



**Les 15 Astuces Gagnantes qui font
jaillir les portefeuilles et ...
sortir les Cartes de Paiement**

**Découvrez
Les Clefs de l'Argent Facile !**

Cet ebook contient plus de **40 liens** personnalisables.

Cet ebook vous est offert gratuitement par

Frédéric b

Gratuit en ligne

[Cliquez-ici pour visiter son site !](#)

(3 liens personnalisables)

Avertissement

Protection des droits d'auteur

&

droits de distribution

J'ai écrit ce livre avec l'intention d'en faire un outil de promotion et de marketing viral. Vous trouverez plus loin la définition, si vous ne connaissez pas encore ce terme. Ce livre est un outil extrêmement puissant si vous en comprenez l'intérêt et si vous savez le mettre en œuvre à votre profit.

Vous pouvez le distribuer gratuitement ou le revendre à votre bénéfice direct à votre convenance, à la condition de n'y rien changer. Il est protégé par un copyright international. Ce livre est personnalisable et profite d'une technique de commercialisation virale exceptionnelle.

Vous avez donc la possibilité (voir plus loin) de personnaliser de nombreux liens qu'il contient et qui seront mis en valeur dans le texte par la mention : *liens personnalisables*.

Je vous invite à offrir ce livre personnalisé avec vos propres liens plutôt que de le vendre. En le personnalisant, vous inscrirez selon mes indications votre adresse de compte paypal et vous encaisserez l'argent de la vente de la personnalisation, soit 9.90 euros.

En le distribuant gratuitement, vous générerez ainsi de nombreuses visites sur votre ou sur vos sites ainsi que sur les liens d'affiliation qui vous sont proposés dans ce livre.

Au risque de me répéter, je le redis : ce livre vous apporte une information essentielle par la rédaction de quelques conseils susceptibles d'améliorer votre communication sur internet, mais il est aussi un formidable outil de marketing viral qui va vous apporter de nombreux visiteurs et vous procurer de nombreuses ventes directement sur votre compte paypal.

Profitez-en largement.

Bonne lecture,

Jean-Louis Duzès
[Editions JLD](#)

Avant Propos

Le marché de l'e-Commerce explose en France.

En 2005 on a compté 15 millions d'acheteurs sur Internet.

Le commerce en ligne a réalisé un chiffre d'affaires de 9 milliards d'euros.

Soit 600 euros par acheteur.

Avec les taux de progression annuels de plus de 50% enregistrés, les instituts spécialisés prévoient un Chiffre d'Affaires par acheteur de 5 000 euros en 2010.

C'est un véritable pactole, un fleuve d'argent qui coule sur le web.

On comprend aisément que chacun veuille prendre sa part du pactole!

Certains ont déjà un site marchand mais ne sont pas toujours satisfaits de leurs résultats. En effet si 1% des sites marchands font plus de 10 000 transactions pas mois, 80 % des sites font moins de 25 transactions par mois. A peine une transaction par jour.

D'autres ont en projet de se lancer et d'ouvrir un site commercial. Mais ils hésitent encore car ils ne connaissent pas encore les règles et les astuces à observer pour réussir dans l'eCommerce. Surtout, ils ne connaissent pas les pièges qui peuvent les retarder et leur coûter cher. Voire très cher !

Beaucoup d'internautes se contentent de vendre des produits par l'intermédiaire de sites d'enchères comme E-bay ou sur [Dubli](#). Ils sont peut être satisfaits de leurs résultats mais savent-ils qu'ils pourraient faire encore mieux s'ils connaissent les techniques utilisées par des professionnels confirmés.

Peut-être êtes-vous dans l'une ou l'autre de ces situations ?

Sans doute, puisque d'une façon ou d'une autre, vous avez demandé à recevoir ce livre. Dans ce cas, dites-vous qu'en connaissant ces astuces faciles à utiliser et efficaces de l'e-commerce vous pouvez faire beaucoup mieux.

Et maintenant, nous allons voir comment faire ...

Utilisez ces conseils précieux d'un professionnel du marketing web !

C'est cadeau.

Que devez-vous savoir ?

Admettons que sur 100 visiteurs de votre site, vous ayez 5 acheteurs, votre rendement est donc de 5%.

La première façon de regarder ce résultat et d'en tirer des conclusions serait de penser que pour doubler vos résultats (c'est à dire passer à 10 acheteurs), il faudrait faire 2 fois plus de publicité ? Et donc dépenser 2 fois plus ! Mathématiquement, c'est à première vue ce que l'on pourrait penser. Et c'est vrai. Enfin, plus ou moins vrai. Dans ce domaine des statistiques on se trompe souvent. Il faut donc y aller avec prudence.

Considérons les choses d'un autre point de vue et que ce raisonnement soit une erreur ! Et qu'il y a d'autres leçons à tirer. C'est facile à comprendre :

En fait si vous avez 5 acheteurs sur 100 visiteurs, c'est que vous avez 95 visiteurs qui sont repartis sans rien acheter. Ces simples visiteurs, vous n'avez pas su les intéresser suffisamment pour les transformer en acheteurs. Ils sont venus sur votre site et ... vous les avez laissés repartir.

