

COMMENT VENDRE EN LIGNE ?



MON COMPTE FORMATIONS



Termes et conditions

MENTION LÉGALE

L'éditeur a tenté d'être aussi précis et complet que possible dans la création de ce rapport, en dépit du fait qu'il ne garantit ni représenter à tout moment que le contenu à l'intérieur sont exacts en raison de l'évolution rapide de l'Internet.

Alors que toutes les tentatives ont été faites pour vérifier les renseignements fournis dans la présente publication, l'éditeur décline toute responsabilité pour les erreurs, d'omissions ou interprétation contraire de l'objet des présentes. Toute perception de certaines personnes, les peuples ou les organisations ne sont pas intentionnelles.

Dans les livres de conseils pratiques, comme toute autre chose dans la vie, il n'y a aucune garantie de revenu en. Les lecteurs sont priés de répondre à leur propre jugement sur leur situation individuelle d'agir en conséquence.

Ce livre ne vise pas à être utilisé comme source de droit, des affaires, de la comptabilité ou des conseils financiers. Tous les lecteurs sont invités à consulter les services de professionnels compétents dans les domaines juridique, commercial, comptabilité et finances.

Nous vous invitons à imprimer ce livre pour faciliter la lecture.

Table des matières

Avant-propos

Chapitre 1:

Principes de base de vente en ligne

Chapitre 2:

Pensez à ce que vous vendrez

Chapitre 3:

Mettre en place un répondeur automatique

Chapitre 4:

Obtenez trafic et opt-ins

Chapitre 5:

Utiliser JV Marketing

Chapitre 6:

Offrir un excellent service à la clientèle

Emballer

avant-propos

Démarrage d'une entreprise en ligne est pas une tâche facile, mais avec un peu de recherche et les outils utilisés, une entreprise en ligne peut se transformer en une entreprise couronnée de succès. La persistance et la connaissance sont les premières exigences de la pensée lors de l'examen d'une entreprise en ligne. Dans ce livre, vous obtiendrez toutes les connaissances dont vous avez besoin pour votre entreprise sur la bonne voie.



Votre première vente en ligne

Comment faire pour « Break The Egg » et obtenir la première fois!

Chapitre 1:

Principes de base de vente en ligne

Synopsis

Il n'y a pas des moyens rapides pour devenir riche faire des affaires en ligne et certainement pas de raccourci comme le marquage sur un scénario déjà en cours qui promet des revenus incroyables pour faire pratiquement rien. Ainsi, au moment de choisir le type d'entreprise à s'aventurer dans en ligne, il faut absolument éviter les types ci-dessus.



Les bases

Certains des éléments qui devraient être considérés sont d'avoir un site Web approprié ou d'un site de blog, ayant un bon et un produit de haute qualité qui peut compter sur eux, un système de paiement adéquat et simple, la tâche de construire une liste d'email forte et le haut débit de la circulation nécessaire pour assurer le succès de l'entreprise.

La conception des sites Web nécessitent généralement l'individu d'avoir une connaissance préalable du style à l'esprit pour le produit. consultation alternative experts ou simplement obtenir les commentaires de ceux qui sont plus expérimentés aidera à la conception d'un site Web individuel ou d'un site de blog le plus approprié pour ledit produit.

Le produit choisi sera mis en avant doivent aussi avoir les capacités qui attireront le public cible. Ce produit devrait idéalement être en mesure de se démarquer ou même surpasser ses concurrents lorsque l'on fait une comparaison par le client potentiel. Lorsque cela a été fait avec succès, ayant un système de paiement accessible est tout aussi important est essentiel de ne pas l'ensemble du processus. L'utilisation de systèmes de paiement établis tels que PayPal, Google vérifier, 1 panier et d'autres.

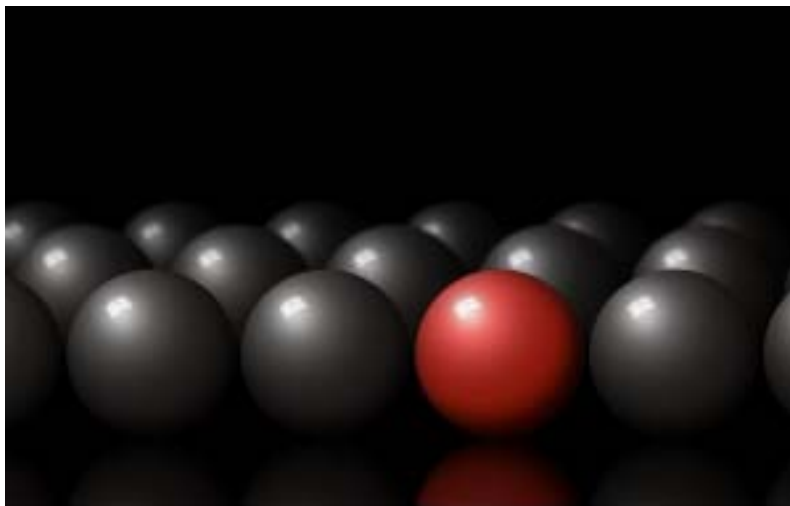
Construire une liste d'email et de trouver des moyens pour diriger le trafic vers le site où le produit est vendu est essentielle à la réussite de l'entreprise en ligne. Sans une réflexion sérieuse et l'effort mis dans cette phase de l'entreprise la probabilité de défaillance est éminente.

