

## Pas Besoin de Dépenser Une Fortune pour Construire Votre Business

Il existe une abondance de programmes et des systèmes disponibles pour vous aider à faire le marketing de votre affaire. Beaucoup d'entre eux sont excellents pour amener du trafic sur votre site web. Le problème pour beaucoup de petits entrepreneurs est cela peut être cher et même vraiment très cher dans certains cas.

Si vous n'avez ni le budget ni l'envie de louer les services de pros ou d'acheter un programme pour pousser les prospects à acheter vos produits ou services, il y a plusieurs choses que vous pouvez faire pour faire de la publicité et promouvoir votre affaire sans que cela ne vous coûte de grosses sommes. En fait, ça peut être gratuit, ou presque.

Un de ces moyens est le marketing par email. Si vous apprenez comment écrire un email efficace, vous pouvez transformer ce talent en un outil de construction de liste et développer vos affaires rapidement et bon marché. La seule dépense impliquée sera pour un service d'autorépondeur (qui peut être trouvé pour environ 20 \$ par mois) et votre temps. Une fois que vous avez acquis la technique, le temps que vous devrez y consacrer sera tout à fait raisonnable.

Voici quelques trucs à garder à l'esprit quand vient le moment de commencer votre campagne de marketing par email.

La première étape de l'écriture d'une campagne par email est d'écrire un titre puissant. Dans un email, le titre est ce que votre lecteur voit dans la ligne de sujet de l'email. Voyez les choses en face, si votre client n'est pas intrigué par votre titre, il n'ouvrira pas votre email. Il cliquera juste sur supprimer et retournera sur sa boîte de réception.

Un bon titre doit capter l'attention de votre lecteur. Vous devez trouver quelque chose d'intrigant, mais essayez d'éviter d'aller trop loin. Une question est souvent une bonne accroche. Vous pouvez aussi essayer une énigme dans l'information à l'intérieur de l'email.

Ce qui marche très bien aussi, c'est de mettre le nom de votre lecteur sur la ligne de sujet de l'email, vous attirerez son attention à coup sûr c'est garanti. La plupart des sites web utilisent un autorépondeur pour capturer les noms et adresse email des prospects. Le formulaire de l'autorépondeur peut d'habitude être personnalisé pour récolter un maximum ou un minimum d'information sur vos lecteurs comme vous le désirez. Vous aurez besoin de leur adresse électronique, bien sûr, mais il est bon d'ajouter une case pour demander le prénom. Vous n'avez probablement pas besoin de beaucoup plus que ces deux informations, mais elles sont très importantes.

Quand vous saisissez les prénoms de vos prospects, vous pouvez alors insérer leur nom dans le titre de votre d'email. Au lieu de: « Hé, je voudrais vous dire quelque chose » vous pouvez dire : « Hé, Joe, je voudrais vous dire quelque chose. » Quel est celui qui sera ouvert par le plus de monde pensez-vous? Oui, vous avez bien deviné: c'est le mail personnalisé avec le nom du lecteur qui aura le plus de succès.

Voici un autre truc pour faire vous même un email efficace pour le marketing de votre business. Faites simple. Tenez-vous à un seul message dans votre email. Si vous avez plusieurs choses à dire votre liste de prospects, faites un message du genre: « Venez sur le site pour un tas de nouvelles infos. »

Si vous voulez mettre en évidence un nouveau produit ou service que votre entreprise fournit, le message devrait être « Hé, regardez ce nouveau produit, voyez comment il va vous faciliter la vie et la rendre meilleure. »

Le truc c'est de ne pas essayer de raconter trop de choses dans un seul email. Ça finit par sonner comme "trop plein d'information" et risque probablement d'amener votre prospect à supprimer votre message sans qu'il ait pris la peine de passer à l'action.

Il existe bien d'autres trucs pour renforcer l'efficacité de vos emails, mais si vous employez déjà systématiquement ces trois-là, vous allez construire votre business rapidement, presque sans efforts et surtout sans dépenser une fortune.

## About the Author

Pour en savoir plus [www.publicite-gratuite.org](http://www.publicite-gratuite.org)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)