions équivalentes à Mailchimp et Aweber**.

Seul problème, je ne détaillerai pas comment l'installer dans cette formation. C'est la même procédure et vous pouvez trouver des vidéos sur Sg-autorépondeur sur leur site.

Vous voulez juste envoyer des e-mails ?

Vous n'avez pas besoin de programmer l'envoi de messages en autorépondeur, mais juste d'envoyer un e-mail / mois pour moins de 2000 contacts (et dans un domaine autre que l'affiliation, la bourse... voir la liste sur ce lien).

Dans ce cas **Mailchimp** est la meilleure solution, car vous pourrez le faire gratuitement, avec une interface qui reste très simple. Vous pouvez utiliser gratuitement Mailchimp.

Sachez cependant qu'en utilisant uniquement l'envoi d'email "simples", vous perdez 50% du pouvoir de l'emailing... c'est donc vraiment dommage de se contenter de cela... Pour réussir sur le Web, il est indispensable de mettre en place un autorépondeur. C'est inévitable et vous l'aurez compris.

De plus, vous pouvez arrêter à tout moment. Vous n'êtes donc pas lié à un forfait d'un an ou 2 comme votre facture d'électricité.

Vous n'aurez pas besoin d'arrêter de toute façon, car si vous appliquez correctement les conseils de ce guide, il vous rapportera de l'argent même quand vous dormirez.

Quel choix opérer finalement ?

- **Vous êtes tout nouveau blogueur, marketeur**, si vous avez un CRM en interne, si vous êtes une startup avec des développeurs, si vous tenez un site eCommerce... il est plus intéressant de prendre Mailchimp car le produit est plus simple et l'offre gratuite vous permettra de commencer à vous familiariser avec l'outil, mais vous devrez très rapidement passer à l'offre payante.
- **Si vous êtes déjà un marketeur / blogueur avancé**, si **votre métier est de gagner de l'argent sur internet**, si vous bloguez sur des sujets sensibles ou que vous faites de l'affiliation... il vaut mieux utiliser Aweber pour la puissance et l'ancienneté de la solution.

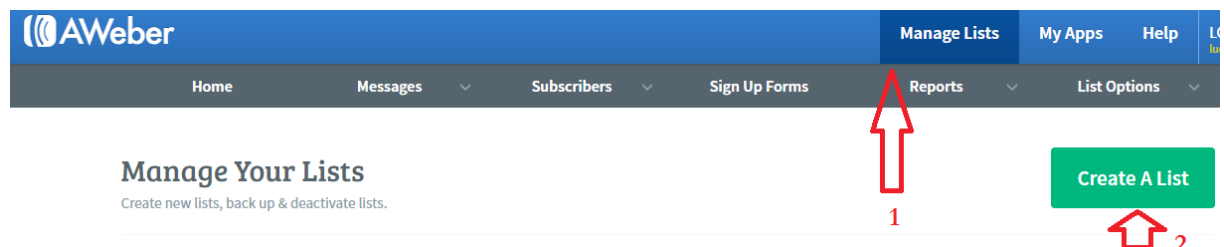
Cependant, même si vous utilisez Aweber, ouvrez quand même un compte sur Mailchimp. **Pourquoi ?** Tout simplement parce que vous allez pouvoir créer un ou deux comptes gratuits pour des sites secondaires, pour envoyer des emails issus de listes

secondaires.... Vous allez ainsi pouvoir utiliser gratuitement les fonctions basiques d'emailing.

- **Si vous utilisez déjà Mailchimp ou Aweber**, ce n'est pas utile de changer de solution. En effet autant Aweber avait pas mal de retard en 2014, autant en 2017 les principales fonctions manquantes ont été rattrapées (App mobile, gestion des accents, gestionnaire d'e-mail...).

Créez votre première liste chez votre autorépondeur.

Dès que vous êtes inscrit à un autorépondeur, vous devez créer une liste. Tous les services de mailing vous proposent cette solution. Sur Aweber, il suffit juste de cliquer **sur manage lists** et ensuite **sur create a new list**.



NB : Quel que soit l'autorépondeur que vous choisirez, la procédure reste la même. Si votre autorépondeur est en français, il sera simplement indiqué « **créer une liste** ».

Dès que vous cliquez **sur create a list**, vous devez renseigner les informations que l'on vous demande. Ensuite validez et votre liste sera créée.

Créez votre liste de contacts

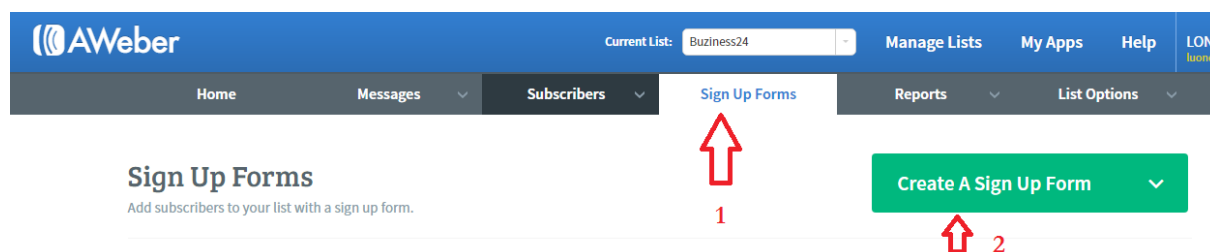
Dès que votre liste est terminée, vous devez créer un formulaire d'inscription. C'est lui qui vous permettra de demander aux visiteurs soit leur mail, soit leur nom et leur mail.