Imaginez que vous ayez un magasin et que vous n'avez que 5 acheteurs sur 100 personnes qui entrent dans votre boutique ! Ces personnes ont vu votre vitrine, ont été intéressées par vos articles ... et sont ressorties sans rien acheter ! Que pouvez-vous en conclure ?

C'est qu'en fait vous seriez un mauvais vendeur !

Vous ne savez pas accrocher vos prospects pour leur faire passer commande !

Voyons à présent comment y remédier.

C'est la même chose dans le commerce sur internet. Votre site est une boutique dont la vitrine attire des visiteurs que nous appelons les « prospects ».

A vous de vous donner les armes pour transformer ces visiteurs en acheteurs !
Aussi, c'est sur vos 95 visiteurs qui n'ont pas achetés et sont repartis que vous devez concentrer vos efforts pour en transformer cinq de plus en acheteurs confirmés.
Vous aurez ainsi doublé votre rendement sans que cela ne vous ait coûté un sou de plus.

Il n'y a pas de « baguette magique » pour doubler votre rendement ! La recette est ailleurs : c'est en fait la simple addition de « petits plus » de e-communication qui peut vous permettre d'ajouter à votre base de 5 acheteurs un acheteur de plus par ici, un acheteur de plus par là.

Chacun de ces « petits plus » peut n'ajouter que 0,5% de rendement supplémentaire mais c'est leur addition qui va vous permettre d'au moins doubler vos résultats.

C'est tous ensemble qu'ils vont pouvoir jouer et se comporter comme d'extraordinaires accélérateurs de rendement.

Un professionnel confirmé du commerce sur Internet, les a recensés.

Il y en a **15**, peut être en connaissez vous quelques uns mais d'autres sont totalement inédits.

Aucun auteur ne vous les a présentés tous ensemble jusqu'ici.

Ils sont le fruit de milliers de tests et d'analyses et retenez bien ceci :

Ils fonctionnent.

Alors, à vous de jouer et en faire votre profit.

Voici donc maintenant 15 astuces gagnantes pour **décupler vos commandes**, faire jaillir les portefeuilles et **sortir les cartes de crédits**.

Les 15 astuces Gagnantes.

1 - Soignez le titre de votre page d'accueil.

Nous appelons le titre d'une page de vente ou d'une page de collecte d'adresses : une « **accroche** ».

Savez-vous que **les seuls titres** sont lus par **cinq fois plus** de visiteurs que les textes qui suivent. Ne gaspillez pas votre argent ! Trouvez un titre qui accroche ! Choisissez avec soin un titre court et percutant.

Et si vous ne savez pas faire, aidez-vous d'un logiciel qui va vous y aider.

Personnellement, j'utilise le logiciel **Genacroches** de Chrstian Godefroy.

[Commander cet outil pour réussir](#) (*lien personnalisable*).

2- Les meilleurs titres sont ceux qui promettent un avantage-client.

Il faut bien distinguer entre ce qui est un bénéfice du produit qui concerne uniquement le produit... et l'avantage que votre client retire du produit.

Par exemple un produit à l'encombrement réduit (bénéfice-produit) se traduit en gain de place (avantage-client).

Choisissez un titre qui promette un avantage pour votre client.

Exemple – le titre de ce livre est une promesse + un avantage qui vous apporte un bénéfice :

15 Astuces pour **Vendre Plus !**

* **Vendre Plus ...** est un avantage obtenu par mon client s'il achète mon produit.

3- Définissez votre cible de clientèle dans vos accroches (titres).

Votre accroche ainsi rédigée permet à votre client de s'identifier, se reconnaître. Par exemple, vous commercialisez une nouvelle crème pour masser qui soulage les douleurs lombaires (le mal au dos est une douleur chronique de plus en plus fréquente aujourd'hui et dont souffre la moitié de la population de plus de 40 ans).

Si vous dites dans votre accroche « Du Nouveau pour votre Mal au dos » : L'attention de votre cible (tous ceux qui ont mal au dos sera ainsi attirée en lui énonçant son problème et en lui promettant « du nouveau » .

Implicitement vous lui proposez une nouvelle solution au problème qui le fait souffrir. Le mot « nouveau » interpelle ceux qui ont « mal au dos ».

4- Napoléon disait qu'un beau dessin vaut mieux qu'un long discours.

Il ne connaissait pas la photo, sinon il aurait pu dire qu'une photo est encore plus efficace. On dit aussi qu'« une image vaut mille mots ». Une image place le lecteur dans le contexte de son problème et peut lui permettre d'en apercevoir la solution. Illustrez donc vos textes par des photos.

5- Grâce à ces photos, excitez la curiosité de vos visiteurs !

Prenez le temps de choisir vos photos avec soin. Faites rêver vos visiteurs. La photo lui permet de se projeter dans son problème résolu ou dans son désir réalisé.

