

A computer monitor with a silver base and a black bezel. The screen is black and displays the text 'ACHETEZ' in large, white, bold, sans-serif capital letters. Below it, the word 'MAINTENANT' is written in large, red, bold, sans-serif capital letters. A pixelated white hand cursor with a black outline is positioned at the bottom left of the screen, pointing towards the text.

ACHETEZ
MAINTENANT

**INCITEZ VOS VISITEURS A SORTIR
LEUR CARTE BANCAIRE**

Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage, malgré ceci, il ne peut en aucun cas garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage dû à l'évolution et à la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier les informations contenues dans cet ouvrage, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses pouvant être éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de Conseil, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs propres capacités à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, de comptabilité ou de conseil financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le conseil financier.

Cet ebook est protégé par un copyright, veuillez vous référer à la licence jointe pour connaître vos droits d'utilisation et d'exploitation.

Vous pouvez imprimer cet ebook si cela vous en facilite la lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre environnement.

Sommaire

Introduction.....	4
J'ai une petite histoire à vous raconter.....	5
Cette statistique n'est pas en votre faveur.....	7
PARTIE 1 RASSURER VOS CLIENTS POTENTIELS	10
Les questions que se posent les personnes une fois arrivées sur votre site.....	11
5 techniques pour rassurer vos clients potentiels	20
Une pratique courante – la recherche d'avis d'anciens acheteurs ..	25
PARTIE 2 INCITEZ À L'ACHAT.....	27
Pourquoi la personne doit-elle acheter MAINTENANT ?.....	28
2 techniques pour inciter la personne à acheter maintenant.....	30
Que devez-vous faire après l'achat ?	39
Conclusion	41

Introduction

Certaines questions trouvent difficilement une réponse lorsqu'on démarre son business sur Internet. D'ailleurs, cela peut-être encore le cas après quelques années d'expérience.

L'une de ces questions est :

Comment faire en sorte qu'un visiteur décide d'acheter mon produit MAINTENANT ?

Il faut tourner 7 fois sa langue dans sa bouche avant de parler !

Quel est le lien avec la personne présente sur votre site ? Si j'ai employé cette expression, c'est qu'elle renvoie à notre situation. La personne va longuement réfléchir avant de prendre sa décision qui tient en un seul mot : **ACHETER !**

Plus vous laissez cette personne réfléchir et plus vous augmentez vos chances de louper une occasion de réaliser une vente. Vous devez faire en sorte que ce soit un achat impulsif et non un achat réfléchi.

C'est tout l'objet de ce guide...

Je vais vous donner de nombreux conseils illustrés d'exemples concrets :

- Pour vous faciliter la compréhension.
- Pour que vous puissiez vous en inspirer.

C'est parti !

J'ai une petite histoire à vous raconter

C'est l'histoire d'une personne tout à fait ordinaire. Elle décide un jour de se rendre sur votre site Web.

Est-ce le fruit du hasard ?

Non évidemment, elle recherche un produit lui permettant de résoudre un problème précis et elle a entendu dire que vous pouviez l'aider.

Que ce soit à travers une promotion faite sur un site, un commentaire laissé sur un blog, un message présent sur un forum ou toute autre forme de promotion, cette personne a pris la décision de se rendre sur votre site pour votre plus grand bonheur !

Vous êtes relativement confiant puisque vous avez mis toutes les chances de votre côté :

- Une accroche qui remplit bien son rôle en incitant vos clients potentiels à continuer leur lecture.
- Un design plutôt agréable à regarder afin de faire ressortir votre professionnalisme.
- Vous avez bien mis en évidence les différents avantages de votre produit.
- Vous avez réussi à obtenir plusieurs témoignages de personnes respectées dans votre marché permettant de donner plus d'impact à votre page de vente.
- Vous pensez que votre produit a un bon rapport qualité-prix.
- Il y a une garantie de 30 jours « satisfait ou remboursé ».

Cette personne arrive sur votre site et lit entièrement votre texte. Il commence à faire son effet puisqu'un désir monte en elle : ***elle souhaite acheter votre produit !***

Réussir à donner envie à vos clients potentiels d'acheter votre produit est déjà une bonne chose, mais est-ce suffisant pour conclure la vente ? Malheureusement... NON !

Après quelques secondes de réflexion, elle décide de ne pas cliquer sur le bouton « Acheter Maintenant ». Comme elle a envie de votre produit, elle met votre site dans son marque-page pour y revenir le lendemain.

Les jours passent et toujours aucune nouvelle...

Vous venez de louper une vente et vous savez... cette histoire se répète des dizaines de fois chaque mois.

C'est ici la fin de ce rapport gratuit. Pour découvrir la suite sans plus attendre, je vous invite à cliquer sur ce lien :

<http://www.secrets-marketing-internet.com/achetez-maintenant/>

A tout de suite.

Bien amicalement,



Bernard Lamonnier

Introduction	4
J'ai une petite histoire à vous raconter.....	5
Cette statistique n'est pas en votre faveur.....	7
PARTIE 1 RASSURER VOS CLIENTS POTENTIELS	10
Les questions que se posent les personnes une fois arrivées sur votre site.....	11
5 techniques pour rassurer vos clients potentiels	20
Une pratique courante – la recherche d'avis d'anciens acheteurs .	25
PARTIE 2 INCITEZ À L'ACHAT.....	27
Pourquoi la personne doit-elle acheter MAINTENANT ?.....	28
2 techniques pour inciter la personne à acheter maintenant.....	30
Que devez-vous faire après l'achat ?	39
Conclusion	41

BONUS

Recevez ces 3 Guides Gratuitement :

[Cliquez ICI pour découvrir cette offre fabuleuse,](#)
qui est entièrement gratuite :



[Cliquez sur ce lien](#)