Encore une fois, votre autorépondeur met à votre disposition des modèles à configurer. Vous devez simplement les mettre à votre goût.

Comment créer un formulaire d'inscription

Sur Aweber, vous devez simplement **cliquer sur sign up forms puis sur create a sign up form**.

Encore une fois, n'ayez pas peur de choisir un autre autorépondeur si vous n'aimez pas Aweber. La procédure sera la même et vous n'allez pas vous perdre.



Dès que vous cliquez sur **create a sign up form**, Aweber vous invitera à choisir entre **sign up forms** et **split test your sign up forms**.

Vous devez cliquer sur **sign up forms** si vous voulez créer un formulaire de capture, et **split test your sign up forms**, si vous voulez faire un test sur deux ou **plusieurs formulaires déjà créés** pour choisir celui qui convertit le mieux. (Je vous parlerai **d'avantage de split test dans le quatrième module**)

Dans notre cas, on va **cliquer sur sign up forms** pour créer notre liste. Dès que le clic est fait, Aweber vous invite à choisir le modèle qui vous convient. Plusieurs modèles de formulaires d'inscription sont disponibles et je vous invite à choisir celui qui vous convient.

Procédure complète pour créer un formulaire :

The screenshot shows the Aweber 'Design' interface. At the top, there are three tabs: 'Design' (highlighted in blue), 'Settings', and 'Publish'. Below these tabs are three red numbers: 1, 2, and 3, indicating the steps in the process. The 'Design' tab is active, showing a 'Fields' section on the left with 'US Address' and 'Name' fields, and a 'Create a New Field' button. The main area displays a 'Templates' section with various form designs like 'Big Sale', 'Grace', 'Tick Tock', 'Skyline', and 'Tea Time'. Below the templates, there are settings for 'Form Type' (set to 'In-Line') and 'Width' (set to '418 px'). The bottom part of the interface shows a preview of the form with 'Name:' and 'Email:' input fields.

La procédure pour créer un formulaire et le publier est très simple.

⇒ **Premièrement**, vous devez simplement choisir votre design. Ce sera le modèle d'inscription personnalisable.

⇒ **Deuxièmement**, vous devez entrer les réglages nécessaires comme le **nom de votre formulaire**, les **pages de remerciements pour dire merci aux visiteurs** qui s'inscrivent et leur annoncer la suite de ce qui va se passer.

⇒ **Troisièmement**, vous aurez les codes pour mettre votre formulaire en ligne. Ici, si vous n'enregistrez pas votre travail, Aweber ne vous donnera pas les codes à mettre dans votre page.

Il vous demandera d'enregistrer avant de récupérer vos codes. Faites-le donc.

Note importante: Beaucoup de personnes stagnent à cette étape. Elles ne veulent pas mettre un formulaire en ligne parce qu'elles ne réussissent pas à avoir un beau design. Je vous invite à ne pas stagner. Créez votre formulaire et mettez-le en ligne. Qu'il soit beau ou moche, faites-vous confiance et soyez déjà heureux de faire quelque chose que vous n'avez jamais fait auparavant.

N'oubliez pas que vous pouvez tout modifier en un seul clic. Il vous suffit d'aller dans votre compte autorépondeur et de faire vos modifications, puis de les enregistrer pour qu'elles apparaissent en ligne. Le plus important en ce moment, c'est de le mettre en ligne, parce que les modifications sont plus faciles à faire.

Comme vous venez de le voir, on peut facilement **créer un formulaire avec Aweber**. Ce n'est pas compliqué, et même si vous ne maîtrisez pas la langue, vous n'allez pas vous perdre.

Recherchez une page de capture (squeeze page) professionnelle

Maintenant que vous avez votre autorépondeur, vous devez trouver une page de capture. **Aweber propose des formulaires d'inscription pour ceux qui ont déjà un blog.** Il suffit de les mettre à votre goût pour les utiliser. Mais pour mettre une page de capture en ligne quand on n'a pas de blog, on n'a besoin d'une squeeze page.

Vous pouvez aussi acheter des Templates en ligne qui vous proposent des squeeze pages. Si cette stratégie vous intéresse, voici quelques sites qui proposent des modèles de squeeze pages professionnelles.

- ⇒ **OptimizPress** (thème et plugin)
- ⇒ **LeadPages** (service en ligne)
- ⇒ **Optin Ninja** (plugin pour blog WordPress)
- ⇒ **WP Lead Plus Free Squeeze Page Creator**
- ⇒ **Impact Template Editor**

Vous avez également la possibilité de télécharger GRATUITEMENT 175 thèmes pour créer et publier des squeeze page professionnelles en allant à <http://smartwebworker.com/175-squeeze-master-wordpress-theme/>

Pour faire simple, téléchargez un modèle gratuit sur le site 1tpesq.com. La plateforme d'affiliation 1tpe que je vous ai conseillée propose également des modèles de squeeze pages que vous pouvez télécharger gratuitement.

Vous aimez ? →  Share 759  Google+ 152  Tweet 72  Pin 42  Email 658

Créez Vos Squeeze Pages en quelques clics ...

Soyez informé des futures évolutions de ce service :

Maintenant

Cliquez sur un modèle et personnalisez le ... **C'est GRATUIT !**



Sur le site, vous trouverez une vidéo qui vous accompagne dans la personnalisation des modèles disponibles. Pour voir cette vidéo de formation, [cliquez ici](#). Elle est gratuite et simple à comprendre. Elle vous montre comment lier votre autorépondeur à la page de capture. **On en parle dans la suite de la formation.**

Pour le design, je vous laisse libre pour l'instant de choisir celui qui vous plaira. Personnellement, je préfère quand c'est épuré.