6- Encore plus important : mettez des explications sous vos photos.

Les légendes des photos sont lues par 95% de ceux qui les voient. C'est l'occasion de faire passer des arguments de poids. Les légendes sont également lues par les moteurs de recherche, de même que les tags que vous pouvez associer à vos photos : c'est donc là un excellent moyen de placer vos mots-clés et d'améliorer le référencement de vos pages.

7- Des photos de personnages du même sexe que le leur, intéresseront davantage vos visiteurs qu'une photo d'une personne du sexe opposé.

Au cinéma, aucun spectateur mâle ne s'identifie à l'actrice.

L'inverse est vrai également.

Donc si votre cible est féminine, montrez lui des femmes en action.

Ce serait une grave erreur de lui montrer un bel Apollon plus ou moins dénudé, un catcheur ou un champion de gymnastique.

Son attention risque d'être retenue par l'image et elle oubliera votre produit.

Observez les magazines de modes. Aux femmes, on montre surtout des femmes mettant en valeur le produit qu'on veut vendre. Ainsi, chaque lectrice s'identifie à l'image de l'actrice ou du personnage présenté.

Aux hommes... on montre de beaux mecs...

8- Ne montrez pas uniquement votre produit mais montrez le résultat final et les avantages que l'on retire de son utilisation.

Aucun marchand de lessive ne montre uniquement son paquet de lessive mais il montre la satisfaction obtenue par la ménagère et le linge éclatant que l'on obtient grâce à son utilisation.

9- On vous dit que personne ne lit les textes. C'est faux !

Toutes les études Marketing le prouvent. Les gens ne lisent pas les textes s'ils ne sont pas incités à le faire ! Par contre tout le monde décroche si le texte n'est pas intéressant... et pour ma part, s'il est bourré de fautes d'orthographe, je décroche inévitablement. Racontez une histoire à votre lecteur. Les gens aiment les histoires dans lesquelles ils s'identifient. Au fur et à mesure de l'histoire, développez vos arguments, montrez les avantages. Si le visiteur est concerné, il sera intéressé : donc il les lira jusqu'au bout.

10- Écrivez des phrases courtes : sujet + verbe + complément. Faites des petits paragraphes.

N'oubliez pas de laisser un petit espace blanc en retrait à l'entrée de paragraphe, cela permet à l'œil de trouver des points de repères pour faciliter la lecture. Aérez vos textes. Sautez des lignes entre chaque paragraphe. La lisibilité est essentielle pour qu'un texte soit lu. Utilisez les puces, si vous devez utiliser plusieurs arguments dans une énumération.

11- Conduisez votre visiteur dans la lecture de l'histoire d'un personnage décrivant les avantages qu'il a retiré de l'utilisation de votre produit.

Si vous vendez par exemple des produits biologiques, présentez vous. Dites depuis combien de temps vous exercez ce mode de culture ou d'élevage. Donnez aux lecteurs la raison de ce choix, parlez environnement... Parlez de vos fromages de chèvre et de votre élevage, de votre mode de cueillette à la main s'il s'agit de fruits ou de légumes, du choix des céréales et des pâtures pour vos animaux. Racontez une histoire. La totalité de votre texte peut se présenter sous la forme d'un témoignage. Ajoutez des témoignages d'utilisateurs satisfaits si vous en avez la possibilité. Et sinon, sollicitez ces témoignages de vos clients, afin de les publier. Ces témoignages rassureront vos futurs acheteurs.

12- Quand vous le pouvez, proposez des promotions.

Par exemple 3 pour le prix de 2. Le 3ème est gratuit. Si vous faites des remises, indiquez-les en valeur et en pourcentage. Indiquez une date limite à votre offre. Une offre limitée dans le temps ou dans le nombre. Mettez la pression. Donnez un sentiment d'urgence pour que votre visiteur se décide immédiatement.

13- Offrez des cadeaux (bonus).

Présentez votre offre en indiquant toujours que ce sont des cadeaux gratuits.

Offrez un premier cadeau gratuit pour toute commande.

Et si vous commercialisez plusieurs articles, offrez ce que l'on appelle un «cadeau montant» en fonction du montant de la commande de votre client.

Ne mettez pas un montant trop élevé, le marketing-direct montre qu'il faut placer le montant au niveau de la commande moyenne enregistrée. Cela fera monter les petites commandes et augmenter votre panier moyen.

Selon les pays, la législation varie. Le montant de votre cadeau ne doit pas dépasser un certain pourcentage ou valeur en fonction de la valeur de l'article principal.

14- Votre site ne doit pas ressembler à un placard publicitaire.

Privilégiez la présentation de votre offre sous la forme d'un site de contenu dont le texte doit avoir la priorité sur l'image.

15- Votre site doit être lisible, agréable à voir.

Évitez le « blanc au noir », c'est-à-dire un texte imprimé en blanc sur un fond noir, c'est illisible !

