

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

LES SECRETS DES EMAILS SONT ENFIN DEVOILES AU GRAND JOUR !

**UNE MINE DE CONSEILS MALINS POUR VOUS AIDER A
OPTIMISER VOS CAMPAGNES D'E-MAILING ET ENFIN
TOUT COMPRENDRE SUR L'E-MAIL MARKETING...**

Cet E-Book vous est offert par

[Cheikh Boureima Abdou Daouda](http://www.boureima.com/)

Vous pouvez visiter son site Internet ici :

<http://www.boureima.com/>

Cet E-Book est totalement gratuit !

N'hésitez donc pas:

A l'offrir à vos amis, collègues, prospects, clients

A le distribuer dans vos «Mailing-List»

A le mettre en téléchargement sur votre site

..... **Ils vous en remercieront !!!**

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 1 sur 1

MISE EN GARDE

Vous disposez des droits de reproduction de ce rapport. Vous pouvez le distribuer librement autour de vous à la condition express de ne rien modifier au contenu (textes, images, copyright, etc.). **Vous pouvez** par exemple **l'offrir** à vos amis, le diffuser sur votre site Internet, l'utiliser comme bonus ou encore l'offrir à vos abonnés.

Ce rapport est gratuit: il ne peut être revendu. Merci de respecter les droits d'auteur: il est interdit de copier, modifier ou vendre ce rapport sans l'autorisation préalable et écrite de son [auteur](#).

Tous les exemples et résultats présentés dans cet e-book sont des exemples de ce qui peut être fait. Cela n'implique pas forcément que vous obtiendrez les mêmes résultats. Ceux-ci varient selon votre produit, votre cible, votre concurrence, votre secteur d'activité; enfin et surtout selon votre capacité à «reproduire» les stratégies présentes dans cet e-book.

Même si toutes tentatives ont été effectuées pour vérifier l'information contenue dans cet e-book (livre électronique), l'auteur n'assume aucune responsabilité pour erreurs ou omissions.

De part son expérience et son analyse, l'auteur s'engage à révéler des moyens, mais ne peut en aucun cas être tenu responsable du résultat final.

Cet e-book a pour but de vous faire découvrir comment développer une stratégie gagnante pour vos campagnes d'E-mailing.

Il a été divisé en deux parties et vous lisez actuellement la première partie de ce rapport. Vous pouvez **recevoir la version complète en suivant les instructions contenues dans le présent E-Book.**

Cette deuxième version inclue **deux autres chapitres avec des astuces que tout le monde devrait connaître pour acquérir, fidéliser et vendre par l'e-mail !**

Comment faire pour obtenir le cours ainsi que la version complète de l'e-book ?

C'est très simple : [Rendez-vous à la page 40](#)

Et suivez les instructions

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 2 sur 2

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

AVANT PROPOS

Avant de commencer, **je tiens à vous remercier de prendre quelques minutes sur votre temps précieux pour lire ce rapport.** Celui-ci va vous permettre de découvrir rapidement les principales techniques pour développer une stratégie gagnante pour vos campagnes d'E-mailing.

Dans une heure, vous saurez exactement comment vous y prendre pour créer des campagnes rentables et générez des ventes sur votre site.

Dès ce soir, grâce à tous les conseils et les astuces que contiennent ce «guide», vous commencerez à rentabiliser vos E-mails.

Quel que soit le type d'activité que vous exercez, vous souhaitez certainement tirer le meilleur profit de votre stratégie Internet.

Avec cet E-Book vous allez pouvoir :

- ☞ Profiter du succès des autres
- ☞ Bénéficier des nombreux tests qu'ils ont déjà effectués pour vous
- ☞ Exploiter les erreurs qu'ils ont commises en ne les répétant pas
- ☞ **Découvrir tous les secrets de l'E-mailing**
- ☞ Dépenser un minimum pour un profit maximum
- ☞ Générer une tonne de vente sur votre site en moins d'un mois
- ☞ **Maîtriser vos futures campagnes d'E-mailing**

Tous vos résultats seront néanmoins proportionnels à vos efforts, à votre talent, à votre persévérance à votre motivation et à **votre capacité d'apprentissage des stratégies qui sont révélées dans cet E-Book.**

Vous l'aurez compris, je vous fournis tous les éléments et les outils qu'il vous faut pour réussir, mais je ne pourrais pas réussir à votre place.

Certaines personnes, avec les outils dont nous allons parler, **gagnent des dizaines de milliers d'euros, voir même des millions** (là, il est vrai qu'ils sont peu nombreux, mais cela arrive...).

Vous vous demandez sans doute qui je suis pour vous faire de telles affirmations ?

Pour faire court, sachez que les stratégies présentées dans cet E-Book sont celles qui ont fait une partie de mon succès et me permettent de vivre confortablement.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 3 sur 3

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

De plus, je suis un coach Internet qui aide les propriétaires de sites web qui souhaitent avoir un site rentable pour leurs affaires en ligne à augmenter leurs ventes, éliminer leurs pertes de trafics et mettre en place leurs campagnes de marketing Internet et de publicité.

Après avoir appris la conception de site web, je me suis passionné pour le marketing Internet, le référencement et l'email marketing.

Ma formation d'autodidacte auprès des meilleurs dans chaque domaine fait que je possède de solides connaissances sur l'ensemble du processus qui permet à un site :

1. D'avoir des milliers de visiteurs (*gratuitement ou pour de la petite monnaie*)
2. De capter leurs attentions
3. De vendre à ces milliers de visiteurs !
4. De les fidéliser pour dégager des profits maximum

Je vous offre aujourd'hui une partie de mes techniques et stratégies de ventes grâce à ma newsletter gratuite. Vous pouvez-vous y inscrire gratuitement à cette adresse : www.creation--site-internet.com

Pour plus d'informations à mon sujet, vous pouvez [cliquez ici](#) et découvrir mon « parcours ».

Je vous souhaite sans plus attendre de nombreuses et d'enrichissantes découvertes.

A votre succès,



Laurent Dijoux

President [Interactive Site Builder](#)

[Un service Unique de création de site Internet sur le Web Francophone](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 4 sur 4

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

INTRODUCTION: L'E-Mail Marketing Enfin Expliqué !

Vous êtes-vous déjà demandé :

- ☞ Pourquoi certaines sociétés font des millions de dollars de recette chaque mois grâce à Internet ?
- ☞ Pourquoi seulement 1 entreprise web sur 1000 réussit à dégager des profits conséquents chaque année ?

La réponse à ces questions est toute simple; ceux qui ont du succès sur Internet utilisent principalement l'E-mail Marketing pour réussir.

Pour les personnes les plus avertis, le pouvoir de l'E-mail n'est plus à démontrer.

Ils s'en servent pour :

- ☞ Générer du trafic récurrent sur leur site
- ☞ Conquérir de nouveaux clients
- ☞ Fidéliser et établir un lien de confiance avec leurs clients & prospects
- ☞ Tenir leurs abonnés informer des dernières nouveautés
- ☞ Entretenir et renouveler leurs listes d'abonnés
- ☞ Offrir régulièrement des services complémentaires qui vont générer des profits

Quasiment **aucunes entreprises francophones utilisent** à ce jour **ce média** hyper puissant **de manière efficace**.

Lorsque vous aurez compris comment utiliser ce média efficacement, vous saurez exactement comment vous y prendre pour **générer des ventes sur votre site et maximiser vos revenus**.

**Découvrez maintenant tous
les secrets de l'E-Mail Marketing**

**Ceux qui vont vous permettre de développer
une stratégie gagnante et rentable...**

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 5 sur 5

CHAPITRE 1 : Qu'Est Que l'E-Mail Marketing ?

Aujourd'hui, **l'E-mail est devenu un instrument de communication incontournable**. 750 millions de comptes e-mail sont ouverts à travers le monde et 18 milliards de messages sont envoyés chaque jour.

Il constitue **un outil particulièrement efficace** pour tous ceux qui veulent **acquérir et fidéliser** de **nouveaux clients** pour **vendre leurs produits** sur Internet.

Oui, mais faut-il se contenter de se servir de ces contacts actuels avec son « logiciel » classique de gestion d'e-mail pour réussir à vendre ?

Il est incontestable que vous pouvez continuer ainsi aussi longtemps que vous le voulez.

Mais dans ce cas **vous ne profiterez jamais de «l'arme» la plus redoutable qui existe sur Internet**. Certes, je parle toujours de l'E-mail, mais plus spécifiquement de l'E-Mail Marketing...

Alors quelle est la nuance ?

Pour transformer vos contacts en chiffre d'affaires, **il ne suffit plus d'envoyer quelques dizaines d'E-mails « banals » et commun à vos clients**.