Mais d'autres aiment qu'il y ait du graphisme ... il n'y a pas de règle. A vous de tester ce qui fonctionne le mieux pour votre marché. Évitez par contre trop de texte. Faites-en un minimum.

Le texte de votre squeeze page : comment le rédiger ?

Comme il a été dit au début de ce module, votre squeeze page a une et une seule mission : **capturer les mails des internautes pour construire une base e-mail**. C'est à partir de cette base de données que vous allez faire des offres et gagner de l'argent en affiliation. Donc votre page de capture doit être efficace pour convertir les visiteurs. Elle doit vous permettre de capturer au moins 10% des internautes qui la visitent. Pour y arriver, le texte dans la page doit être bien étudié.

Il faut que l'internaute comprenne en moins d'une minute ce que vous attendez de lui. Il faut donc l'accrocher avec le texte de votre squeeze page. Il doit savoir l'action que vous voulez qu'il accomplisse. C'est pourquoi la squeeze page n'a qu'une seule mission : **inciter l'internaute à s'inscrire à votre liste**. Votre texte doit alors être clair et précis dans ce sens.

Voici quelques exemples de titres qui peuvent impacter un visiteur :

Niche perte de poids :

- Découvrez les 15 meilleures solutions pour perdre 7 kilos par mois.
- 10 recettes brûleuses de graisses à consommer pour mincir.

Niche gagner de l'argent

- Envie de créer un business qui rapporte ? Découvrez comment le faire avec notre guide gratuit.
- Téléchargez gratuitement la méthode exacte pour gagner 1000€ par mois sur internet.

A ces titres, vous devez ajouter des puces promesses. Ce sont des sous-titres qui présentent les différents sujets que vous traitez dans le cadeau que vous offrez. Ils ne doivent pas être trop détaillés pour permettre aux visiteurs d'être curieux et d'avoir envie de découvrir. Reprenons un des titres ci-dessus et voyons quelles puces promesses on peut ajouter :

Titre :

Découvrez les 15 meilleures solutions pour perdre 7 kilos par mois...

Puces promesses :

Vous découvrirez entre autres :

- les **dix aliments que les stars ne consomment JAMAIS** pour garder la ligne,
- **la recette miracle pour manger sans prendre** de kilos
- etc.

Voilà quelques exemples que je peux tester sur des squeeze pages. Vous l'aviez certainement compris, **ce sont des exemples et rien ne prouve vraiment que ces accroches soient efficaces**. Je dois les tester et voir le taux de conversion de chacune d'elles avant de choisir la plus efficace...

Pour réussir, vous devez écrire plusieurs accroches et les soumettre à des tests. Prenez donc une feuille et écrivez 5 ou 6 accroches pour votre page de capture. Ensuite proposez-les à des amis et demandez-leur de vous dire laquelle des accroches leur donne envie de recevoir votre cadeau.

Vous pouvez aussi utiliser votre autorépondeur pour faire des tests sur plusieurs modèles de squeeze pages. Avec les autorépondeurs, vous pouvez tester les couleurs, les accroches et autres. La page que vous devez garder, c'est celle qui convertit le plus de personnes.

Les deux ingrédients d'une page de capture qui fonctionne.

Selon moi, il y a deux ingrédients dans une page de capture qui marche. La première, c'est la promesse que vous faites aux visiteurs, et la seconde, c'est la simplicité avec laquelle vous présentez l'offre.

Plus la promesse est forte et surtout réalisable, mieux elle convertit. Mais plus vous avez de simplicité à présenter ce que vous offrez, mieux les gens s'intéressent. Il ne sert donc à rien de

vouloir compliquer les choses sur votre squeeze page en utilisant des expressions difficiles à comprendre.

Comment lier votre autorépondeur à votre squeeze page

Une fois inscrit à un service d'autorépondeur et après avoir créé votre squeeze page, **il vous suffira d'intégrer le petit code de votre autorépondeur dans votre squeeze page** pour mettre en place votre système de capture. Vous devez placer le code à l'endroit où vous voulez voir apparaître le formulaire d'inscription.

Prenez quelques jours pour mettre en place cette page de capture. Si vous êtes bloqué, **contactez-moi** et je vous aiderai volontiers.

La méthode 1tpe pour lier une squeeze page à la liste de contacts.

Si vous choisissez les formulaires gratuits proposés par www.1tpesq.com vous n'aurez pas besoin de créer vous-même un formulaire d'inscription. Tout a déjà été fait pour vous rendre la tâche facile. Vous devez simplement suivre la vidéo proposée par 1tpe pour savoir comment ça marche. [Cliquez ici pour voir la vidéo.](#)

Comment mettre en ligne votre squeeze page ?

Pour mettre en ligne votre squeeze page, vous disposez de deux solutions :

Acheter un nom de domaine

La première, c'est d'acheter un nom de domaine et un hébergement. Ils vous coûteront moins de 50€ par an. Le nom de domaine vous permettra de mettre en ligne un site internet. Il doit être court et très parlant. Les visiteurs doivent savoir de quoi il parle quand ils l'entendent. Donc pensez à bien le définir. Vous pouvez mettre, dans votre nom de domaine, les mots clés que vous visez dans votre niche. Si vous visez un groupe de mots, vous pouvez le mettre dans le nom de domaine à condition qu'il soit court.