Ne mettez pas de point à la fin de vos titres. Vérifiez le dans les journaux : les journalistes ne le font pas...par contre un bon nombre de publicitaires tombent dans ce piège. C'est une erreur. Pourquoi ?

Tout simplement parce que les points en fin du titre bloquent la lecture et n'incitent pas le lecteur à poursuivre !

Mettez des sous-titres. Cela aère le texte et facilite la lecture.

En début de texte, surtout si celui-ci est long, mettre une lettrine à l'initiale.

Une lettrine est une lettre capitale, plus grasse et plus grosse. Elle attire l'œil pour marquer le début de la lecture.

Invitation à en apprendre davantage :

Le meilleur ouvrage sur ce sujet a été écrit et publié par Christian Godefroy, un orfèvre en la matière : [Comment écrire une lettre qui Vend](#) (*lien personnalisable*).

10 MOTS MAGIQUES QUI FONT VENDRE !

- Utilisez le mot "**nouveau**" dans votre accroche ou votre annonce.
Les gens recherchent de nouveaux produits ou services qui vont améliorer leur qualité de vie comme de nouvelles informations, goûts, technologies, résultats, etc.
- Utilisez les mots "**vous/votre**" dans votre annonce, votre page de vente.
Les gens veulent savoir que vous vous adressez à eux. Cela leur fait sentir qu'ils sont importants et les pousse à lire votre texte en entier. Votre texte devrait comporter au moins deux fois plus de « Vous / Votre » que de « Je / Nous ». C'est sans aucun doute la recommandation la plus importante de cette page.
- Utilisez le mot "**rapide**" dans votre accroche, votre annonce, votre texte.
Les gens recherchent des résultats rapides, livraison rapide, commandes rapides, etc. De nos jours le temps est plus précieux que l'argent.
- Utilisez le mot "**garantie**" dans vos accroches et dans vos pages de vente.
Les gens ont besoin de promesses. Ils veulent s'assurer qu'ils ne risquent pas leur argent en achetant votre produit.
- Utilisez le mot "**limité**" dans votre offre.
Les gens aiment obtenir ou recevoir des choses qui sont exclusives ou rares parce qu'elles sont considérées comme ayant plus de valeur. Donner un sentiment d'urgence pousse votre visiteur à l'achat. La « **peur de perdre** » une occasion fait vendre. C'est un élément important de motivation qui pousse à agir.
- Utilisez les mots "**facile/simple**" dans vos accroches et dans vos textes de vente.
Les gens veulent commander facilement, obtenir des instructions faciles à comprendre, utilisation facile, paiements faciles etc. Facilitez leur la vie !
- Utilisez le mot "**témoignage / preuve**" dans votre page de vente.
Les gens veulent avoir des preuves tangibles avant d'acheter votre produit. Il devrait s'agir de preuves irréfutables.
- Utilisez le mot "**escompte/vente/rabais/offre spéciale**" dans votre annonce.
Les gens recherchent toujours des offres. Ce pourrait être des rabais, vente d'un jour, offres de pourcentages, offres deux pour un etc.
- Utilisez le mot "**gratuit**" dans vos annonces et dans vos pages de vente.
Les gens recherchent des incitatifs gratuits avant de faire des affaires avec vous. Il peut s'agir de livres gratuits, d'accessoires, de services, etc. Attention à ne pas l'utiliser inconsidérément pour attirer des visiteurs inutiles qui n'achèteront pas.
- Utilisez le mot "**important**" pour attirer le regard sur votre offre.
Les gens ne veulent pas manquer une information importante qui pourrait affecter leur vie. Les gens s'arrêteront et la remarqueront.

Mettez en œuvre la Puissance du Marketing Viral !

Comment obtenir rapidement des milliers de visiteurs sur ses pages web ?

Rien ne sert d'avoir un beau site, si personne ne le visite !

Votre objectif est triple :

- 1) d'une part obtenir des visiteurs sur vos pages ou sur vos liens d'affiliation.
- 2) D'autre part récupérer les adresses de vos visiteurs.
- 3) Bien sûr : Vendre le maximum.

Cet ebook vous apporte quelques techniques pour améliorer la force de vente de vos pages. Mais cela ne suffit pas. Vous devez collecter des adresses ! On vous l'a sans doute déjà dit : l'argent est dans la liste. C'est en capturant les adresses de vos visiteurs que vous pourrez vendre à tous ceux qui n'ont pas acheté la première fois.

Encore une fois, cet ebook va vous y aider. Et cela de deux manières : la première parce que vous pouvez en faire cadeau aux visiteurs de votre site en échange de leur adresse et la deuxième, si vous choisissez de le personnaliser, il conduira toutes les personnes qui l'auront reçu en cadeau sur vos pages et sur vos liens d'affiliation.

Le Marketing Viral c'est quoi ?

Vous avez déjà eu la grippe ? Sans doute. Et sans doute aussi vous l'avez refilée à un bon nombre de personnes qui à leur tour ont transmis le virus à d'autres.