Vous devez entre autres :

- ☞ **créer et renouveler sans cesse votre liste de contacts**
- ☞ **créer une relation privilégiée** avec vos contacts
(en les rendants uniques)
- ☞ **cibler vos informations** et rendre votre « offre » attractive
- ☞ **faciliter** et raccourcir **votre processus de vente**
- ☞ **vous servir des outils qui sont à votre disposition** pour le faire

Grâce à l'E-mail Marketing, **tout cela devient faisable et «facile»** !

Cependant, il faut respecter quelques règles et techniques pour y parvenir...

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 6 sur 6

CHAPITRE 2 : 10 COMMANDEMENTS POUR PRESENTER EFFICACEMENT VOS E-MAILS ?

Chaque jour, **vous recevez certainement plusieurs e-mails** dans votre boîte aux lettres, **voir même des dizaines ou encore des centaines** pour certains d'entre vous.

- ☞ Combien d'e-mail recevez-vous chaque jour ?
- ☞ Combien d'e-mail ouvrez-vous ?
- ☞ Pourquoi les avez vous ouvert ?
- ☞ Pourquoi les avez vous supprimés et envoyer à la « poubelle » ?

Chaque matin, vous devez vous défendre contre ceux qui essayent de vous voler votre temps (cette ressource si précieuse et inextensible).

Je devine par conséquent, que vous avez fait une sélection rigoureuse. Que les e-mails que vous avez décidé d'ouvrir sont ceux dont :

- ☞ Vous connaissez l'expéditeur
- ☞ Le titre d'e-mail a piqué votre curiosité
- ☞ Le contenu (l'offre) répond à votre besoin

Dans ce chapitre, je vais vous parler de **comment améliorer votre taux d'ouverture d'e-mail et ainsi leur éviter la corbeille.**

Votre défi est de convaincre votre destinataire d'ouvrir votre e-mail.

Car si vos e-mails ne sont pas ouverts, **tous vos efforts de préparation deviennent inutiles.**

Voici **quelques conseils**, que vous pouvez appliquer immédiatement **pour améliorer le taux d'ouverture de vos e-mails** par vos destinataires...

COMMANDEMENT N°1 : ACCROCHEZ !

Le **titre de vos E-mails** (que nous appellerons : "**accroches**") est le point le plus important de votre E-mail.

En effet, vous disposez de **quelques secondes** seulement **pour convaincre votre lecteur** de lire votre e-mail et **de ne pas le jeter à la corbeille.**

Si **l'accroche n'est pas bonne**, seulement un destinataire sur dix ouvriront votre E-mail (*voir même beaucoup moins*).

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 7 sur 7

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Ce qui veut dire que **vous perdez plus de 90 % de vos lecteurs.**

Ainsi, il faut vraiment **apporter le plus grand soin à cette seule petite phrase qui détermine si vos e-mails seront ouverts ou pas.** Votre accroche est là pour **attiser** la curiosité de votre destinataire (*abonné*) et l'inviter à poursuivre sa lecture.

En voici quelques exemples :

- ☞ Ce cadeau vous attend, Pierre (*titre personnalisé et «mot magique»*)
- ☞ Comment économiser 190 heures de travail ? (*la question*)
- ☞ INEDIT : Découvrez les ruses de l'E-mailing... (*annonce une nouvelle*)
- ☞ Gratuit pour les membres du forum Interactive Site Builder (*le ciblage avec «mot magique»*)
- ☞ Marie, voici comment je peux vous créer un site Web pour moins de 500 € (*réponse à un problème*)
- ☞ Plus que quelques heures François (*la curiosité et l'urgence de l'ouverture*)
- ☞ Isabelle, laissez moi vous raconter une histoire (*demande de faveur*)

Il existe **plusieurs méthodes pour créer des accroches vendeuses.**

Par conséquent, je ne pourrais pas développer toutes les techniques dans le présent e-book. Par contre, [je vous invite à consulter la version complète pour découvrir un super bonus](#) : ma collection personnelle d'accroches.

Pour que vous puissiez vous **faire une idée de ce cadeau inestimable**, voici quelques exemples d'accroches que je gardais précieusement pour moi jusqu'à aujourd'hui :

- ☞ Laurent, touchez un salaire de Ministre !
- ☞ Gagnez 2 ans et des centaines de milliers de visiteurs !
- ☞ Laurent, une dizaine d'entrepreneurs vous prennent par la main.
- ☞ Laurent, Une bonne méthode pour payer votre hypothèque et vos voitures

Tous les jours, des « inconnus » m'envoient ces petits trésors qui valent beaucoup d'argent.

Moi je les garde et vous ?

Je m'en inspire, je les retravaille et je les mets à ma « sauce » personnelle pour créer des accroches irrésistibles qui font que mes messages sont lus à plus de 80%.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 8 sur 8

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Un conseil maintenant que vous connaissez la valeur de ces accroches, **faites comme moi et gardez-les précieusement.**

Pour rattraper votre retard et obtenir ma collection personnelle d'accroches, [cliquez ICI](#)...avant d'oublier.

ASTUCE

++++
Pour maîtriser tous les aspects des accroches et voler vers le succès
++++

Grâce à "[Comment écrire une lettre qui vend](#)" qui est la méthode la plus complète de rédaction commerciale jamais écrite ; vous apprendrez à rédiger vos offres de vente, présenter les produits d'affiliations, animer votre newsletter, écrire des e-mails percutants...

Aujourd'hui disponible pour moins de 100 Euros, elle a déjà fait le bonheur de plusieurs entrepreneurs du Net. [Si vous avez un site web, il vous la faut.](#)

COMMANDEMENT N°2 : PERSONNALISEZ !

La personnalisation est le deuxième commandement d'un E-mail réussi. En effet, **votre E-mail joue le rôle du premier contact** (*du vendeur*), c'est lui qui permet de construire une relation **personnalisée** et «amicale» avec votre destinataire.

Quand vous rencontrez un de vos clients ou même un ami, je pense que vous lui dites : « [Bonjour Pierre, comment ça va](#) » et vous lui serez la main.

Gardez bien cette image à l'esprit !

Votre E-mail doit donner l'impression à votre destinataire que vous le **connaissez** (« [Bonjour Pierre...](#) »), que vous **intéressez** à lui («... [comment ça va](#) »), et que vous êtes **proche** de lui ([la poignée de main](#)).

Astuce

++++
Vous n'avez pas le nom de vos destinataires
++++

Si vous ne disposez pas du nom de vos abonnés assurez-vous de les saluer convenablement (Cher Abonné, Cher Ami, Cher Client).

Et dans un deuxième temps, maintenant que vous avez compris l'importance de la personnalisation, vous devez obtenir cette information si précieuse.

Il suffit simplement d'ajouter une ligne sur le formulaire de saisie de l'adresse E-mail lors de leur abonnement.

Comme tout le monde, vous aimez que l'on s'intéresse à vous et vous refusez d'être pris comme un simple numéro.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 9 sur 9

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Sachez que vos destinataires ont le même désir.

Maintenant que vous vous êtes mis dans la peau d'un de vos abonnés, vous connaissez ses attentes : vous devez vous intéresser à lui et vous devez lui montrer que vous le connaissez.

Comment faire concrètement ?

Vous devez tirer parti de tous les éléments d'information dont vous disposez sur votre destinataire, même si vous n'avez que son nom.

Et enfin, **vous devez disposer d'un auto-répondeur.**

L'Auto Répondeur (ou le répondeur automatique) est un outil commercial non négligeable....

Il permet de démontrer à votre visiteur et futur client, **combien vous respectez son temps** et l'importance que vous montrez dans la rapidité de vos réponses, même si c'est une réponse automatique.

Astuce

+++++

Vous n'avez pas d'auto répondeur

+++++

Voici quelques adresses d'auto répondeurs que j'ai testé :

- Gratuit (en anglais) : [Getresponse](#) ; [Realreply](#)
- Payant mais sans publicité (en anglais) : [Aweber](#) ; [MAILLOOP](#)
- Payant sans publicité : [Cyber Mailing](#)
- Payant sans publicité et en français (en français) : [Mon préféré](#)

Les meilleurs systèmes d'auto répondeurs permettent **d'ajouter le nom de vos abonnés dans le sujet et dans le corps de votre message. Ne vous en privez** et mettez au moins 4 fois le nom de votre destinataire dans chacun de vos E-mails : **c'est la plus belle mélodie qu'il pourra entendre !!!**

Ce seul mot dans chacun de vos E-mails **a le pouvoir de créer une relation unique avec vos clients et abonnés.** Il peut **augmenter votre nombre de réponses jusqu'à 300%**. Alors n'hésitez plus une seconde, personnalisez tous vos E-mails.

Astuce

+++++

Vous n'avez ni site, ni auto-répondeur, adoptez [l'Interactive Site Builder](#) !