L'hébergement web vous permettra de stocker vos fichiers sur internet. Sans un hébergement web vous ne pourrez pas mettre de fichiers sur internet. Grâce à lui, les informations que vous publierez sur internet seront visibles partout dans le monde.

Où trouver un hébergement web et un nom de domaine ?

Vous devez les acheter sur internet. Personnellement, j'achète mes noms de domaines et mes hébergements chez **OVH.com**. Mais il suffit de faire des recherches sur internet pour trouver plusieurs entreprises qui proposent ce type de service.

Dès que vous avez un nom de domaine et un hébergement, vous devez créer une base de données pour votre hébergement. Une base de données est souvent offerte après l'achat. Il suffit de vous renseigner auprès de votre hébergeur.

Vous pouvez utiliser l'installation en un clic offert par votre hébergeur pour lancer votre site internet. C'est la solution la plus facile pour ce faire.

Après la mise en ligne de votre site, vous n'aurez qu'à envoyer votre squeeze page sur votre site. **Il suffit de télécharger Filezilla qui vous permet d'envoyer des fichiers sur votre hébergement.** Le téléchargement est gratuit sur internet. Pour ce faire, tapez dans Google « télécharger Filezilla ».

Si vous ne savez pas comment faire, je vous conseille de trouver quelqu'un qui s'y connaît. Pour quelques euros, il fera tout le boulot pour vous.

Hébergez votre squeeze page gratuitement avec 1tpesq

La seconde solution que vous avez pour mettre en ligne une squeeze page, c'est celle proposée par 1tpe. **Elle est totalement gratuite et facile à configurer.** Vous créez votre page et 1tpe vous l'héberge gratuitement. La seule chose que vous devez faire, c'est d'ouvrir un compte sur 1tpe. [Cliquez ici pour le faire gratuitement](#) si vous ne l'avez pas encore fait...

Pour héberger votre squeeze page sur 1tpe, vous devez aller sur 1tepsq. [Cliquez ici](#) pour voir la vidéo de présentation.

Avec cette solution, vous pouvez avoir votre squeeze page sur internet pour zéro euro de dépense. Vous n'aurez qu'à diffuser votre url sur internet pour la faire connaître.

Comment mettre un formulaire d'inscription sur un blog ?

Si vous possédez déjà un blog et du trafic, vous pouvez alors insérer votre code Aweber, ou de tout autre autorépondeur, pour capturer les e-mails de vos visiteurs. C'est d'ailleurs l'une des méthodes les plus rentables pour avoir gratuitement des mails sur internet. Votre blog vous servira de média publicitaire pour capturer des mails. Voilà pourquoi je vous recommande de créer des sites dans toutes les niches que vous choisirez. **Avec vos sites, vous réduirez les coûts publicitaires. Voici les solutions dont vous disposez pour mettre un formulaire de capture sur votre site/blog.**

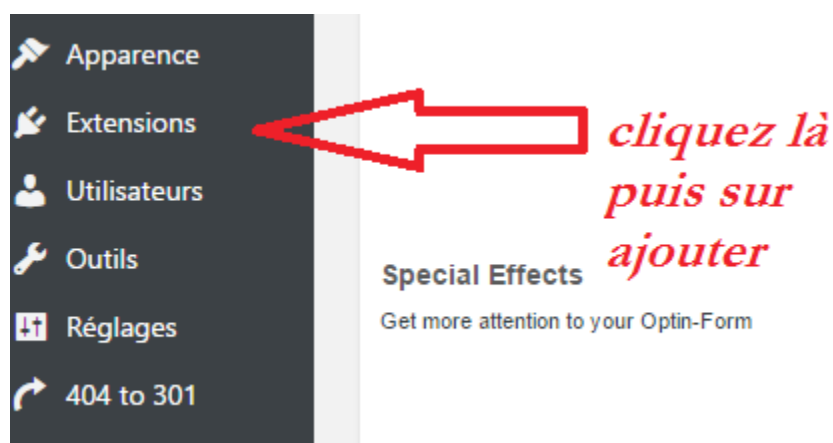
Les plugins indispensables :

⇒ **OptinSkin** : il vous propose des formulaires que vous pouvez personnaliser. Il vous suffit de choisir un modèle et d'insérer le code de votre autorépondeur où vous voulez pour le mettre en ligne.

C'est l'un des plugins les plus complets pour utiliser les différents autorépondeurs dont j'ai parlé. Avec lui, vous pouvez simplement définir votre autorépondeur et y insérer vos codes. Il est également possible d'utiliser des versions HTML de votre code.

Comment ajouter un plugin sur votre blog ?

L'ajout du plugin sur votre blog n'est pas compliqué. Il suffit de vous connecter à votre tableau de bord **WordPress** et de cliquer sur **Extension** puis **Ajouter**.



Une fois sur la page d'ajout, tapez OptinSkin dans la barre de recherche et lancez la recherche. **Après la recherche, cliquez simplement sur Ajouter puis activez votre plugin OptinSkin.** C'est tout ce que vous devez faire pour ajouter le plugin sur votre blog.

Comment configurer le plugin OptinSkin ?

Maintenant que vous avez ajouté le **plugin OptinSkin** sur votre blog, nous allons voir comment insérer un formulaire d'inscription sur le site.

Pour ajouter un nouveau formulaire d'inscription, vous devez simplement aller sur **OptinSkin** dans votre **tableau de bord**, puis sur **Add New** pour ajouter un nouveau formulaire.