Il en est ainsi de bon nombre de maladies causées par des virus... Elles se répandent à la vitesse de l'éclair, sans que le premier touché qui l'a collée aux autres y soit pour grand chose au bout de quelques jours. La maladie peut ainsi contaminer un pays, un continent, se transmettre mondialement si rien n'est fait pour enrayer ce processus.

Eh bien ici, nous faisons la même chose. Et cet e-book en est un bon exemple. En le diffusant, vous propagez vos liens sur le net ! Et en plus, vous gagnez de l'argent avec ! Chaque fois qu'un visiteur de votre site ou de votre page de collecte d'adresses recevra cet ebook gratuitement, il visitera vos pages et vos liens d'affiliation.

Certainement de nouveaux distributeurs vont s'inscrire comme vous à votre suite. Certains commanderont sans aucun doute auprès de vous la personnalisation du livre. **Ainsi, vous encaisserez chaque fois 9.90 €uros sur votre compte Paypal.** Une fois lancé ce processus ne pourra plus s'arrêter.

Et vous pouvez en profiter. Ce faisant, vous et moi : chacun de nous est gagnant.

Savez-vous la chose suivante ?

Chacun d'entre nous qui connaît six personnes est indirectement relié à l'ensemble des individus qui composent la population de notre planète.

Incroyable, n'est-ce pas ? Mais, oui c'est vrai ! Des scientifiques l'ont démontré.

Alors, imaginez la suite : vous faites connaître ce livre autour de vous jusqu'à ce que vous ayez **au moins une dizaine de distributeurs** réellement motivés à gagner de l'argent en distribuant ce livre (et ce serait vrai pour n'importe quelle autre de vos affaires !) ou qui soient seulement intéressés à apprendre comment Vendre Plus ... et vous aurez bientôt commencé à répandre vos liens tel un virus.

✓ Et vous encaissez directement le produit de vos ventes.

A ce stade, si chacun après vous fait la même chose... ce processus ne peut pas s'arrêter. C'est le principe et la force de la duplication que j'explique dans le détail dans un autre livre : **Le Secret des Ebooks Gratuits** que vous recevrez en bonus, dans quelques jours si vous demandez la personnalisation de celui-ci.

C'est aussi simple que cela.

Je vous invite aussi à relire [Le secret des Maîtres](#) - Tome I, page 42 (livre gratuit)

Je vous le rappelle **l'argent est dans VOTRE liste ! Votre principal objectif** : recueillir par tous les moyens des adresses de personnes intéressées à votre offre. Vous constituer une liste d'adresses, bâtir votre propre réseau de contacts : car je le redis encore une fois **l'argent à venir est dans votre liste d'adresses !**

➔ **Quelques moyens de marketing viral :**

Voici un excellent **moyen GRATUIT** sur lequel je vous invite à vous inscrire. Cette liste de diffusion est un excellent exemple de Marketing Viral. Cette page vous donne un excellent moyen pour faire venir des visiteurs gratuitement sur votre site : [Explosez votre trafic avec Trafic-Viral ! \(lien personnalisable\)](#).

Téléchargez ce **livre gratuit**, qui est un **excellent outil de Marketing Viral** : http://www.opportunités-lucratives.com/dossiers/JLD_Ebook_Viral.zip
(Vous pourrez aussi le personnaliser et le proposer gratuitement à votre tour !). Pour découvrir d'autres outils de Marketing Viral, rendez-vous sur [mon blog](#).

➔ **Affiliations gratuites. Des produits à proposer et vendre à votre tour.**
Inscrivez-vous sans aucun risque ! Et diffusez vos liens d'affiliation.

- Inscription distributeur du [Club Positif](#)
- Inscription distributeur du livre [Google Emploi 2](#) de Jonathan Paré
- Inscription distributeur [Succès Réseau](#) auprès de Stéphanie Héту
- Inscription pour vendre des livres : [Partir du Bon Pied](#)
- Inscription pour distribuer ce livre : [The Ritchie Rich](#) (60% de commissions !).

(Ces liens sont personnalisables et l'affiliation est gratuite. Diffusez vos liens !)

Des Services et Outils Indispensables !

➔ Utiliser un autorépondeur !

Je vous invite à **tenir une liste de tous vos prospects** soit à travers un système de bloc-notes dans un premier temps, soit avec un système d'**autorépondeur**. Vous verrez que cet outil vous sera très vite indispensable. Et c'est très abordable : à partir de 9,90 euros par mois. Un autorépondeur vous permet de gérer les adresses que vous collectez et d'envoyer automatiquement votre ebook gratuit.

Il vous permet aussi d'envoyer des lettres de relance ou d'information à votre liste.

Bien sur, l'idéal serait d'avoir votre propre autorépondeur installé sur votre site. Il en existe de peu coûteux avec une explication en français. Encore faut-il que vous disposiez de la gestion de votre service d'hébergement et que vous ayez une compétence suffisante en informatique.

En voici un que vous pouvez obtenir et installer facilement : **autorépondeur facile**. C'est la solution si vous désirez absolument garder votre indépendance.