+++++

Il rassemble dans une même solution, tous ce dont vous avez besoin pour réussir sur Internet (hébergement, nom de domaine, outils web marketing, optimisation pour le référencement, gestion d'e-mailing et de pop up, forum, newsletter, formation, etc.). [Cette solution va faire décoller vos ventes en moins de deux mois.](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 10 sur 10

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

COMMANDEMENT N°3 : CONSTRUISEZ LA CONFIANCE !

Dans toute relation de vente, l'acheteur a besoin **d'un contact humain** pour signer son bon de commande et payer.

Or sur le web il n'y en a pas : les gens **ne peuvent pas entendre votre voix, vous voir ou encore vous serrez la main**. **Créer un climat de confiance** (pour vendre) **est donc très important** car ceci les rassure, car ils savent à qui ils s'adressent.

Astuce

++++
N'employez pas une adresse E-mail « gratuite » pour vos communications

++++

En général, les adresses comme yahoo.com ou hotmail.com sont supprimées parce que vos destinataires ne peuvent pas vous identifier clairement.

Vous pouvez éventuellement utiliser des adresses de fournisseur d'accès Internet connus (wanadoo; neuf; etc.). Mais surtout que cela reste une solution temporaire et uniquement pour de petits fichiers.

Le must pour être crédible étant bien entendu, d'avoir votre propre nom de domaine.

Vous venez de découvrir comment vous servir de la personnalisation.

Mais pour aller plus loin et **augmenter le climat de confiance** et créer une complicité ou une proximité avec vos abonnés, vous pouvez (*vous devez*) **appliquer les techniques suivantes pour y parvenir :**

1. Présentez vous à vos abonnés

Cela leur permet d'avoir l'impression **d'avoir à faire à une personne réelle**, et surtout de savoir à qui ils s'adressent.

Ex: *Bonjour Pierre,*

C'est Laurent Dijoux d'Interactive Site Builder (Un service étonnant de création de site Internet). Vous vous êtes abonné hier à ma newsletter « Les Secrets des E-mails vous sont enfin dévoilés ».

2. Offrez une information de qualité

Nous sommes **au début d'une nouvelle ère**: celle de la communication.

Au siècle dernier, ceux qui se sont enrichis, étaient les chercheurs d'or.

C'est pourquoi aujourd'hui, **ceux qui réussiront, seront ceux qui sauront maîtriser et diffuser l'information**. Internet et l'E-mailing sont de formidables outils pour diffuser cette information.

Ce qui fait de ces médias l'or de demain.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 11 sur 11

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

La règle de base pour réussir sur Internet : **écrivez plus, écrivez mieux.**

Plus l'**information** que vous présentez est **utile et pertinente**, et plus les **lecteurs auront confiance en vous**, votre société et vos produits.

Quand vous trouvez plusieurs sites correspondants à votre besoin, **lequel attire le plus votre attention ?**

Je vous parie que **c'est celui qui vous fournit le plus d'informations pertinentes.** C'est celui pour lequel vous n'aurez pas de mauvaises surprises. Parce que **vous savez exactement à quoi vous attendre.** Ainsi, vous pouvez acheter ce produit en connaissance de cause et en toute sécurité.

Des millions d'acheteurs réagissent comme vous !

Alors maintenant que vous vous êtes mis (*une nouvelle fois*) dans la peau d'un de vos abonnés, vous connaissez ses attentes :

vous devez lui offrir une information utile, pertinente et de qualité.

Et ainsi **lui prouver que vous savez de quoi vous parlez.** C'est très important pour établir un lien de confiance.

3. Soyez Clair !

Rappelez-vous la corbeille qui guette tous vos messages E-mails.

Votre destinataire n'a que peu de temps à vous accorder. Si votre E-mail est désordonné ou trop compliqué, vous avez **peu de chances d'être lu et votre message se retrouvera à la poubelle.**

Soyez **simple, votre E-mail doit répondre à un seul objectif.** Avant de vous lancer dans la conception et la rédaction de vos E-mails, **vous devez définir votre cible et l'objectif** de votre mailing :

- ☞ **Informé** (*quel contenu ? ...*)
- ☞ **Vendre** (*quelle offre ? – quelle garantie ? ...*)
- ☞ **Renforcer votre notoriété** (*quels sont vos atouts ? ...*)
- ☞ Etc.

En appliquant cette méthode, **vous ferez de vos E-mails un puissant outils de vente, clair et efficace.**

4. N'oubliez pas votre signature

Rappelez le vous **le commandement N° 2** sur la personnalisation : votre E-mail joue le rôle du contact « physique » avec votre destinataire, c'est lui qui permet de construire une relation **personnalisée** et «**amicale**».

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Vous avez dit bonjour à votre client, maintenant il est temps de lui dire «[au revoir Pierre, passez une bonne journée](#)» tout en lui serrant la main.

Gardez bien à l'esprit cette image !

Pour qu'elle reste vraie, votre E-mail doit la retranscrire fidèlement.

En voici un exemple :

A demain Pierre pour l'astuce N° 4 ou je vous révélerais «les règles d'or pour créer un climat de confiance avec vos visiteurs ». En attendant, je vous souhaite de passer une agréable journée.

A votre succès,

Laurent Dijoux

En procédant ainsi, vous donnez l'impression à votre destinataire que :

- ☞ vous le **connaissez** (« *A demain Pierre...* »)
- ☞ vous **intéressez** à lui en lui offrant un bénéfice («... *je vous révélerais...* »; « *A votre succès* »).

Et en plus, **avec cette promesse** de lui apporter un avantage, **il attendra votre prochain E-mail avec impatience.**

- ☞ vous **êtes proche de lui** en lui souhaitant une bonne journée (*le contact de la poignée de main*).

Pour terminer, **votre signature doit être reconnaissable avec l'un des éléments suivant** (*voir même avec tous*) :

- ☞ Votre nom
- ☞ Votre fonction
- ☞ Votre nom de News Letter et celui de votre site web

Il est aussi d'usage d'avoir un texte sous votre signature.

Profitez-En ! C'est un bon endroit pour **donner plus d'informations**, pour **motiver vos abonnés** à en savoir plus ou encore **acheter quelque chose.**

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 13 sur 13

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Astuce

+++++

Voici un exemple de signature qui a déjà fait ses preuves

+++++

Laurent Dijoux

President Interactive Site Builder

=====

laurent.d@creation--site-internet.com

[Un service étonnant de création de site Internet](#)

=====

P.S : Créer votre site Internet rapidement et en toute autonomie, n'a jamais été aussi facile. Et en plus, vous disposez de toutes les stratégies gagnantes pour réussir sur Internet.

[Alors commandez dès aujourd'hui pour en profiter immédiatement.](#)

P.P.S : Avec ma garantie de remboursement, vous ne risquez rien. Vous êtes satisfait ou remboursé. Rappelez-vous, je prends tous les risques à ma charge : je m'engage à vous rembourser jusqu'au dernier centime si vous n'êtes pas satisfaits. Vous pouvez créer votre site immédiatement en cliquant [ici](#).

COMMANDEMENT N°4 : ADOPTER UNE PRESENTATION EFFICACE!

Après de nombreux tests, je peux vous dire que ceux qui disent qu'il n'existe pas de taille ou de format idéal pour un E-mail, se trompent !

Pour vous faire gagner du temps, voici le résultat de ces tests :

En structurant votre texte avec **6 ou 7 paragraphes courts** (*pas plus de 5 ou 6 lignes chacun*), vous obtenez **25 % de rendement supplémentaire**.

En exprimant **une idée par phrase** (*pas plus de 25 mots*) et choisissant des **mots courts, simples et imagés**, vous obtenez **15 % de rendement supplémentaire**.

En aérant bien votre texte en mettant **2 ou 3 espaces entre chaque paragraphe**, vous obtenez **3 % de rendement supplémentaire**.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 14 sur 14

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Pour ceux qui sont encore sceptique et qui privilégient encore des E-mails très long (*avec des liens*), sachez que plus de **55 % des clics viennent dès le 3e paragraphe de texte**.

En adoptant **une largeur de ligne comprise entre 45 et 65 caractères**, vous obtenez **10 % de rendement supplémentaire**.

1. Texte ou Html ?

Alors d'après vous, **est-ce préférable d'envoyer vos E-mail en Html ou au format texte ?**

J'ai essayé les deux, et je vous fais part de mon expérience. Cela vous évitera sûrement de perdre beaucoup votre temps.

Pourquoi j'ai choisi le format TEXTE :

1 - Le courrier **HTML pèse deux fois plus lourd** que du courrier texte avec un contenu égal.

Si votre destinataire a placé une limite de téléchargement sur sa messagerie, vos E-mails seront coupés. Et votre destinataire ne fera pas l'effort de rechercher la suite de votre message sur son serveur.

2 - **Certaines personnes ne peuvent toujours pas lire l'HTML**. Vos messages leurs parviendront comme une suite de caractères presque incompréhensible. Si votre destinataire ne peut pas le lire parce qu'il est illisible, vous pouvez être sûr et certain qu'il va le supprimer.