The screenshot shows the OptinSkin interface. On the left is a dark sidebar with a menu: 'Pretty Link', 'OptinSkin' (highlighted), 'Add New', 'formulaire1', 'Sidebar', 'Trash (1)', 'Create a Design', 'Manage Designs', 'Split-Testing', 'Get More Designs', and 'General Settings'. The main area has a dark header with the text 'Here you can design an OptinSkin™ to place anywhere in your Wordpress website.' Below this is a section titled 'Initialize Your Skin' with a document icon. It contains two form fields: 'Skin Name' with the placeholder 'New Skin Name' and a red arrow pointing to it from the label 'nom du formulaire'; and 'Skin Purpose' with the placeholder 'The reason I am creating this skin is' and a red label 'Une petite description' to its right.

Vous devez ensuite entrer le nom du formulaire et ensuite une petite description.

Plus bas, vous devez choisir un formulaire d'inscription. Ce sera le formulaire qui sera visible sur votre site. Il permet généralement de demander le nom et l'e-mail de votre visiteur. Plusieurs modèles sont disponibles. **Cliquez sur les modèles pour les faire défiler et choisissez le modèle qui vous convient.**

Comment ajouter les codes de votre autorépondeur dans OptinSkin ?

Dans la suite de la configuration de votre formulaire, vous devez insérer le code de votre autorépondeur pour le lier au formulaire. Si ce code n'est pas ajouté, vous ne pourrez pas capturer les mails des internautes qui visiteront votre page de capture. Voici comment ajouter le code autorépondeur dans optinskin :

Optin Form Settings

Optin Service for this Skin

Other ☐ None ☐ Feedburner ☐ Aweber ☐ Mailchimp ☐ iContact ☐ GetResponse ☐ InfusionSoft ☐ Custom ☒ ?

Code 1 Code 2 Code 3 code 4

Optin Info for Other

Form HTML

```
<div style="background-color: #f0f0f0; padding: 10px; border: 1px solid #ccc; text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.2em; color: #000080; margin-bottom: 10px;">
  :important;color:white;font-size:16px;text-shadow:none;padding: 6px
  34px !important;margin-left:0px!important;float:none!important;"
  type="submit" name="submit" value="Télécharger" />

  <input type="hidden" name="listname" value="awlist3577697" />
  <input type="hidden" name="redirect"
  value="http://www.buziness24.com/remerciement/" />
  <input type="hidden" name="meta_required" value="name,email" />

</div></div>
```

Si vous choisissez la version HTML de votre code autorépondeur, c'est ici que vous deviez mettre votre code.

Hidden Field 1 Name listname Value awlist3577697 le nom de votre liste ici

Hidden Field 2 Name redirect Value http://www.buziness24.com/remerciement/ L'adresse de votre page de remerciement ici

Extra Hidden Fields

Optional hidden values for campaign tracking, etc.

Hidden Field 3 Name Value

Hidden Field 4 Name Value

Hidden Field 5 Name Value

Code 1 représente l'autorépondeur Aweber.

Code 2 représente l'autorépondeur Mailchimp

Code 3 : GetReponse

Code 4 : pour n'importe quel code HTML.

NB : ce codage a été réalisé pour vous donner des explications dans ce formulaire.

Revenons maintenant à l'ajout de votre code. Si vous disposez d'un **abonnement à Aweber**, vous devez simplement cocher la case Aweber. Dans la page qui s'affichera, vous pourrez insérer les informations relatives à la liste que vous avez précédemment créée sur Aweber. Voici comment cela se présente :

Optin Form Settings

Optin Service for this Skin

Other ☐ None ☒ **Aweber** ☐ Mailchimp ☐ iContact ☐ GetResponse ☐ InfusionSoft ☐ Custom ☐

Optin Info for Aweber

List Name (e.g. 'vipercill') *Le nom de votre liste ici*

Hidden Field 1 Name Value *le code donné par aweber*

Hidden Field 2 Name Value *l'url vers la page de remerciement*

Extra Hidden Fields

Optional hidden values for campaign tracking, etc.

Hidden Field 3 Name Value

Hidden Field 4 Name Value

Hidden Field 5 Name Value

Redirect Option

Where will users go after they have subscribed?

Full Redirect URL *cliquez-Ici pour sélectionner l'url de la page de remerciement*

Select from all Pages

Leave blank for no redirect.

Vous devez entrer :

⇒ **Le nom de votre liste** : c'est le nom que vous avez donné à votre site sur Aweber. Dans cet exemple et sur mon blog, j'ai mis Buziness 24.

⇒ **La valeur de la liste** : Vous trouverez cette valeur dans le code Aweber. Elle est sous la forme : **awlist4523652**.

⇒ **L'url vers votre page de remerciements** : c'est une page que vous créez pour remercier ceux qui s'inscrivent sur votre liste.

Dans la suite de la configuration, **OptinSkin** vous propose de définir l'emplacement de votre formulaire dans les articles de blog. Vous pouvez le mettre au début, au milieu ou à la fin. Personnellement, je préfère mettre ce type de formulaire à la fin des articles. Je peux aussi le mettre au milieu des articles les plus lus du blog.

⇒ **Le plugin OptinMonster :** qui propose des solutions semblables à celles du plugin OptinSkin. Celui-ci vous permet aussi de faire des pop-ups etc.

⇒ **Le plugin Post Layout :** qui permet aussi de mettre des formulaires au début ou à la fin de votre article.

Gardez la foi et surtout ne lâchez rien.

Avant de continuer, j'ai juste un petit conseil à partager avec vous. Je sais d'expérience que ce que je vous enseigne demande beaucoup d'efforts et de travail.

