

Je veux capturer le mail de mes clients pour leur vendre des produits

- Traffic
  - Écrire des articles
  - Publier des vidéos sur YouTube
  - Avoir une page Facebook
  - Faire de la publicité adsense
  - Boostez vos publications YouTube
  - Boostez vos publications Facebook

- Dirigez votre trafic vers une page de capture
  - Ajouter un lien qui pointe vers votre page de capture en bas de tout vos contenus
  - Accompagnez ce lien d'un slogan mettant en avant le résultat que votre page de capture promet

- Créez une page web
  - Prometez un résultat voulu par le prospect
  - Apporter de la valeur à votre prospect (expliquer comment obtenir le résultat voulu, expliquez les solutions qui existent sur le marché pour arriver à ce résultat ...)
  - Faites par la même occasion un argumentaire de vente de vos produits
    - En quoi votre produit peut apporter le résultat promis avec une meilleure efficacité que les autres solutions du marché
    - Quels bénéfices en plus apporte votre produit par rapport à la concurrence
    - Présentez des cas concrets de personnes utilisant votre produit et montrez les résultats qu'ils ont obtenu
    - Faites le détail de votre offre
  - Proposez une documentation gratuite à envoyer sur une adresse email

- Dès l'inscription de votre prospect :
  - Redirigez-le vers une page web où vous vous présentez. Vous y expliquerez en quoi le produit ou le service que vous proposez est en mesure d'apporter le résultat promis
  - Dans le même temps, un premier email est envoyé au prospect. Cet email est décomposé de :
    - Remerciement et brève présentation
    - Description de ce que le prospect va recevoir
    - Explique en quoi le produit ou le service que vous proposez est en mesure d'apporter le résultat promis
    - Détails des défis que relève votre offre et des différents bénéfices qu'elle peut apporter
    - Lien pour télécharger la documentation demandée
    - Annonce qui explique que le prospect va recevoir plusieurs emails dans les jours à venir
    - Option : Lien vers une deuxième documentation susceptible d'intéresser le prospect

- La documentation gratuite
  - À la fin de votre documentation, mettez des liens vers les pages de vente de vos différents produits.
  - Rédigez les ancres de ces liens avec pour objectif de segmentariser votre audience.

- J+1 : Le lendemain, envoyer un autre cadeau surprise par email.
  - Une version gratuite pour essayer un produit
  - Un outil gratuit accompagné de votre catalogue
  - Une vidéo exclusive qui apprend quelque chose d'inédit
  - Dans l'idéal, ce 1er cadeau est censé faire la promotion d'un de vos produit

- J+2 : Envoyez un deuxième cadeau (où cette fois-ci n'apparaît pas de lien vers des offres)
  - Un livre gratuit qui apporte beaucoup de valeur à votre prospect
  - Une invitation à une conférence

- Par la suite, continuez d'envoyer à raison de 2 à 3 fois par semaine de l'information gratuite à votre prospect
  - Certains envois ne donneront que de la valeur
  - D'autres feront la promotion de vos produit
  - A vous de trouver le rapport information/promotion qui fonctionne le plus en fonction de vos prospects