

12 mythes du marketing par email

Toute la vérité enfin dévoilée!

Par Stéphanie Hétu
www.BatirSaliste.com

Table des matières

Introduction.....	3
Mythe #1: bâtir une liste est compliqué	4
Mythe #2 : vous devrez écrire énormément de contenu et être un excellent écrivain	5
Mythe #3 : les gens seront fâchés si je leur envoie des courriels.....	6
Mythe #4 : personne ne répond à des offres envoyées par courriel.....	7
Mythe #5 : on m'accusera de spammer.....	8
Mythe #6 : les auto-répondeurs sont très compliqués à utiliser.....	9
Mythe #7 : je ne peux démarrer dans le marketing par courriel car je n'ai pas de liste	10
Mythe #8 : je ne suis pas intéressé à vendre des produits sur comment devenir riche.....	11
Mythe #9 : il faut bâtir une liste énorme pour réussir à générer des revenus sur internet.....	12
Mythe #10 : il est possible de bâtir sa liste avec un service d'auto-réponse gratuit.....	13
Mythe #11 : il y a trop de compétition pour faire du marketing par courriel.....	15
Mythe #12 : l'argent est dans la liste.....	16
Ressources complémentaires.....	18

Introduction

Bâtir une liste est l'une des techniques les plus simples et les plus rapides à mettre en place pour générer des revenus sur Internet.

Malheureusement, bien des gens ont plusieurs idées préconçues à ce sujet, et à cause de cela, s'empêchent d'essayer!

Ce rapport vous présente les principaux mythes reliés à la création d'une liste ainsi que la vérité sur chacun de ces mythes.

Je vous souhaite une bonne lecture, et espère que vous en conclurez que vous aussi pouvez gagner votre vie sur Internet à l'aide d'une liste de qualité!

Mythe #1: bâtir une liste est compliqué

Les gens pensent que de bâtir une liste et de faire du marketing par courriel est compliqué. En fait, ça ne l'est pas.

Quand j'ai commencé, je n'avais aucune idée comment gérer une liste d'envoi.

J'ai appris à le faire, étape par étape, en pratiquant et vous pouvez vous aussi le faire. Si vous savez envoyer un courriel par Outlook, Hotmail, Yahoo ou Gmail, vous savez faire du marketing par courriel! Vous le faites tous les jours avec vos amis, avec vos relations d'affaires, etc...

Il s'agit tout simplement de concentrer vos efforts à un endroit et de suivre les étapes que je vous enseignerai.

Sachez que plusieurs webmarketer qui ont beaucoup de succès génèrent des revenus énormes par le marketing par courriel sans même écrire les courriels qu'ils envoient.

Certaines personnes utilisent uniquement des courriels qui leur sont fournis par les affiliés et insèrent leur propre lien d'affilié et envoient le courriel à leur liste et c'est tout. Parce que le lien d'affiliation fait le tracking, la personne se contente d'attirer du trafic vers son site et de recevoir les chèques de commission à la fin du mois. Cette technique n'est pas la plus performante mais elle peut très bien faire le travail pour démarrer!

Je ne dis pas que vous n'aurez pas à travailler pour bâtir votre liste mais c'est beaucoup moins complexe qu'on le croit. Il suffit d'essayer pour comprendre et accepter ce fait.

Mythe #2 : vous devrez écrire énormément de contenu et être un excellent écrivain pour réussir dans le marketing par courriel

C'est tellement faux ! En fait, le rapport que vous lisez présentement a été enregistré sur audio puis transcrit par quelqu'un d'autre et je l'ai édité à la fin. J'utilise cette façon de faire régulièrement pour certains de mes produits, tout simplement pour économiser du temps. Plutôt que de dactylographier mon contenu, je le dicte et l'envoie à quelqu'un qui fait la transcription sur un document Word. Je n'ai ensuite qu'à créer mon document ou à l'envoyer par courriel à ma liste.