3 - Enfin et surtout parce que le **format texte me rapporte 40 % de rendement supplémentaire** par rapport au mode HTML.

ASTUCE

+++++

Encore « accro » au HTML ? Dans ce cas, proposez les deux !

+++++

Laissez le choix à vos prospects quand ils s'abonnent. A eux de décider de cliquer sur l'option correspondante lors de leur inscription.

Vous avez ainsi l'assurance de satisfaire pleinement leurs attentes.

Je ne dis pas que vous obtiendrez avec certitude le même résultat.

Libre à vous de tester les deux formats et d'adoptez celui qui vous rapporte le meilleur rendement.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 15 sur 15

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

COMMANDEMENT N° 5 : CREER UNE VERITABLE RELATION

Au cours de mes différents tests, je me suis rendu compte que la **meilleure période pour l'achat d'un produit ou d'un service varie de 4 jours à 30 jours**. Il arrive aussi que cela arrive à 6 semaines.

Ce que cela veut dire, c'est que **durant cette période**, vous avez **beaucoup plus de chance d'obtenir une commande** d'un de vos abonnés.

Après cette période, dites-vous bien que vous n'avez quasiment plus aucunes chances de transformé vos prospects en clients.

Vous devez donc mettre rapidement en place une relation de confiance !

L'idéal étant d'envoyer à vos prospects entre **7 et 10 messages** durant ces six semaines haut combien cruciales.

Ce qui marche le mieux, c'est d'**envoyer vos messages avec la fréquence suivante** :

- 1** - dès l'inscription : message d'accueil et de remerciement
- 2** - 1 jour après l'inscription : faire une offre à durée limitée
- 3** - 3 jours après l'inscription : renforcer votre offre en apportant des garanties solides
- 4** - 5 jours après l'inscription : prouver que votre service ou votre produit est le meilleur grâce aux témoignages de vos clients satisfaits
- 5** - 7 jours après l'inscription : provoquez la réponse en disant que votre offre exceptionnelle se termine bientôt
- 6** - 9 jours après l'inscription : provoquez la réponse en disant que votre offre exceptionnelle se termine aujourd'hui et qu'elle ne reviendra plus
- 7** - 15 jours après l'inscription : offrez un cadeau en échange d'un témoignage (*pourquoi votre prospect n'a pas acheté*)
- 8** - 25 jours après l'inscription : proposez un autre de vos services
- 9** - 40 jours après l'inscription : dites pourquoi vous mettez un tel «acharnement» à trouver la bonne solution pour votre prospect
- 10** - 60 jours après l'inscription : excusez-vous
- 11 - Etape suivante** : envoyez une News Letter régulière

Cette forme de **séquence est très efficace pour moi et mes clients et il y a de fortes chances qu'elle le soit aussi pour vous**.

Vous l'aurez compris, si vous voulez :

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

- ☞ fidéliser vos prospects
- ☞ augmenter votre notoriété
- ☞ créer une relation de confiance avec eux

...il vous faut communiquer **régulièrement** avec eux en leur fournissant :

- ☞ **le plus de preuves** (*témoignages, garanties, avantages, etc.*)
- ☞ **le plus d'éléments pour qu'ils apprennent à vous connaître**
- ☞ **les motivations pour qu'ils achètent** (*offre spéciale, cadeau, etc.*)

De même, n'oubliez pas d'**accompagner** vos clients et prospects :

- ☞ Répondez à leur demande d'information
- ☞ Informez-les du suivi de leur commande...

Attention : si vous employez la formule ci-dessus, **ne « jetez » pas votre liste à la fin de la séquence !**

Elle peut encore vous rapporter des milliers d'Euros grâce à une stratégie de News Letter bien ficelée. Nous aborderons cette partie dans la version complète de l'e-book.

[Rendez-vous en page 40 pour recevoir la version complète.](#)

COMMANDEMENT N° 6 : NE VOUS IMPOSEZ PAS !

1. Rassurez Vos Prospects

Les boîtes aux lettres regorgent d'offres commerciales en tout genre. **Indiquez à vos visiteurs ce qu'ils vont obtenir en s'inscrivant chez vous.**

Et surtout dites-leur, que leurs e-mails sont en sécurité avec vous et que vous ne partagez ces informations avec personne d'autres.

Si vous voulez voir quelques sites où ces bonnes pratiques sont d'usage et **contribuent à créer une relation de confiance**, voilà une petite sélection de mon « cru » :

- [Secrets-Marketing](#)
- [Global Net Concept](#)
- [Les conseils de Melle H](#)
- [Méthode de marketing en ligne pour réussir](#)
- [Comment écrire une lettre qui vend](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 17 sur 17

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

- [Les astuces de la création de site Internet rentable](#)
- [Conseils en Marketing Internet](#)
- [Les outils et les stratégies web à succès](#)

Et si vous vous en inspiriez pour que votre site (*ou futur site*) soit encore plus performant !

Maintenant, si vous ne voulez ou pouvez pas employer cette technique vous pouvez aussi faire une page spéciale contenant les termes de votre abonnement :

- ☞ ce que vous faites des données qui vous sont transmises
- ☞ à qui sont destinées les informations que vous recueillez ?
Les possibilités (*ou non*) de cession à des tiers.

Ensuite, il est impératif que vous respectiez cette politique sur la vie privée de vos abonnés.

2. Demandez leurs Accords

Pour **conquérir**, puis **fidéliser un client**, il est essentiel de **créer un climat de confiance** et la meilleure façon d'y parvenir ne consiste pas à l'agresser quotidiennement par l'envoi d'e-mails non-sollicités.

Avant d'adresser à vos visiteurs vos messages, **il faut impérativement avoir leurs autorisations** : c'est ce que l'on appelle le « permission marketing ».

Dans notre cas, comme nous voyons seulement comment développer une campagne d'e-mailing gagnant par nos propres moyens, **vos visiteurs s'inscrivent directement sur votre site.**

Par conséquent, nous parlerons uniquement pour l'instant d'Opt-In (*inscription volontaire des visiteurs sur une liste dans le but de recevoir des messages ciblés correspondant à leurs centres d'intérêts*).

Donc, le simple fait que vous permettiez à vos visiteurs de s'inscrire directement sur votre site **vous range dans le cas de l'opt-in avec l'accord de vos visiteurs pour recevoir vos messages.**

Pour ceux qui seraient quand même tenter de faire appel à des sociétés extérieures pour leurs campagnes d'e-mailing il faut que vous sachiez quelques petites choses qui pourront mieux vous aider dans votre choix :

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 18 sur 18

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

- ☞ **taux de réponse d'1%** dans le cas d'une **bannière publicitaire**
- ☞ **taux de réponse de 2%** dans celui d'un **e-mailing "direct"**
- ☞ **taux de réponse de 18% pour un e-mailing effectué en Opt-In !**

Vous avez une préférence ?

A vous de prendre la bonne décision...

3. Permettez leurs de se Désinscrire

Votre but est de **créer une liste avec des personnes qui ont envies de recevoir vos messages et informations.**

On est bien d'accord, n'est-ce pas ?

Insérez dans chacun de vos e-mails un lien permettant à l'internaute de se **désabonner** de votre liste de diffusion s'il le souhaite.

Rendre facile la désinscription de vos abonnés **vous permet d'augmenter votre crédibilité.**

Si vous perdez un abonné, tant pis !

C'est que de toute façon il n'y trouve pas son compte et par conséquent n'achètera pas chez vous.

Par contre, rendez la **procédure de désinscription similaire à un parcours du combattant et vous aurez une mauvaise publicité.**

Vous pouvez par exemple être **dénoncé comme spammeur** et si cela se répète vous aurez à faire face à de lourdes sanctions.

N'oubliez pas que **si vos messages sont intéressants, vos prospects resteront abonnés.**

Alors travailler surtout sur la qualité de vos messages plutôt que d'essayer de retenir de force des personnes qui ne le souhaitent pas.

Une indication précieuse : un taux de désabonnement supérieur à 2 ou 3 % vous indique que l'e-mail que vous venez d'envoyer est de qualité moyenne.

Toutefois, je préfère raisonner de la manière suivante : dès que vous vendez quelque chose et/ou que vous faites des offres, la qualité de l'email doit se mesurer en terme de ventes effectuées et non en désabonnement.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 19 sur 19

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Astuce

+++++

Optimisez votre procédure de désinscription

+++++

Votre page de désabonnement peut vous servir à demander à votre abonné la cause de son désabonnement. Même si le taux de réponse est généralement peu élevé (faites des questions pour améliorer ce taux), les réponses obtenues sont précieuses.