Quand j'ai commencé, j'ai trouvé que ce travail était fastidieux. J'ai compris son importance le jour où j'ai vu que le système, une fois créé, travaillait pour moi sans que je ne bouge le petit doigt.

Ne vous découragez surtout pas. Si vous vous sentez fatigué, éteignez votre PC et reposez-vous.

Vous pourrez reprendre après un bon repos. N'oubliez jamais ceci : **vous êtes en train de créer un système automatique qui travaillera ensuite pour vous pendant des années.**

C'est ce que j'appelle la machine à vendre. Grâce à elle, vous n'allez plus avoir de problèmes pour gagner de l'argent sur internet. Sauf si vous faites un mauvais ciblage.

Si vous n'êtes pas sûr de ce que vous faites, si pour une raison ou une autre vous avez des doutes par rapport à ce que vous avez fait, ou même si vous vous posez des centaines de milliers de questions sur le succès éventuel de ce projet, eh bien ... **faites-le quand même ! Surtout n'attendez pas !**

<<Les meilleurs entrepreneurs du monde se posent également la même question que vous quand ils se lancent dans un nouveau projet. La seule différence, c'est qu'ils n'abandonnent pas.>>

Il vous sera toujours possible et facile de corriger le tir ainsi que les détails plus tard, plutôt que de devoir tout mettre en place. N'attendez donc pas d'être parfait parce que personne ne le sera jamais. De plus, rien n'est "parfait" et la perfection tue le succès.

Internet évolue vite et vous apprendrez que ce que vous faites aujourd'hui devra sans doute être adapté demain. Il s'agit parfois de toutes petites modifications, mais si votre projet n'était pas déjà créé, vous ne commenceriez jamais. Pour Réussir, il faut AGIR. C'est le secret du succès.

AGIR est la faiblesse des 90% des personnes qui veulent gagner des revenus sur internet mais qui échouent. Beaucoup veulent, peu osent mais très peu agissent et créent quelque chose.

Personnellement, je modifie tous mes projets en ligne. Je change pas mal de choses pour finalement aboutir à quelque chose de propre et de potable.

Si vous aussi vous voulez pouvoir avoir des revenus grâce à l'affiliation, **vous devez AGIR aujourd'hui** et poser la première brique qui servira de fondation à vos futurs projets sur le web.

Travaillez un peu chaque jour en ce sens, et vous profiterez vous aussi de l'argent qu'internet peut vous apporter.

Gagner de l'argent sur internet, c'est profiter d'un style de vie unique : c'est vous qui décidez, vous travaillez quand vous le voulez, vous avez la liberté de travailler et de voyager ou de faire autre chose, le plaisir d'aller dans les magasins quand les autres sont au boulot, le plaisir de créer un truc soit même.

Alors ne vous découragez pas et **continuez, étape par étape, comme je vous le conseille.**

Comment écrire une séquence de mails automatiques.

Encore écrire ? Oui c'est ce que vous ferez le plus et même dans cette étape. Vous devez toujours écrire des mails, mais sans prise de tête. Dès que votre machine sera en ligne et que tout le processus sera automatisé, vous travaillerez moins.

Je vous rassure tout de suite, vous arrivez presque à la fin de la création du processus de « vente automatique » pour faire de l'argent sur internet en dormant.

Dites-vous bien que vous allez bientôt profiter du travail que vous effectuez maintenant, pendant les mois et les années à venir.

Par la suite, il vous suffira d'améliorer certaines petites choses à votre guise (squeeze page, graphisme, etc.). C'est ce que je fais souvent d'ailleurs. Généralement la modification vous prendra quelques minutes sauf si vous décidez de changer tous vos mails.

Sans plus tarder, allons vers la création de votre séquence de mails automatique.

Rédigez votre séquence d'e-mails

Avoir un autorépondeur, c'est très bien. Mais préparer des e-mails de relance, c'est mieux. C'est ce qui fera la différence entre gagner 100€ et plusieurs milliers d'euros avec votre liste sans être derrière votre ordinateur. Vous avez deux types de mails à rédiger :

Les Follow Up ou messages préenregistrés

Les follow up sont des mails que vous enregistrez dans votre autorépondeur et qui sont envoyés à des dates que vous définissez. **Imaginez le scénario suivant** : quelqu'un vient de s'inscrire sur votre liste e-mail et il reçoit le cadeau que vous aviez promis.

Ensuite, il recevra des mails qui lui proposeront des conseils, mais aussi des produits liés directement à votre marché.

Les mails seront programmés et pendant un certain temps les nouveaux abonnés les recevront automatiquement. Même si vous ne faites rien, ils les recevront. Ça fonctionne comme par magie parce que les abonnés penseront que vous leurs écrivez au même moment. Si certains d'entre eux achètent les produits, vous toucherez des commissions. ***Par contre si vous ne programmez pas de mails qui partent automatiquement, vous ne gagnerez rien en automatique.***

Si vous ne faites rien, votre nouvel inscrit vous oubliera. Ce que vous devez faire, c'est développer une relation de confiance avec ce nouvel abonné. Sur internet, les gens achètent plus s'ils ont confiance en vous. Que faites-vous dans votre vie réelle pour développer la confiance entre vous et de nouvelles personnes ?

Vous échangez des propos et vous les contactez le plus souvent possible. C'est aussi ce que vous devriez faire avec votre autorépondeur.

Selon votre marché, vous devez savoir quelles sont les attentes de cette personne. Vous continuerez de lui apporter des conseils pour l'aider à réussir dans votre domaine.