Mais si vous n'avez pas cette possibilité, vous devez vous tourner obligatoirement vers un service en ligne. Il y en a plusieurs. La plupart sont en anglais.

Aussi, pour répondre à ce besoin, voici l'**autorépondeur** que j'ai créé pour mon propre usage et dont vous pouvez aussi utiliser les services et même devenir affilié pour en obtenir aussi des revenus complémentaires : autorepondeur-fr.com (*lien personnalisable*).

Vous pouvez vous abonner à ce système **gratuitement** pour le premier mois, et commencer à tenir votre liste. Il vous est seulement demandé de vous enregistrer en utilisant votre compte Paypal, afin de vérifier votre adresse et mettre en place votre abonnement.

Pour collecter des adresses, vous devez présenter le service que vous offrez, cela peut-être une newsletter par exemple ou le concept stratégies-plus... Vous récolterez plus facilement les adresses de vos visiteurs, si vous offrez un cadeau, comme je le fais moi-même en proposant l'e-book personnalisé que vous lisez en ce moment. La personne s'inscrit sur cette page, parce que je lui offre un **livre gratuit** !

Pour en savoir plus sur le fonctionnement d'un service d'**autorépondeurs**, j'ai écrit un dossier à votre intention que je vous invite à lire. Vous devez pouvoir enregistrer sur votre autorépondeur au moins deux listes (minimum) : une liste de prospects et une liste de vos clients ou des membres de votre réseau.

▶ **Télécharger gratuitement cet e-book, je vous l'offre :**
<http://www.opportunités-lucratives.com/e-books/ebook-autorepondeur.pdf>

Je vous invite aussi à utiliser notre service de [Tracking](#) gratuit (*lien personnalisable*).

Avantages :



1) **Préservez vos revenus !**

Protégez vos revenus et commissions en cachant vos liens de redirections grâce aux liens courts. Les URLs sont de plus en plus longues car les arguments de recherches et de tracking sont de plus en plus sophistiqués. Vous raccourcissez vos liens et ne vous faites plus voler vos liens d'affiliation!

De nombreux systèmes d'affiliation multi-niveaux encouragent des petits malins à tronquer les URLs pour atteindre le domaine principal...

(ex. : <http://www.affilieur.com/ins.php?leparrain=vous> Il est facile de saisir <http://www.affilieur.com>. Dans ce cas, vous avez travaillé et investi pour rien.

Tracking-fr.com vous donnera un lien court du type:

www.tracking-fr.com?a25e9e78 qui conduira votre visiteur directement sur www.affilieur.com/ins.php?leparrain=vous

Le lien que nous vous fournissons est simple à recopier, sans difficulté, sans erreur, et vous garantit une totale protection du lien final.

Vous pouvez l'utiliser sur vos pages web, sur vos liens de bannières publicitaires, dans vos mails...

Vos revenus et vos commissions sont ainsi protégés.

2) Notre service de **tracking** vous apporte en plus un suivi de vos liens et comptabilise les clics. Vous recevez chaque jour dans votre boîte email le nombre de clics que vous avez obtenus sur chacun de vos liens.

Ce service gratuit vous permet **un suivi efficace de vos campagnes**.

Ainsi, vous pouvez vous rendre compte que dans ce livre, j'ai traqué plusieurs des liens que j'y ai inséré afin de mesurer l'efficacité de cet ebook.

3) Utilisez notre service de **Tracking** : il est gratuit. En échange de la gratuité, nous vous demandons seulement l'affichage d'une bannière sur une de vos pages.



La Formation indispensable au marketing web

Peut-être que la création d'un site web, ou l'utilisation des différents outils n'a plus de secrets pour vous... mais, si ce n'est pas le cas je vous invite à vous inscrire sur le site d'Eric Barzin. Il développe un ensemble de **vidéos de formation** qui ont pour objectif de couvrir tous les besoins que vous pourriez rencontrer :

de la création d'un site web, l'utilisation d'un éditeur html, la création d'un bouton Paypal... des heures de vidéo-formation accessibles à tous.

Plus besoin d'étudier des codes compliqués pendant des mois!

Voici plusieurs heures de vidéos pour vous aider à devenir un pro en un temps record.



Visitez son site : [Vidéo-Marketing-Internet](#) et gagnez de l'argent en le faisant connaître ! (*lien personnalisable*).

Inscrivez votre adresse email sur la liste de diffusion de mon site : [Editions Jld](#).
Chaque mois vous recevrez gratuitement **un nouvel ebook avec droits de vente** dans le même esprit que celui-ci, mais sur d'autres thèmes bien entendu.

Vous serez ainsi informé aussi du lancement du programme d'affiliation que je prépare et auquel vous pourrez vous inscrire gratuitement pour proposer mes livres.

Dossiers – Rapports – Guides gratuits :



Comment utiliser un autorépondeur de façon efficace :



<http://opportunités-lucratives.com/e-books/ebook-autorepondeur.pdf>



Les lettres du E-Marketing ([abonnement gratuit](#))



[Législation sur le marketing de réseau](#)

Informations sur les ventes pyramidales – boule de neige.



