

## Comment utiliser une newsletter comme outil de confiance

La confiance est un acteur très important pour un business en ligne. Sur le web, impossible de voir physiquement à quoi ressemble votre acheteur et c'est la même chose pour lui. Il n'est donc pas possible de vendre avec le feeling. Comment donc installer un climat de confiance avec cette personne ? Il suffit de le faire via une lettre d'information -une newsletter-.

Une newsletter est un très bon moyen d'installer un climat de confiance entre vous et vos abonnés. La relation que vous entretenez avec eux tout au long de vos envois d'emails donnera le ton sur la viabilité de votre business en ligne. Bâtir une relation de confiance, c'est comme assurer une partie de son avenir. Une fois que le client pourra vous faire entièrement confiance -ou presque-, il vous appartiendra de lui vendre vos produits aussi longtemps que votre projet web sera en ligne.

Quoi faire pour installer un climat de confiance ? Tout -ou presque- !

Envoyer du contenu utile et informatif, des rapports gratuits, des cadeaux de bienvenue. De donner la possibilité à vos abonnés de se désinscrire en un seul clic. Ce sont autant d'éléments essentiels pour l'édification d'un bulletin d'information digne de confiance.

Donnez du contenu utile à vos lecteurs. N'envoyez pas d'emails ne servant à rien si ce n'est qu'à donner l'envie à votre lecteur d'envoyer votre email à la poubelle et de se désinscrire tout de suite de votre bulletin d'information -newsletter-.

Ne mentez jamais à vos abonnés par souci de profits à court terme. Ne recommandez pas des produits dont vous ne connaissez même pas l'origine ni même l'utilité de ceux-ci. L'honnêteté est une chose payante dans ce domaine. Ils ne sont pas dupes. Ils se rendront vite compte que de rester abonné à votre newsletter ne servira plus à rien et ils partiront tous sans que vous n'en compreniez le pourquoi...

L'envoi d'email ne doit pas être à jour fixe. Envoyez un email lorsque vous avez quelques chose de croustillant à faire partager avec votre liste. Le client aime recevoir de l'info lorsque celle-ci l'intéresse, peut importe si c'est en plusieurs mails. Tant que vous ne faites pas de spam, tout ira bien...

Renforcer la crédibilité de votre entreprise sur le web et installer un climat de confiance passe tout d'abord par la fluidité de la fonctionnalité d'abonnement ou de désabonnement. Veuillez s'il vous plaît mettre dans chaque email un lien pour que votre abonné puisse se désinscrire s'il le souhaite. C'est devenu une loi mais c'est surtout la confiance que vous lui apporterez qui fera que vous aurez un minimum de désinscription.

Et si vous récompensiez la fidélité de vos abonnés ? Envoyez leur de temps en temps un rapport gratuit au format PDF. Ils seront très content de recevoir en tant qu'abonné privilégié un rapport gratuit qui leur permettront d'avancer dans leur "problème".

Je le répète, la confiance est une chose très importante pour la viabilité de votre entreprise sur le web. N'omettez pas ces quelques points et vous serez très vite récompensé pour vos efforts...

Vous voulez d'autres conseils, d'autres astuces ? Des trucs de pros ? Visitez le site <http://emailmarketing.info-astuce.com>

Bien à vous,

Alexandre Boucher -Futur Infopreneur et webmaster-

## About the Author

Découvrez d'autres trucs sur le site spécialisé dans [le marketing par email](#) par Alexandre Boucher

Source: <http://www.secrets-de-comment.com>