Avec les mails que vous lui enverrez, vous garderez un contact positif qui évoluera vers la confiance si vous lui apportez des éléments de réponse qu'il recherche. En vrai, s'il s'est inscrit c'est pour réussir son projet.

Vous devez être celui qui l'aide à trouver les réponses à ses questions. Vous devez lui apporter ce dont il a besoin. Ces réponses, vous les lui proposez à travers les mails que vous lui envoyez.

N'oubliez jamais que vous et votre nouvel inscrit êtes dans un rapport entre deux humains.

A chaque fois que vous envoyez un mail à votre liste, ayez à l'esprit que vous l'envoyez à une seule personne. Ce rapport est vraiment très important et vous ne devez pas le prendre à la légère.

Même si tout sera automatisé via votre autorépondeur, votre squeeze page, l'hébergeur de votre site et la plateforme d'affiliation, les e-mails que vos lecteurs ouvriront seront ceux que vous aurez rédigés de votre propre main. Ils ne sentiront pas que les mails ont été rédigés et programmés.

Ecrivez donc vos e-mails comme si vous répondiez à une personne en particulier. Faites comme si vous écriviez à une personne que vous connaissez.

Imaginez-vous en train d'écrire directement à votre lecteur, une personne. Pas plusieurs ni même 2. Non, juste une et une seule personne. Si j'insiste sur ce point, c'est parce que c'est très important pour la relation que vous allez développer avec vos abonnés. S'ils sont heureux de vous suivre, ils vous récompenseront en achetant les produits que vous recommandez.

Ils vous enverront des mails de remerciement et vous serez très vite perçu comme un expert. Si vous êtes abonné à l'une de mes listes, faites comme je fais avec vous. Car c'est VOUS qui m'intéressez. Et ce sera pareil pour votre business si votre niche m'intéresse et que je m'inscris.

Techniquement, vos e-mails seront expédiés à vos lecteurs selon des intervalles de temps que vous aurez choisis. Voici ce à quoi ressemblera une séquence de mails :

Jour 1 - Le lecteur s'inscrit sur votre liste et reçoit une page l'invitant à voir dans ses mails un message que vous lui avez transmis pour recevoir le guide.

Jour 1 - Le lecteur reçoit un email lui demandant de confirmer son inscription et de valider votre mail pour éviter d'envoyer vos mails dans les indésirables.

Jour 1 - Après confirmation, le lecteur reçoit votre premier e-mail contenant votre guide gratuit, par exemple.

Cela fait trois mails pour le même jour.

Jour 1+2 – Trois jours après : Vous enverrez un mail pour partager un conseil, ou offrir un second guide si vous en avez un. L'objectif, c'est de garder contact avec votre lecteur.

Jour 1+5 : donc le sixième jour de son inscription.

Jour 1+10 : le onzième jour et ainsi de suite.

Des études ont montré que les intervalles le mieux perçus entre les e-mails sont de 7 à 9 jours. Un e-mail tous les 2 ou 3 jours serait trop et pourrait pousser l'abonné à se désinscrire. Un e-mail par mois serait trop peu également et pourrait ralentir la relation de confiance.

Il faut donc trouver une bonne moyenne. A vous de découvrir, selon vos lecteurs et votre marché, cette bonne moyenne.

Avec 5 ou 7 jours d'intervalle, cela devrait être suffisant pour faire l'affaire.

Si vous souhaitez offrir un mini-cours comme je le fais sur mon blog, un délai de 2 ou 3 jours est acceptable entre chaque e-mail. Vous passerez ensuite à une vitesse normale de 7 ou 9 jours après le dernier cours.

Une astuce pour savoir quoi écrire, comment et à quel intervalle, c'est de vous inscrire vous-même sur les listes des experts de votre domaine. Vous recevrez ainsi directement dans votre boîte mail la séquence d'e-mails prédéfinis.

Vous aurez là une source d'inspiration (attention, ne copiez pas leurs e-mails !). Ils peuvent s'inscrire et vous suivre en douce. C'est aussi pareil pour les articles que vous rédigerez et que vous publierez sur les sites de contenu gratuit ou sur votre blog. N'oubliez pas de promouvoir un produit dans chacun de vos e-mails, sans être trop agressif.

Pour promouvoir sans être agressif, vous pouvez mettre les produits que vous recommandez dans la signature de vos mails.

Conseillez toujours un produit que vous avez utilisé et auquel vous croyez fermement. **Au pire, faites une bonne analyse du produit en suivant la méthode que j'ai partagé dans ce guide.** La sincérité permet d'établir une confiance et une relation à long terme avec votre lecteur.

Comment rédiger vos follow-up sans vous prendre la tête ?

Beaucoup de personnes ne le savent pas, mais il est possible de rédiger vos messages sans vous prendre la tête. Comme vous le savez maintenant, les follow-up sont des messages que vous programmez à l'avance. Vous serez donc tenté de produire plusieurs messages à l'avance. C'est bien de faire comme ça si vous avez du temps ou si vous avez de l'inspiration.

Si vous n'avez pas assez de temps, vous pouvez écrire un message tous les deux ou trois jours, et les enregistrer directement comme des follow-up.

Voilà comment rédiger vos follow-up sans vous prendre la tête. Tous les deux ou trois jours, écrivez un message pour la liste. Ainsi en l'ajoutant directement au follow-up, vous n'aurez plus à le faire pour les nouveaux visiteurs.