Les lettres Opportunités Lucratives ([abonnement gratuit](#))

Chaque mois ou plus si la conjoncture le nécessite, je publie une information que vous pouvez recevoir dans votre boîte email et qui vous informe des meilleures opportunités dont je peux avoir connaissance sur internet. Une source d'information à ne pas négliger.



Découvrez ma dernière [lettre d'information](#) (Gratuit !)



Comment créer votre liste d'adresses et gagner de l'argent facilement :



[créer-liste-dossier-gratuit](#)



[Guide pratique gratuit pour réussir votre référencement](#)



Etes-vous intéressé à Gagner de l'Argent tout en bâtissant votre liste d'adresses ? Je suis l'auteur d'un programme qui vous permet d'obtenir des revenus réguliers de votre liste d'adresses. Et ce livre peut largement y contribuer. Pour en savoir plus, visitez ce site : [Votre Mailing Liste](#) (*lien personnalisable*).

Inscrivez-vous, faites connaître votre lien et gagnez de l'argent !



French Cash Machine (actuellement en cours de pré-inscription).

Sous peu de temps, je vais proposer ce nouveau concept sur Internet.

Il fait l'objet d'un développement qui dure depuis bientôt 18 mois !

Ce sera une opportunité formidable de faire connaître vos sites et de gagner de l'argent de différentes manières. Je ne vous en dis pas plus aujourd'hui, mais je ne peux pas m'empêcher de vous en parler.

Si vous devenez distributeur de French Cash Machine, vous recevrez une mise à jour de la version personnalisée de cet ebook et pourrez y insérer votre lien de parrainage. N'en doutez pas : ce sera une opportunité formidable.

[En savoir plus...](#)

Outils Marketing Web



Gagnez de l'argent vous aussi en utilisant et en vendant ces outils !

Sur cette page, je vous présente un certain nombre d'outils capables d'améliorer l'efficacité de vos pages web et de votre communication. **Tous les liens de cette page sont personnalisables** et peuvent donc être **remplacés par les vôtres** si vous décidez d'acheter la personnalisation de cet ebook. Vous disposez ainsi d'un étonnant moyen viral pour diffuser vos liens et **vendre plus** !

- **Réservez dès maintenant ce **Kit incroyable de 3500 outils graphiques** et obtenez **VOTRE PAGE DE VENTE** personnelle :**
[3500 Web Graphics De Luxe](#)
- **Ruban-Annonces.**
Découvrez ce nouvel outil de communication pour vos sites web.
Commandez aujourd'hui et obtenez les droits de revente (page personnelle).
A découvrir maintenant : [cliquez-ici](#)
- **Ne laissez pas vos visiteurs partir sans retenir leur attention !!!!**
cliquez le lien ci-dessous : [Last Call](#) = Captivez vos clients
- **CamStudio à un prix d'enfer !**
[Votre studio de présentation éditeur vidéo à tout petit prix](#)
- **Le secret des Mailers :** Accédez à plus de 30 mailers Professionnels.
- **Utilisez Super Mailer 4 - Incroyable :**
Vos annonces diffusées à des millions d'exemplaires !
- **Obtenez votre ebook convergence :**
Un incroyable outil de marketing viral – une mine d'information
- **Obtenez dès maintenant **VOTRE PAGE DE VENTE** personnelle de ce livre extraordinaire : Révélation**
En plus, vous rendrez un réel service à bien des gens en le faisant connaître !
- **Visitez la boutique « Les Outils du Net-Worker » et obtenez la vôtre !**
- **Achetez la méthode de Jonathan Paré : Google Emploi 2**
Plus de 200 pages et plusieurs formations vidéo qui vous expliqueront étape par étape le travail à accomplir pour **Gagner de l'Argent avec Google...**
Et rejoignez son programme d'affiliation !

NB : Tous les liens de cette page sont personnalisables.

Invitation à la visite

Le distributeur de ce livre vous invite à visiter les 7 sites ci-dessous :

→ **Proposition n° 1** - Présentation libre de 72 caractères :
70 idées de Business pour gagner de l'argent sur internet !
[Visiter ce site](#)

→ **Proposition n° 2** - Présentation libre de 72 caractères :
La Science de la Richesse en 17 Leçons
[Visiter ce site](#)

→ **Proposition n° 3** - Présentation libre de 72 caractères :
Comment avoir une machine automatique à faire de l'argent
[Visiter ce site](#)

→ **Proposition n° 4** : Présentation libre de 72 caractères :
Gagner de l'argent avec Google AdSense sans avoir besoin de créer un site !
[Visiter ce site](#)

→ **Proposition n° 5** : Présentation libre de 72 caractères :
Affiliation gratuite site de charme (X)
[Visiter ce site](#)

→ **Proposition n° 6** : Présentation libre de 72 caractères :
Objectif Trafic: Les Secrets du Trafic Instantané
[Visiter ce site](#)

→ **Proposition n° 7** : Présentation libre de 72 caractères :
Comment gagner de l'argent ou des cadeaux gratuits ou non sur internet
[Visiter ce site](#)

→ **Pourquoi payer et vendre avec PayPal ?**

- ✓ **C'est gratuit pour vos acheteurs.**
Plus de 50 000 marchands en ligne acceptent PayPal
- ✓ Vos informations financières sont protégées.
- ✓ Vous pouvez recevoir vos achats encore plus rapidement.
- ✓ Vos acheteurs sont rassurés par la confidentialité proposée par Paypal.