Chapitre 2:

Pensez à ce que vous vendrez

Synopsis

La mise en œuvre pour concevoir des sites Web et sites remarquables de blog pour le produit visé, sans recherches effectuées dans d'autres éléments plus importants comme les sentiments du public cible, serait un revers majeur et même une erreur dans son intégralité. Cela conduit souvent à un gaspillage d'efforts et de sentiments démoralisation qui peut causer l'effort en ligne destiné à stalle.



Ton produit

Peut-être la première étape à prendre serait d'assurer le sentiment du marché du temps. La vente d'un excellent produit qui n'a pas d'impact sur les besoins généraux et goûts du public serait un gaspillage d'efforts. Au lieu de la recherche doit se faire sur ce qui est de faire de grands « vagues » sur la scène en ligne à l'époque.

L'attention devrait se concentrer sur ce que les acheteurs en ligne recherchent vivement et surtout acheter. Le pouvoir d'achat du public cible devrait également être une préoccupation majeure.

Doté d'un bon produit vers le pourcentage du marché qui n'a presque pas de pouvoir d'achat ne bénéficie pas de l'entreprise en ligne de toute façon.

Même le trafic dirigé vers le site en fonction de l'intérêt passionné dans le produit ne transcendera en revenus à cause de cette absence pure et simple du pouvoir d'achat.

Ainsi, le choix d'un produit juste en fonction de sa caractéristique merveilleuse ne peut obtenir en ligne le revenu désiré. En revanche, le choix d'un produit que le public du marché ou de la cible avec le pouvoir d'achat est passionné va créer l'intérêt nécessaire qui apporte des recettes.

Si le produit choisi fait partie d'une ligne déjà établie, d'autres complications peuvent survenir en ce qui concerne la liberté à la disposition du

personne à « vendre » dudit produit. Ce peut-être parce que le style destiné au site ou sur le site de blog n'est pas conforme avec le style actuel approuvé que la société qui vend le produit utilise.



Chapitre 3:

Mettre en place un répondeur automatique

Synopsis

En utilisant l'outil de répondeur automatique peut être très avantageux si l'individu comprend son potentiel et ses utilisations correctement.

Pour la plupart des entreprises en ligne cela est considéré comme un outil essentiel pour utiliser dans la quête d'avoir un semblant d'un intérêt personnel dans le sur-vient de toute transaction entre le vendeur et l'acheteur ou tout autre type de partenariats en ligne.

Comprendre et utiliser le péage de répondeur automatique à son optimum peut favoriser le sentiment de la « touche personnelle », même si il est bien sûr loin de là en réalité.

Put It On Autopilot

Le répondeur automatique peut être conçu pour répondre aux besoins des différents efforts en ligne avec l'utilisation de logiciels appropriés disponibles. Les fonctions de

le répondeur automatique peut aller de la simple

accusés de réception, les notifications, les recettes à suivre les informations pour ne citer que quelques-uns.

Ceci est très utile dans la recherche de suivre les progrès de toute entreprise en ligne et élimine les tracas d'avoir à répondre manuellement à chaque demande ou de plomb présenté.

Peut-être l'utilisation fonctionnelle primaire du répondeur automatique serait avec l'intention de rappeler aux gens de l'existence de l'individu et les produits étant caractéristiques.

La plupart des gens sont trop occupés aujourd'hui, la recherche dans d'autres aspects de leur entreprise, de prendre le temps de répondre à l'exercice chaque e-mail entrant, ainsi le répondeur automatique aide à enlever certaines de ces tâches potentiellement stressantes.

D'autres caractéristiques de l'avantage à mettre en place un répondeur automatique comprennent la génération de prospects pour l'entreprise d'affaires en ligne. Lorsque l'individu répond ou se inscrit à une lettre de nouvelles ou d'autres formes d'information systématiquement envoyé le logiciel de répondeur automatique gérer les listes d'emailing et de garder trace de tous les « mouvements ».