En programmant 10 messages sur votre autorépondeur avec un espace de 3 jours, vous pouvez facilement discuter avec vos nouveaux abonnés pendant 30 jours. **C'est déjà génial pour gagner de l'argent en dormant.** Vous ne devez simplement pas oublier de mettre des liens d'affiliation dans certains, ou même dans l'ensemble, de vos mails. Dès que tous les mails sont programmés, vous pouvez simplement vous concentrer sur le trafic internet. Ramenez le maximum de personnes sur vos pages et vous aurez de nombreux abonnés si votre page de capture est efficace.

Les broadcasts ou message instantanés

Ce sont des messages que vous rédigez à une date précise. Quand vous envoyez un broadcast, vos abonnés le reçoivent immédiatement. C'est comme si vous preniez votre téléphone portable pour envoyer un sms à un ami.

Avec les broadcasts, vous pouvez contacter l'ensemble des abonnés de votre liste. Généralement, on utilise le broadcasting pour entretenir la relation avec l'ensemble des abonnés d'une liste et surtout avec les abonnés qui ont déjà reçus tous les mails enregistrés dans le follow-up.

La différence entre follow-up et broadcast est simple. Les premiers servent à contacter vos nouveaux abonnés, et les seconds servent à contacter tous les abonnés à une date donnée.

N'oubliez pas de mettre vos liens d'affiliation dans les e-mails que vous programmez. Si vous le faites, vous pourrez générer de l'argent pendant votre sommeil. C'est donc très important. Mais avant de mettre vos liens, partagez des conseils. Privilégiez des messages d'au moins 200 mots.

Etape 7 : Apprenez le Copywriting pour mieux écrire

Maintenant, je viens vous parler du second élément qui apportera du succès dans votre activité de vendeur affilié : **il s'agit de la lettre de vente.**

En anglais on parle de **copywriting**. En un mot, c'est l'art de la rédaction des textes de vente (emails, textes publicitaires ou page de vente sur votre site internet).

Lorsqu'il est bien maîtrisé, il peut à lui tout seul réaliser des centaines, voire des milliers de ventes, sans que vous ne fassiez quoi que ce soit.

Quand vous apprendrez le copywriting, vous verrez vos profits exploser suite aux modifications que vous apporterez aux textes que vous écrirez.

Sur le sujet, j'ai une bonne et une mauvaise nouvelle pour vous. La mauvaise, c'est que je ne peux pas expliquer le copywriting dans cette formation.

Il faut des heures et des heures de cours, développés sur plusieurs mois, pour vous montrer de quoi il est question. C'est un art à part entière, et je ne peux pas prendre le risque de m'aventurer sur le sujet.

La bonne nouvelle, c'est que tous les super affiliés, ceux qui ont gagné des milliers d'euros avec le copywriting, et qui continuent, l'ont tous appris chez un seul et même homme, que l'on considère comme le "**Père du Copywriting**" francophone sur internet. Il s'appelle : **Christian Godefroy**. Aujourd'hui il ne vit plus, mais grâce à ses conseils il crée encore des milliers de succès sur internet.

Son livre "**Comment écrire une lettre qui vend**" est devenu La référence. Plus qu'un livre, il s'agit véritablement d'un outil. Avec plus de 600 pages, plein d'exemples concrets, vous l'utiliserez comme un livre de recettes lorsque vous concocterez vos textes de vente.

Vous devez absolument acquérir le copywriting pour réussir sur internet. Tôt ou tard, vous en aurez besoin pour exploser vos ventes, et donc vos revenus. Alors commencez maintenant et absorbez-en de petites doses au fur et à mesure. La qualité de vos textes va augmenter, et vos ventes également.

Voilà, vous avez tout ce qu'il vous faut pour ***préparer 6 ou 10 premiers mails pour construire votre liste.*** Cela vous prendra quelques jours pour tout mettre en place...

Faites-le donc maintenant. Ne visez pas la perfection, car vous pourrez tout modifier et en créer d'autres par la suite. Le plus important, c'est de créer les premiers mails maintenant.

Objectif super affilié : que font-ils quand ils ont ce type de système ?

Lorsque les super affiliés ont découvert ce système, ils ne se sont pas posé de questions. Ils ont créé une, deux, trois, quatre... listes pour gagner de l'argent en vendant les produits sur internet.

Voici ce que je veux dire. Si vous avez envie de devenir super affilié pour gagner des revenus hors normes, **créez plusieurs listes dans plusieurs niches différentes.**

Dès que vous finissez la mise en ligne ***d'une liste et le processus d'automatisation,*** recherchez une nouvelle niche rentable et reprenez depuis le début. Si vous achetez une

formation pour apprendre à gagner de l'argent en vendant les produits des autres, j'estime que ce n'est pas pour gagner des clopinettes sur internet.

Vous devez pouvoir tirer le maximum de cette formation en termes d'apprentissage et de revenus. Une autre raison pour laquelle vous devez absolument créer plusieurs listes, c'est que tous les marchés rentables ne rapportent pas le même chiffre d'affaires. Certains marchés rapporteront plus que d'autres et il serait dommage que vous vous concentriez simplement sur un seul business.

Ne vous arrêtez donc pas à une seule liste. Créez-en plusieurs, de façon à augmenter votre rémunération sur internet. Vous pouvez créer deux ou trois listes dans trois niches différentes, puis ensuite vous concentrer sur la promotion de ces dernières.

Ici prend fin ce module, et j'espère que vous avez appris beaucoup de choses autour de la machine à vendre.

Dans le prochain module, vous découvrirez toutes les stratégies pour attirer du trafic bien ciblé sur l'ensemble de vos systèmes de promotion.

A votre succès.

Nathanael LONKPAME.