En effet, celles-ci peuvent vous permettre de modifier différents facteurs sur vos campagnes d'e-mailing et contribuer ainsi à faire baisser votre taux de désabonnement voir même d'améliorer vos ventes.

8. N'employez Pas le spam

Un spam est un email non sollicité diffusé à des milliers de personnes.

Les spams font perdre du temps aux destinataires et ils encombrant leurs boites aux lettres.

Si vous employez cette technique, sachez qu'en plus de risquez de **lourdes peines financières** (25 Dollars par e-mail non sollicité), **d'être black listé par les moteurs de recherche** (approximativement 60 à 80% du trafic d'un site web), vous risquez surtout de faire partie de la **liste noire des internautes**.

En effet, vous le savez certainement : **les mauvaises nouvelles voyagent plus vite que les bonnes.**

Et ceci est aussi valable sur Internet. Sachez qu'en pratiquant le spamming vous pouvez vous attirer les foudres des internautes.

Ils peuvent en un clin d'œil démolir ce que vous avez mis des jours, des mois voir des années à construire.

Il vous sera ensuite très **difficile de retrouver votre crédibilité.**

Alors respectez la Net Etiquette et tout ira bien.

COMMANDEMENT N° 7 : REPONDEZ TOUJOURS PRESENT

Il est primordial que vos **visiteurs** puissent vous contacter facilement.

Pour réussir ce tour de force, **ajoutez sur chacune de vos pages votre adresse e-mail.**

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 20 sur 20

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Pour aller plus loin et créer un plus grand climat de confiance, n'hésitez pas à rajouter aussi (*toujours sur chacune de vos pages*) votre adresse physique et téléphonique.

La communication ne doit pas être virtuelle, montrez qu'il y a quelqu'un de l'autre côté et répondez sans tarder.

Ne vous planquez pas derrière votre écran d'ordinateur. Il faut que vos visiteurs apprennent à vous connaître.

Trop souvent les e-mails des internautes restent sans réponse et croyez-moi, **l'effet est dévastateur pour votre image.**

Répondez à un client **en plus de 24 heures** et vous aurez réussi, en plus de **ternir votre image, à perdre ce client probablement à jamais.**

Pour la petite histoire : un de mes clients faisait la politique de l'autruche ; **aucunes mentions sur sa société ou lui-même, aucunes garanties ni même une F.A.Q...**

Devinez quoi ?

Il végétait.

Depuis que je l'ai convaincu de se mouiller, **il fait plus de 4 500 Euros chaque mois sur internet.**

Les gens achètent à des gens qui se déboutonnent un peu !

Conclusion : mouillez-vous personnellement !

Ne laissez plus filer vos visiteurs chez vos concurrents. Prenez-les par la main et faites exploser votre chiffre d'affaire.

COMMANDEMENT N° 8 : PROPAGEZ LE VIRUS

L'effet viral sur le net équivaut dans la vie courante au **bouche-à-oreille.**

Que faites-vous quand :

- ☞ vous voyez un excellent film ?
- ☞ vous lisez un livre captivant ?
- ☞ vous dînez dans un restaurant aux plats succulents ?

La réponse la plus probable est la suivante: **vous en parlez autour de vous et vous faites la promotion gratuite de ces services.**

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

En employant le marketing viral, **votre message se diffuse d'un courrier électronique à un autre avec une propagation que vous ne pouvez même pas imaginer.**

Comment arriver à ce résultat ?

Et bien c'est très simple.

Si vous avez **un bon produit** ou un service **cela se fera naturellement sans que vous ayez à lever le petit doigt.**

Par contre **rien ne vous empêche de favoriser un peu plus la propagation de votre « virus ».**

Pour cela, il suffit...

... de demander.

Exemple :

+++++

Dites le A Vos Amis et Profitez d'un Bonus d'une Valeur de 50 €

+++++

Si vous connaissez des personnes dont ces conseils sur l'E-mail Marketing peuvent être utiles, n'hésitez pas à leur rendre service :

transmettez leur le rapport gratuit sur « Les Secrets des E-mails sont enfin dévoilés au grand jour ! »

Ils vous en remercieront et je le ferais aussi en vous offrant 50 € de bon d'achat pour faire décoller votre trafic grâce à de la publicité sur Google.

+++++

Voici un exemple que **j'applique personnellement dans mes e-mails et qui me permet de diffuser cet e-book grâce au marketing viral.**

Comme il s'agit d'un vrai message, il s'agit aussi d'une vraie proposition.

Donc, si vous m'aidez à distribuer cet e-book gratuit **je vous offre en échange 50 € de bon d'achat de publicité sur Google.**

Pour recommander cet e-book à votre entourage et recevoir le bon d'achat, [cliquez-ici](#).

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 22 sur 22

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Commandement N° 9 : Déclarez Votre Liste

Si vous résidez en France, toute création de liste comportant des données nominatives (*nom, e-mails, etc.*) doit être déclarée à la CNIL (*commission nationale de l'informatique et des libertés - <http://www.cnil.fr>*).

Cette déclaration est gratuite, alors n'oubliez pas de le faire.

Pour les autres pays, des procédures similaires existent !

Renseignez-vous et assurez-vous d'être en règle pour éviter tout problème ultérieur.

COMMANDEMENT N° 10 : TESTEZ, TESTEZ ET TESTEZ ENCORE...

Dans toutes les formes de communication, il n'y a pas de vérité absolue.

Toutefois, à toutes règles il existe des exceptions.

Dans notre cas, je n'en vois qu'une : **la vérité de vos clients.**

Ce qui marche dans un secteur d'activité, ne marche pas forcément pour un autre.

Rappelez-vous ce que je vous disais dans mon chapitre « Mise en garde » :

« Tous les exemples et résultats présentés dans cet e-book sont des exemples de ce qui peut être fait. Cela n'implique pas forcément que vous obtiendrez les mêmes résultats.

Ceux-ci varient selon votre produit, votre cible, votre concurrence, à votre secteur d'activité ; enfin et surtout à votre capacité à « reproduire » les stratégies présentes dans cet e-book.»

Tous les commandements précédemment cités ont le pouvoir de faire exploser vos ventes.

Mais le commandement le plus important pour le succès de vos campagnes d'E-mailing est et reste celui-ci :

Testez !

Testez !

Et testez encore !!!

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 23 sur 23

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Comment faire ?

Au lieu d'envoyer votre message à l'ensemble de vos abonnés, séparez votre liste en deux parties.

Ensuite, vous allez mettre en concurrence ces deux parties.

Grâce à votre taux d'ouverture d'e-mail et de retour sur vos ventes, vous verrez tout de suite :

- ☞ lequel des messages marche mieux que l'autre ?
- ☞ lequel de vos sujets donne le meilleur rendement ?
- ☞ lequel de vos champs destinataire donne le plus confiance ?
- ☞ laquelle de vos offres est plus accrocheuse ?
- ☞ ...

Astuce

++++
Collectez la documentation commerciale et les e-mails de vos concurrents
++++

Et inspirez-vous-en !

Attention, il n'est pas question de copier car il est primordial de garder votre propre image et votre propre personnalité pour rester unique dans votre secteur d'activité.

Mais vous pouvez adapter les meilleures idées.

C'est le principe du [copywriting](#) (*écriture web*) et du benchmarking (*étude de la concurrence*).

N'hésitez pas également à adapter vos anciens mailings qui ont fait leurs preuves...

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 24 sur 24

CHAPITRE 3 : PROFITEZ DE L'AVANTAGE DES AUTO- REPONDEURS !

Le saviez vous ?

Sur Internet, **seulement 1% des ventes** (*et encore je suis gentil*) **se réalisent à la première visite.**

En clair, cela veut dire que si vous perdez le contact avec les personnes qui ont visitées votre site, **VOUS PERDEZ 99 % DE VOTRE POTENTIEL !**

L'E-mail est probablement le seul véritable moyen pour que vous gardiez le contact avec vos visiteurs.

1. Le processus gagnant

Si vous avez appliqué les techniques du Chapitre 2 qui vous montre comment faire pour capter un maximum d'E-mails grâce à votre site Web, vous avez obtenu l'autorisation de communiquer avec vos visiteurs.

Ils vous donnent ainsi la possibilité :

- ☞ **d'établir une véritable relation**
- ☞ de vous présenter et d'avoir la chance de **créer un lien de confiance**
- ☞ de lui **fournir de l'information pertinente** qui répondent à leurs besoins
- ☞ et enfin et surtout, de leurs **offrir vos services**
(*qui vont générer des profits*)

Ce processus prend généralement 1 mois, parfois 3 voir même 6.