Les clients potentiels qui sont satisfaits de l'information de qualité fournis par la personne d'affaires en ligne seront ouverts à recevoir en permanence ces informations créant ainsi une autre raison efficace pour l'utilisation du répondeur automatique.



Chapitre 4:

Obtenez trafic et opt-ins

Synopsis

Il faudrait étudier l'art d'acquérir autant de trafic et opt-ins que possible pour assurer les meilleures coups sont dirigés vers le site à des fins de chiffre d'affaires. Ces outils doivent être utilisés car il permet de tirer un grand nombre de publics ciblés pour afficher le contenu du site prévu. Être en mesure de commercialiser les données e-mail plusieurs fois permet à l'individu de réutiliser cette sortie bénéfique à son optimum.



visites

Certains des points qui travailleraient pour assurer l'intérêt souhaité devient l'image ou la vidéo qui pourrait intéresser le public cible et si ledit affichage est vaguement en fait concentré sur le produit ou le service vendu sur le site, la niche de contenu devrait fonctionner un avantage encore mieux.

Avoir l'exigence supplémentaire qui encourage le spectateur potentiel à prendre certaines mesures afin d'atteindre la séquence de visualisation doit être incorporée.

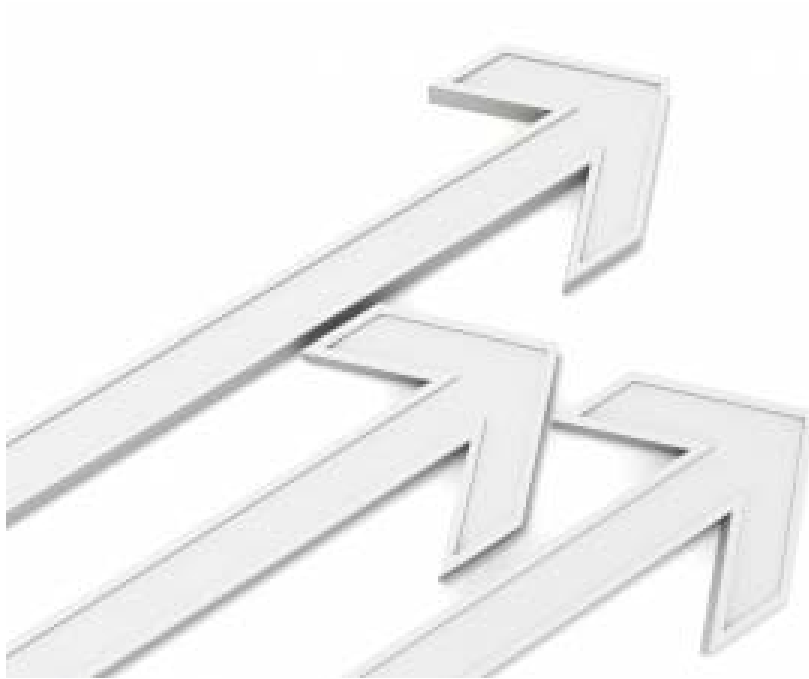
Ces méthodes en ligne de convertir les prospects en clients et les clients peuvent être parmi les meilleurs et le plus efficace d'obtenir le revenu souhaité.

La conception d'une bonne page d'atterrissage est précisément la façon d'obtenir le public cible à envisager de signer et ainsi séparer avec leurs coordonnées e-mail. Une fois compilé, cette liste prouvera sa valeur pour l'entreprise d'affaires en ligne.

Dans la quête pour obtenir le flux du trafic et opt-in liste établie l'individu doit identifier le type réel de public cible nécessaire pour le produit ou service présenté.

A défaut d'accorder une attention suffisante à ce point entraînera des coups qui finissent par devenir moins ou non pertinentes tout à fait. Gardant également la

mise au point d'une page, une action est clairement une meilleure idée plutôt que de bombarder le visiteur en perspective avec trop d'informations confuses. Gardant également les « formes » ou les informations nécessaires à une limite encourage également plus de visiteurs à inscrire le processus est plus facile.



Chapitre 5:

Utiliser JV Marketing

Synopsis

La plupart des partenariats considèrent JVs pour l'avantage supposé des informations acquittant au profit, l'expansion des listes de clients, en élargissant les possibilités de revenus et autres. En combinant les ressources de deux ou plusieurs entités établies vise à élever la formule d'affaires déjà existant à un ratio plus élevé et plus rentable. Les stratégies peuvent être conçues pour améliorer et créer un scénario avec succès pour la hausse des revenus.