Ouvrir un compte Paypal : [En savoir plus...](#)

Sur cette page le distributeur de ce livre a la possibilité de présenter librement 7 sites.

NB : Tous les liens de cette page sont libres et personnalisables.

Conclusion

Vous l'aurez compris, l'un des secrets de votre réussite sur internet est dans la constitution de **vosre liste d'adresses**.

Pour cela, vous avez besoin d'une part d'un moyen de récolte de vos adresses et d'autre part d'un outil de suivi de vos prospects et de vos clients.

Le meilleur moyen pour collecter des adresses est d'**offrir un ebook gratuit**.

Toute personne qui demandera la personnalisation de l'ebook que vous venez de lire, soit directement aux Editions JLD, soit par le canal du lien qui vous est proposé par notre distributeur recevra en cadeau mon nouveau livre :

Le Secret des Ebooks Gratuits.

Demandez maintenant la personnalisation du livre **15 astuces pour vendre plus ...** à notre distributeur, [cliquez-ici](#) !

Vous recevrez votre exemplaire personnalisable, le logiciel de personnalisation, le mode d'emploi et en **cadeau bonus** le nouvel ebook (personnalisable lui aussi) : **Le Secret des Ebooks Gratuits**.

Offrez vous aussi à vos visiteurs votre livre 15 astuces pour Vendre Plus ! et c'est VOUS à votre tour qui encaisserez le prix de la personnalisation, soit **9.90 euros** que vous recevrez directement sur votre compte paypal.

Pour cela, vous indiquerez dans votre ebook personnalisable l'adresse principale par défaut de votre compte Paypal pour **encaisser directement vos gains**.

Pour obtenir les adresses de vos prospects, rédigez une squeeze-page (page de collecte d'adresses). Si vous n'avez pas encore connaissance de mon livre **Le Secret des Maîtres...** profitez-en pour le demander, c'est gratuit. [Cliquez-ici](#).

Voici la squeeze-page qui propose à mes visiteurs l'ebook [15 astuces pour vendre plus](#). C'est un bon exemple de page de collecte d'adresses.

Pour utiliser une squeeze-page ou placer un formulaire sur votre site, vous aurez besoin d'un outil autorépondeur. Je vous propose d'utiliser le notre : [cliquez-ici](#).

Pour mesurer les résultats de votre page de collecte d'adresses et assurer le suivi et le raccourci de vos liens je vous propose d'utiliser notre [service de tracking](#) de liens.

Vous aimeriez trouver d'autres produits à vendre par le même système ?

Visitez cette page : [Le Secret des Ebooks Gagnants](#).

Je vous souhaite tout le succès que vous méritez pour avoir lu ce livre jusqu'au bout. Bonnes ventes ! Bien amicalement,

Jean-Louis Duzès

Droits de distribution

Cet e-book est protégée par un **copyright** et ne peut être vendu sans le consentement de l'auteur.

Si donc, vous avez acheté une version personnalisable de cet e-book, livrée autrement que par l'intermédiaire des [Editions JLD](#), c'est donc qu'il vous a été vendu de façon illicite, et nous vous invitons à nous en rapporter la provenance en nous écrivant depuis le formulaire de la page de [contact](#).

Vous avez l'autorisation de distribuer gratuitement cet ebook sur votre site, à vos abonnés, ou à tout autre endroit sur le web, à condition de garder ce document intact.

Vous pouvez obtenir une version personnalisable de cet ebook.
Pour cela suivre le lien proposé par notre distributeur :

[Achat version personnalisable, commandez maintenant !](#)

Vous recevrez une version personnalisable, son logiciel de personnalisation, le mode d'emploi et en bonus l'ebook : **Le Secret des Ebooks Gratuits**.

Cet ebook contient 45 liens personnalisables.

Vous pourrez à votre tour encaisser l'argent de vos ventes, en utilisant un lien tel que celui-ci associé à l'adresse email par défaut de votre compte paypal :

<http://www.editions-jld.fr/15astuces/?e=votre-adresse-paypal>

Merci de respecter les droits d'auteur
Copyright Jean-Louis DUZES - Juin 2007

Il est interdit de copier, modifier ou vendre cet e-book sans autorisation préalable et écrite.

**Les seules limites de nos réalisations de demain...
Ce sont nos doutes et nos hésitations d'aujourd'hui.
(Roosevelt).**

**Si vous voulez vivre vos rêves,
réveillez-vous !**