Cependant, **peut importe le temps que cela prend, cette période est importante, voir primordial pour mener vos prospects sur le chemin de la confiance.**

En étant patient, **en ne bombardant pas vos prospects d'E-mails** sans informations pertinentes, vous pouvez être sur et certain qu'au bout de ces six mois (*si cela prend six mois*), **ils sauront où vous trouver car vous serez toujours présent dans leurs esprits.**

Et là c'est le jackpot, car **vous avez récupéré une grande partie des 99% des visiteurs, des simples touristes ou encore des sceptiques.**

Imaginez un instant que grâce à ce soit disant «parcours du combattant» (*pour vous évidemment*) qui aura pu prendre 6 mois, **vous convertissez 20% (seulement) de vos visiteurs en abonnés.**

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Imaginez ce que cela peut donner...

En voici une petite démonstration :

1^{er} Cas, sans l'E-mail marketing

Sur six mois, vous recevez 1000 visiteurs et vous vendez un produit à 100 euros. Rappelez-vous, seulement 1% des ventes se font à la première visite. Ce qui vous fait 10 ventes à 100 Euros pour 1000 visiteurs.

Votre chiffre d'affaire total est donc de **1000 Euros** (10*100) **sur une période de 6 mois.**

Ce n'est pas si mal, mais si vous faisiez encore mieux !

Maintenant, voyons ce que cela donne grâce à l'E-mail marketing...

2^{ème} Cas, avec l'E-mail marketing

On reprend les mêmes bases que dans l'exemple précédent, à savoir, sur la même période de six mois, vous recevez 1000 visiteurs et vous vendez un produit à 100 euros. (1000 visiteurs X 20 % = **200 abonnés**)

Mais maintenant, vous obtenez 25 % de ventes sur vos abonnés. Ce qui vous fait 50 ventes à 100 Euros pour le même nombre de visiteurs (200 abonnés X 25 % = **50 ventes**) . Sans oublier les 1% qui ont déjà acheté à leurs premières visites, soit **10 ventes** et 1 000 Euros de plus.

Votre chiffre d'affaire total est donc de 6 000 Euros... (60 ventes X 100 €)

Multiplier au minimum par 600 % vos résultats, avouez qu'adoptez l'E-mail marketing cela fait une ENORME différence, n'est ce pas !

Vous pouvez me traiter de menteur, de charlatan ou de tout autre nom d'oiseau à votre convenance, si vous le souhaitez.

Mais, **sachez que ceux qui réussissent vraiment sur Internet emploient l'E-mail marketing pour y parvenir.**

Qu'en réalité **dans le second cas vous aurez et vous convertirez bien plus de visiteurs** (en ayant un produit de qualité, bien entendu, et cela est aussi valable pour obtenir les 1% de ventes à la première visite).

Car grâce aux différentes techniques qui composent l'E-mail marketing et notamment le marketing viral (principe du « recommander à un ami ») vous aurez établi la confiance nécessaire pour construire un business profitable.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 26 sur 26

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Maintenant, au lieu de vous faire un grand discours, passons sans plus attendre au cœur du processus de l'Email Marketing.

2. Les auto répondeurs

Vous le savez déjà, un auto répondeur est un outil commercial qui vous permet de démontrer à vos visiteurs et futur client, combien vous respectez leurs temps et l'importance que vous montrez dans la rapidité de vos réponses, même si c'est une réponse automatique.

Ce que vous ne savez probablement pas, c'est que les auto répondeurs...

Ah ! Ah !

Voyons voir si vous êtes curieux !

On dit qu'**une image vaut mieux que mille mots**, mais moi je dis qu'**une démonstration est encore plus forte que mille images**.

J'ai une proposition à vous faire et si vous l'acceptez, vous aurez en prime un cadeau d'une valeur inestimable.

Le plus simple pour comprendre le système étant de **le voir en action, je vous propose donc de vous démontrer la puissance des auto répondeurs et donc de l'E-mail marketing**.

Je vais vous faire **cadeau d'un cours en 7 leçons** pour que vous sachiez exactement comment organiser votre séquence de suivi et créer une relation de confiance avec vos prospects pour faire exploser vos ventes.

COMMENT OBTENIR DES RESULTATS MAXIMUMS GRACE A VOTRE SEQUENCE DE SUIVI ?

Grâce à ce cours, vous serez en mesure de :

- ☞ **Générer du trafic récurrent sur votre site**
- ☞ **Relancer vos prospects efficacement**
- ☞ **Conquérir de nouveaux clients**
- ☞ **Fidéliser vos clients** et leurs proposer des produits complémentaires
- ☞ Entretien et **renouveler vos listes** d'abonnés
- ☞ **Etablir un lien de confiance avec vos clients & prospects**

Et maintenant, **comment faire pour obtenir le cours ainsi que la version compète de l'e-book ?**

C'est très simple : [Rendez-vous à la page 40](#)

Et suivez les instructions

Découvrez l'opportunité de l'année : [Rendez-Vous à la page 41 !](#)

CHAPITRE 4 :

COMMENT FAIRE POUR CAPTER UN MAXIMUM D'E-MAIL ?

Vous êtes-vous déjà demandé :

Pourquoi certains sites sur Internet agissent comme des aimants à visiteurs ?

La réponse est dans l'E-book complet, mais pour vous faire patienter, je vais quand même vous révéler quelques petits « trucs » pour que vous puissiez récupérer un maximum d'adresses E-mails.

Alors, voici déjà quelques moyens pour collecter des adresses e-mails !

Pour réussir dans cette stratégie, il est important :

- de **fournir à vos visiteurs des « motivations »** pour leur faire remplir le formulaire. Par exemple des services gratuits dont ils bénéficieront par la suite.

Ou pourquoi pas cet e-book !

- de « vendre » votre boîte d'abonnement. Ne vous contentez pas de dire Inscrivez-vous Ici : ce n'est ni vendeur, ni accrocheur.

1. UTILISEZ Les « produits » gratuits

E-books, logiciels, cours par correspondance, newsletters, etc.

Le service gratuit est souvent une bonne « carotte ».

Les internautes « cèdent » beaucoup plus facilement pour presque tout ce qui est gratuit en leur faveur.

Notez bien que pour éviter de recevoir des spams, les internautes deviennent de plus en plus prudents quant à donner leurs adresses e-mails.

Pour réussir à les faire agir en votre faveur, il faut trouver une bonne raison, une motivation à laquelle ils ne résisteront pas. Ainsi vous êtes sûrs de vous constituer une liste vraiment importante.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 28 sur 28

2. PROFITEZ DES POP UP

L'un des moyens les plus efficaces d'obtenir des adresses e-mails consiste à créer des pop-up, des « fenêtres surgissantes » sur votre site.

Elles peuvent surgir lorsque : le visiteur clique sur un lien quelconque pointant vers une page de votre site, à la fermeture ou bien pendant qu'il y est présent.

Le visiteur doit alors remplir le formulaire que vous avez inséré à l'intérieur de cette fenêtre. Par contre pour que cette stratégie soit réellement profitable et n'agace pas vos visiteurs, vous devez leur donner de bonnes raisons d'agir en votre faveur.

Maintenant si vous voulez savoir comment préparer votre site pour capter un maximum d'E-mail, suivez le guide...

CHAPITRE 5 :

COMMENT PREPARER VOTRE SITE POUR CAPTER UN MAXIMUM D'E-MAILS ?

Connaissez-vous le marketing internet ?

Je vais me faire haïr par mes confrères, juste ce petit schéma, si simple en apparence se vend à prix d'or chez un conseiller en marketing Internet.



La réussite de votre projet Web et de votre campagne d'E-mailing, repose sur la compréhension et l'application du processus décrit ci-dessus.

Si vous voulez découvrir sans plus tarder, la stratégie gagnante qui garantie votre succès sur Internet, inscrivez-vous gratuitement pour obtenir la version complète : [cliquez ICI](#).

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 30 sur 30

CHAPITRE 6 :

VENDRE TOUT DE SUITE OU CONSTITUER UNE LISTE ?

Votre première question sera : « est-ce que je veux vendre immédiatement ou alors constituer une liste de "prospects" que je peux relancer ?

Généralement, c'est le prix de votre produit ou service qui « décide » pour vous.

Plus il est cher, plus il est recommandé de le vendre en plusieurs étapes : on appelle cela le deux temps (dans certains cas on atteint même un 3^{ème} temps).

VENDRE TOUT DE SUITE

En général on applique cette technique pour présenter un nouveau produit. Et que l'on a déjà une liste avec laquelle on a déjà instauré une relation de confiance.

Maintenant si vous avez un produit avec un prix raisonnable, disons quelques dizaines d'Euros, vous pouvez aussi vendre immédiatement.

Vous envoyez alors l'e-mail de vente directement à vos nouveaux abonnés.

N'oubliez pas de **tester votre accroche et votre message** en employant la technique vue dans le chapitre 1 : « Testez » !