Marché avec d'autres utilisateurs

Ces styles de marketing JV peuvent fournir la plate-forme pour le développement de nouveaux actifs et la continuité des actions et des actifs. Dans certains cas, élément très différent peut être réuni par l'exercice JV qui peut contribuer davantage à un public cible plus de niche.

Une autre raison d'envisager d'utiliser des styles de marketing JV est l'élément de coût qui peut maintenant être abaissé pour chaque partie que le coût global est maintenant partagée entre toutes les parties concernées, ce qui donne à son tour l'effort « espace » pour explorer les possibilités en raison de la moindre charge sur un parti.

Toutefois, il convient de noter que pour ce style de partenariat pour travailler tous les acteurs doivent être également engagés à la réussite de l'entreprise et prêt à mettre dans le temps et les efforts nécessaires en combinant toutes les ressources au profit de tous.

Comme dans la plupart des cas depuis l'élément d'argent fait également partie de la nécessité d'un exercice de marketing JV, les plans stratégiques appropriés doivent se fait avec les deux parties étant des contributeurs tout en gardant l'accent sur l'avenir positif de l'entreprise.

Certains des différents types de marketing JV qui peuvent être bénéfiques à considérer sont les intérêts étrangers dans une entreprise commerciale locale en ligne et vice versa, les entrepreneurs locaux et étrangers qui font un combiné

risque de leur entreprise, des liens avec des entités plus grandes d'engranger une plus grande part de marché et beaucoup d'autres. L'objectif principal d'un outil de marketing JV est d'assurer une plus grande part du marché en utilisant les plus rentables et temps moyens affectifs.

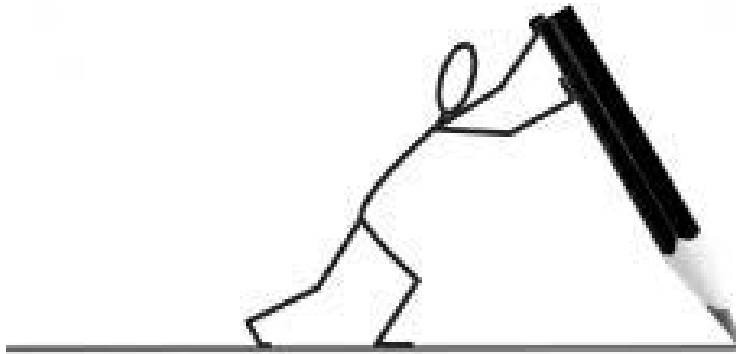


Chapitre 6:

Offrir un excellent service à la clientèle

Synopsis

Un bon service à la clientèle est un élément très important qui précède même le meilleur produit ou service vendu. Un client heureux est non seulement un client de répétition possible, mais aussi un outil de vente et de marketing inestimable pour la promotion de l'entreprise. Les clients qui sont conservés heureux sont plus susceptibles de prendre la peine de fournir des commentaires précieux qui donne à l'autre la possibilité d'améliorer positivement le produit de service vendu.



Prends soin

Faire une vente en ligne est bien sûr la cible principale de chaque formule d'affaires en ligne mais en gardant les ventes répétées aller est un ne devrait pas être sous-estimées tout aussi important et quand il vient à l'élément de maintenir l'effort d'affaires toujours présent et pertinent. Certains des conseils qui devraient être suivies lors d'une tentative de fournir un bon service à la clientèle sont les suivantes:

- Prenez toujours le temps et d'efforts pour répondre à toutes les questions qui peuvent être présentés par une partie intéressée. Afficher une réponse assez immédiate permet au client potentiel pour former une impression positive sur le produit, un service ou une entreprise.
- Éviter à tout prix faire des promesses qui ne sont pas susceptibles d'être conservés. Bien qu'il y ait un très fort besoin de faire des promesses pour apaiser un client, le risque de causer des perceptions négatives lorsque les promesses ne sont pas remplies est préjudiciable à toute nouvelle et de plus en plus d'affaires en ligne.
- Être aussi utile que possible crée aussi le nécessaire « zone de confort » pour le client potentiel qui peut encourager la vente même si le participant d'achat est pas tout à fait confiance dans le produit, un service ou d'une entreprise d'affaires.

- Fournir une touche personnelle en apparence ou élément concerné contribue également à engranger les résultats escomptés d'obtenir le client potentiel de prendre un engagement ferme.



Emballer

Aujourd'hui, le client toujours plus exigeants est en effet parfois difficile de s'il vous plaît, donc tous les efforts doivent être faits pour conserver un client au niveau de loyauté qui assurerait des recettes de répétition pour l'entreprise commerciale. Tous les conseils de ce livre vous obtiendrez sur la bonne voie pour lancer votre entreprise vers le succès.