Ensuite, il vous suffit de **mettre des liens dans votre message vers un bon de commande.**

Attention : votre bon de commande doit lui aussi

☞ être accrocheur

☞ contenir une « garantie » (et pourquoi pas un témoignage et un cadeau)

Astuce

+++++

Proposez plusieurs modes de paiement

+++++

Si vous n'avez pas de système de paiement en ligne par cartes de crédit, je vous suggère celui-ci :

[PAYPAL : le leader mondial des paiements par Internet](#)

Vous pouvez aussi proposer le paiement par chèque, cash ou autre.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 31 sur 31

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

L'ARGENT EST DANS LA LISTE

Comme dans les affaires réelles, vous devez disposer sur Internet d'un fichier clients. Ceci bien évidemment avec l'optique de vendre vos produits ou services.

Pour développer une affaire rentable sur Internet vous devez vous construire une liste de clients potentiels.

Si besoin était, je tiens à vous rappeler que **seulement 1 % des ventes se font directement à la première visite**. Les 99 % de ventes restantes se décrochent avec les e-mails.

99 % des ventes se décrochent avec les e-mails !

Vous devez permettre à vos visiteurs de s'inscrire sur votre site d'une part et d'autre part de disposer de l'outil adéquat pour pouvoir les recontacter : un auto-répondeur.

Vous devez donc tout mettre en œuvre pour capter un maximum d'adresses e-mails.

Cette liste ainsi constituée **vous disposez ainsi de dizaines, voir de centaines ou encore de milliers de prospects qui peuvent se transformer en clients fidèles et vous rapporter ainsi des revenus que vous n'imaginez pas encore.**

Sans liste vous n'aurez quasiment aucune vente !

Ne l'oubliez jamais...

Laissez moi vous apporter une preuve irréfutable que ce que j'avance est vrai :

Il y a environ 3 ans, j'ai créé mon affaire de création de site Internet et **je me suis intéressé au marketing Internet pour pouvoir réaliser des sites Internet vendeurs**. J'ai suivi de près les trois experts et pionniers dans le marketing par e-mail : Cory Rudl, Jonathan Mizel, et Stephan Mahaney.

Et à ma grande surprise (à l'époque), tout ce que j'ai appris d'eux m'a énormément servis.

Mais là où je voulais en venir précisément c'est qu'à la question « **si votre bureau brûlait et que vous aviez seulement une chose à sauver, quelle serait-elle ?** » et bien aucun n'a répondu le matériel ou encore les dossiers.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 32 sur 32

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Ils ont tous répondu que si il y avait une seule chose qu'ils pouvaient sauver, ils sauveraient leurs listes de-mails !

Pourquoi me direz-vous ?

Parce que **la valeur d'une adresse e-mail** en terme de retour sur les ventes **est en moyenne de 25 €.**

Faites le calcul vous-même : 25 € X 10 000 emails = **250 000 €.**

C'est comme cela que des fortunes colossales se construisent sur Internet.

Et c'est pour cela que vous devez vous graver dans votre mémoire que l'argent est dans la liste.

L'argent est dans votre liste !

ASTUCE

++++
Comment se constituer une liste énorme en très peu de temps
++++

Plutôt que de vous faire un long discours et de « réinventer la roue » sur ce sujet, je vais vous offrir un E-book qui révèle les techniques pour vous constituer une liste énorme d'abonnés en moins d'une semaine.

[Cliquez Ici pour le Télécharger !](#)

N'oubliez pas :

L'argent est dans votre liste !

L'argent est dans votre liste !

L'argent est dans votre liste !

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 33 sur 33

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

CONCLUSION :

APPUYEZ SUR LE BOUTON MAGIQUE !

Une des premières choses que vous découvrez quand vous arrivez sur Internet, **c'est qu'il y a un nombre considérable d'exagérations et d'amplifications** :

- ☞ « Je suis le plus beau »
- ☞ « J'ai le meilleur produit »
- ☞ etc.

Mais **quand vous savez voir à travers ces exagérations, il y a une vérité simple qui se dégage.**

Si vous voulez réussir sur Internet, vous devez avoir propre liste Opt-In d'abonnés.

Quand vous avez compris cela, vous comprenez aussi comment certaines personnes ou entreprises **gagnent des sommes considérables sur Internet.**

Grâce à cet E-book, je viens de vous transmettre les connaissances de bases pour réussir vos futures campagnes d'e-mailing.

Comme vous le savez maintenant **celui qui détient la clé pour ouvrir la boîte à e-mail de ses visiteurs détient aussi en grande partie la clé de la réussite sur Internet.**

Par contre, comme je vous l'ai dit à maintes reprises, c'est vous qui détenez la clé de votre succès. En effet, maintenant vous seul pouvez décider si vous aller appliquer ces conseils et profiter pleinement d'Internet.

La balle est donc dans votre camp, il ne tient qu'à vous d'avoir votre propre liste d'abonnés et de récolter des milliers d'Euros à chaque fois que vous envoyer un « simple » message.

Il ne tient qu'à vous d'appuyer sur le bouton magique et de déclencher une avalanche d'Euros à chaque fois que vous le ferez.

A votre succès,

Laurent Dijoux

President [Interactive Site Builder](#)

[Un service Unique de création de site Internet sur le Web Francophone](#)

P.S : Si vous ne pouvez pas attendre plus longtemps pour obtenir l'E-Book complet, rendez-vous à la page d'inscription en [cliquant ici](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 34 sur 34

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

MERCI !

Je tiens à vous remercier d'avoir lu cet E-book jusqu'au bout.

J'espère qu'il vous a permis de découvrir les principales techniques pour développer une stratégie gagnante pour vos campagnes d'E-mailing.

Et que maintenant, vous êtes en mesure de les appliquées efficacement et ainsi faire partie des entreprises francophones qui savent exactement comment s'y prendre pour générer des ventes sur leurs sites et maximiser leurs revenus.

Si vous souhaitez approfondir vos connaissances en matière de web marketing (*promotion, référencement et positionnement ou encore de stratégies web*), je vous invite à consulter les nombreux articles qui sont disponibles sur un de mes sites.

Pour le visiter, [cliquez ici](#) !

De plus, je vous recommande fortement de vous abonner à ma newsletter gratuite pour recevoir encore plus de conseils malins sur les moyens d'optimiser votre présence sur le web. [Abonnement !](#)

AIDEZ-MOI A VOUS AIDER

Cet e-book a été réalisé dans le but de vous aider à réussir votre stratégie d'Email Marketing et de vous positionner parmi les pionniers francophones qui savent réellement se servir de ce nouveau média.

Il contient de nombreux liens destinés à votre réussite.

D'ailleurs, à ce sujet, vous pouvez aussi jeter un coup d'œil à la partie «[ressources pour aller plus loin](#)», qui est une véritable mine d'or pour votre réussite sur Internet.

En le faisant, vous m'apportez aussi votre contribution et me permettez de continuer à vous offrir d'autres services gratuits qui peuvent vous enrichir sur Internet.

Merci d'avance pour ce petit geste.

De plus, si vous constatez qu'un de ces liens est brisé, c'est-à-dire que lorsque vous cliquez sur le lien vous ne pouvez pas accéder à l'information souhaitée, [faites- le-moi savoir pour que je puisse l'actualiser](#).

Merci d'avance pour votre contribution à l'amélioration de ce service gratuit.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 35 sur 35

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

FAITES-MOI UNE FAVEUR, SVP

Vous avez lu cet E-book jusqu'au bout et je suis ravi de vous avoir aidé. J'aimerais maintenant que vous m'accordiez une faveur.

Je souhaiterais que vous m'envoyiez un E-mail à mon adresse personnelle (laurent.d@creation--site-internet.com) pour me faire-part de vos impressions.

Qu'elles soient bonnes ou mauvaises, dites-moi par exemple, si ce que vous avez appris vous est profitable, si c'est intéressant, si vous le recommanderiez à d'autres personnes et pourquoi vous le feriez, etc.

Si vous voulez bien me rendre ce petit service, il vous suffit de cliquer [ICI](#) pour m'envoyer vos appréciations.

SI VOUS AVEZ BESOIN DE MON EXPERTISE EN WEB MARKETING OU POUR CREER UN SITE RENTABLE

Vous pouvez soit vous former vous-même au Marketing Internet, à la promotion de site, au référencement, aux stratégies innovantes et gagnantes sur mon site qui y est spécialement dédié.

Inscrivez-vous et recevez par E-Mail ma newsletter

Une mine d'informations gratuites pour vous aider à réussir... Ces informations sont exclusivement réservées aux membres inscrits et ne sont transmises que par mail. L'inscription est gratuite. Allez sur mon site et [inscrivez-vous](#) ! Je suis impatient de vous souhaiter bienvenue.

Vous pouvez aussi faire appel à mon expertise et à mes conseils pour vous orienter dans vos recherches pour la création, la promotion et le référencement de site Internet rentable.

Conseils Marketing Internet :

www.creation--site-internet.com/marketing-internet.html

Référencement :

www.creation--site-internet.com/referencement-positionnement.html

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 36 sur 36

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN !



Devenez un as du marketing Internet !

Offrez-vous une pluie de ventes en moins d'un mois ! Didier Bonneville Roussy, le fameux marketer Québécois vient juste de publier son inégalable méthode de vente.

EN FRANCAIS, il nous montre comment vendre n'importe quoi sur le web et à vitesse grand V ! Cette méthode est une véritable bombe !

Inédite, diaboliquement lucrative, applicable en quelques jours, [elle est indispensable pour qui veut faire de l'argent sur Internet !](#)



Enfin disponible pour tous !

"[Comment écrire une lettre qui vend](#)" est la méthode la plus complète de rédaction commerciale jamais écrite.

Au début des années 80, elle se vendait aux alentours de 8000 FF et était une référence pour tous les rédacteurs publicitaires.

Aujourd'hui disponible pour moins de 100 Euros, elle a déjà fait le bonheur de plusieurs entrepreneurs du Net.

Si vous avez un site web, il vous la faut. Vous apprendrez à rédiger vos offres de vente, présenter les produits d'affiliations, animer votre newsletter... [Maîtrisez les aspects les plus fins du copywriting et volez vers le succès.](#)



Quels Sont Les Secrets Pour Trouver Des Accroches vendeuses Instantanément ?

Que ce soit pour vos lettres de vente, vos publicités, vos communiqués de presse, vos articles, pages web et toutes vos communications écrites et orales, vous devez accrocher et retenir l'attention.

GenAccroches, le logiciel facile et amusant, vous aidera à créer vos accroches, vos titres efficaces et vendeurs.

[Des centaines d'années d'expérience et des milliers d'accroches possibles vous permettront de trouver A COUP SUR l'accroche dont vous avez besoin.](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 37 sur 37

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

Enfin sur le net !



Votre solution de formation au marketing Internet avec le site qui va devenir incontournable pour vous former à l'optimisation de vos affaires en ligne.

Un ebook : 3 cours de formations de marketing en ligne.

Un ebook en constante évolution, avec des mises à jour à vie gratuites écrites par son fondateur.

Plus une affiliation gratuite pour obtenir un vrai soutien d'une personne ressource. Un forum de soutien réservé à ses membres ainsi qu'une formation en ligne par web conférence.

Indispensable pour la maîtrise du marketing en ligne...

Découvrez les Secrets de Mlle H !



Techniques de Référencement Professionnelles.

Une professionnelle vous montre comment vous devez vous y prendre pour récolter des tonnes de trafic ciblé en provenance des moteurs de recherche.

[Comment j'ai obtenu 40,000 visiteurs par mois !](#)

Découvrez la méthode la plus complète qui soit pour générer d'importants revenus publicitaires avec Internet.



1€ = 9€

[Cliquez ici](#)

Les résultats sont époustouflants : en moyenne chaque euro investi en publicité dans Adwords rapporte neuf euros par AdSense.

Obtenez neuf fois votre mise : [ajouter tous les jours et facilement de l'argent sur votre compte en banque ?](#)

Affiliation Club Positif

**Affiliation
Positive**

Pour vous procurer des outils de réussite, des droits de revente et des livres introuvables ailleurs...

Ce programme d'affiliation vous permet de toucher des commissions qui varient de 20% à 60 %, seulement pour faire la promotion des produits du Club.

Des centaines de personnes s'enrichissent sur Internet même sans avoir de site. Alors pourquoi pas vous ? [L'inscription est gratuite, ne passez pas à côté de cette occasion !](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 38 sur 38

PRECAUTIONS & MENTIONS LEGALES

Avis juridique & droit d'auteur

Toutes les pages de cet E-book et tous les renseignements qu'elles contiennent sont la propriété exclusive de son auteur. Merci de respecter ses droits (il est interdit de copier, modifier ou vendre ce rapport [sans son autorisation préalable et écrite](#)).

Politique de confidentialité et de protection de la vie privée

En vous vous inscrivant à la liste de diffusion de l'auteur vous pouvez être sûr que celui ci respecte votre vie privée et la protection de vos données personnelles. C'est pourquoi il s'engage à ne pas divulguer ou vendre à une tierce partie, les renseignements fournis.

De plus, si vous ne désirez plus qu'il vous fournisse des informations essentielles pour votre réussite, vous avez la possibilité de vous désinscrire à tout moment en cliquant sur le lien de désinscription apparaissant au bas de chacun de ses messages.

Renonciation et limitation de responsabilité

Le contenu de Cet E-book a été produit par Laurent Dijoux. Cet auteur n'est aucunement responsable de tous dommages, quels qu'ils soient, y compris des dommages indirects ou spéciaux ou au contenu auquel il réfère et décline spécifiquement la responsabilité de toutes garanties implicites.

Tous les exemples et résultats présentés dans cet e-book sont des exemples de ce qui peut être fait. Cela n'implique pas forcément que vous obtiendrez les mêmes résultats. Ceux-ci varient selon votre produit, votre cible, votre secteur d'activité. Enfin et surtout à votre capacité à « reproduire » les stratégies présentes dans cet e-book.

Liens

Cet E-book comprend des liens vers des sites Web étant hors du contrôle de l'auteur, qui n'assume aucune responsabilité et n'offre aucune garantie relative à leurs contenus.

Marques de commerce

Toutes les marques, services, appellations commerciales ou noms d'entreprises mentionnés dans cet E-book appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 39 sur 39

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

TELECHARGEZ LE RAPPORT COMPLET

Inscrivez-Vous !

En [cliquant ici](#) vous allez arriver sur une section privée de mon site.

Pour pouvoir recevoir l'e-book complet, vous devez au préalable, vous enregistrer.

Vous verrez sur la page une boîte d'abonnement comme sur l'image de droite :

- inscrivez votre prénom
- votre E-mail
- et cliquez sur «Je m'inscris».

Nota: les informations que vous me fournirez ne seront ni communiquées ni revendues à quelques tiers que ce soit. Vos informations sont en sécurité avec moi.

Mini-Cours

Découvrez comment avoir des centaines d'abonnés qui vous rapportent des milliers d'Euros chaque mois [inscrivez-vous maintenant !](#)

Prénom :

Adresse e-mail :

Il n'y a aucun risque pour votre email. Je ne partage vos informations avec personne. Chaque email que vous recevrez contient un lien pour vous désinscrire.

Félicitation

Une fois inscrit, vous serez redirigé vers une page privée de mon site.

Le simple fait d'arriver sur cette page déclenche automatiquement l'envoi d'un premier mail : jetez un coup d'œil à votre boîte aux lettres, un message de « Bienvenue » vous attend.

QUELLE est la suite du programme ?

Vous recevrez ensuite un cours en 7 parties. Ainsi vous verrez par vous-même ce que peut faire un auto répondeur. Une fois que vous aurez pris connaissance de ce cours qui durent un mois, vous recevrez un huitième et dernier mail contenant le précieux sésame :

[La version complète de cet e-book.](#)

Avec encore **plus d'astuces, de ruses** pour profiter pleinement du média le plus puissant qui existe sur Internet.

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 40 sur 40

Les secrets des emails sont enfin dévoilés au grand jour !

En collaboration avec www.hotconference-academy.com : un outil stupéfiant au service de votre succès...

DECouvrez L'OPPORTUNITE DE L'ANNEE !!!

Attention : formateurs, webmasters, conférenciers, dirigeants, indépendants, entrepreneurs particuliers ou encore si vous êtes V.D.I avec une activité en marketing de réseau.

Vous avez besoin de communiquer régulièrement avec votre équipe, vos clients, vos fournisseurs, vos collègues, votre famille, vos amis....

[Communiquez avec nos salles de conférence !](#)

Venez découvrir le logiciel de communication le plus innovateur et le plus fiable disponible sur Internet aujourd'hui.

Employez-le pour augmenter vos affaires et pour améliorer vos résultats tout en réduisant vos frais de déplacements, de réceptions et en éliminant votre facture téléphonique.

On dit qu'**une image vaut mieux que mille mots**, mais **une démonstration est encore plus forte que mille images**.

[Alors, téléchargez le programme d'intervention en salle pour assister à une présentation gratuite !!!](#)

De plus, vous pouvez profiter de notre offre spéciale découverte !

En effet, au lieu de payer le droit d'entrée qui est normalement de 45 Euros ainsi que les frais d'activation du service qui coûtent 15 Euros, [aujourd'hui vous pouvez tester ce logiciel incroyable pendant 1 mois pour moins d'1 Euro !!!](#)

Pour en bénéficier, cliquez simplement sur le lien suivant :

[offre spéciale découverte...](#)

Découvrez l'opportunité de l'année : Rendez-Vous à la page 41 !

Copyright © 2005-2006 Laurent Dijoux - Tous droits réservés - Page 41 sur 41