Les gens qui reçoivent vos courriels veulent du contenu de qualité et non de la prose de qualité. Cet élément est très important à comprendre car il y a une grande différence entre les deux. Les gens ne s'attendent pas à lire un roman avec une prose digne d'un prix littéraire quelconque. Ils veulent plutôt obtenir de l'information précise sur un sujet donné et veulent surtout sentir qu'il y a une vraie personne derrière le courriel qu'ils reçoivent. Ainsi, parler et écrire avec un ton plus naturel, moins littéraire, vous permettra en fait de générer plus de revenus que si vous faites l'inverse. Il faut donc cesser de penser que vous avez besoin d'être un écrivain hors pair pour réussir dans le marketing par courriel.

Mythe #3 : les gens seront fâchés si je leur envoie des courriels

Les gens sont souvent très inquiets à propos de ce point. Oui, c'est vrai, certaines personnes seront fâchées de recevoir un courriel de votre part. Certaines personnes vont vous écrire et vous demander de les retirer de votre liste... et certains d'entre eux le feront de façon plutôt méchante! Laissez-les faire, ils partiront de votre liste et c'est tout. Vous devrez apprendre à vivre avec ce fait et à vous en réjouir plutôt que de le prendre comme un élément négatif.

Pourquoi s'en réjouir ? Parce que cela crée un nettoyage tout naturel de votre liste. La raison principale pour laquelle vous créez une liste est de contacter les gens pour les amener éventuellement à devenir des clients qui achèteront des produits (soit les produits que vous vendez ou des produits proposés par le biais de l'affiliation). Vous n'avez donc aucun avantage à avoir des gens sur votre liste qui n'ont pas d'intérêt envers ce que vous avez à leur offrir.

Donc, quand quelqu'un quitte votre liste, vous devriez être heureux et content de cette situation parce que ça fait une personne de moins qui de toutes façons n'aurait pas acheté en bout de ligne.

Mythe #4 : personne ne répond à des offres envoyées par courriel

Je sais que les sites de réseautage comme Facebook, MySpace, etc. prennent de plus en plus d'ampleur sur internet et cela mène les gens à croire, à tort, qu'il n'est plus intéressant de faire du marketing par courriel.

En fait, le marketing par courriel fonctionne encore extrêmement bien et est très performant. On n'a qu'à regarder les coûts publicitaires pour acheter des annonces dans les newsletters, ils sont souvent plus élevés que l'achat de bannière sur des sites internet comme tels, à cause de l'aspect hyper ciblé de la clientèle qui reçoit les courriels. En fait, vous en êtes la preuve vivante. Si vous lisez ce rapport en ce moment c'est fort probablement parce que vous avez reçu un courriel à son sujet et que vous avez cliqué sur le lien pour obtenir plus d'informations. Si le courriel est bien fait, si l'information est intéressante et pertinente et si les gens sont ciblés par rapport à ce que vous avez à leur offrir, alors, ils répondront à vos courriels.

Mythe #5 : on m'accusera de spammer

Plusieurs personnes ont peur d'envoyer des courriels car ils pensent qu'ils seront accusés de spammer et qu'il y aura des conséquences graves.

En fait, il est vrai que si vous envoyez des courriels à des gens qui ne l'ont pas demandé, cela pourrait arriver et pourrait aussi détruire votre réputation. Mais la technique que je vous enseigne pour faire du marketing par courriel élimine ce problème tout simplement parce que vous allez demander la permission aux gens de leur envoyer des courriels.

Ceux qui sont accusés de spam fonctionnent habituellement comme suit : ils visitent des sites internet, trouvent les adresses courriels et se mettent à envoyer des courriels à ces adresses sans avoir demandé la permission au propriétaire du site et ça, c'est du spam.

Vous apprendrez plutôt une technique qui vous permet de présenter votre newsletter à des gens et pour recevoir votre information ils devront non seulement laisser leurs coordonnées mais en plus confirmer leur demande d'être ajouté à votre liste. On appelle cela du *double Opt In*. C'est-à-dire que la personne doit laisser ses coordonnées en premier lieu, puis confirmer qu'elle veut bel et bien être sur votre liste. Vous ne pouvez ainsi pas être accusé de spam car la personne vous a donné la permission de la relancer.

C'est le même processus que vous avez expérimenté pour recevoir ce rapport!

Mythe #6 : les auto-répondeurs sont très compliqués à utiliser

En fait un auto-répondeur peut paraître compliqué au départ mais c'est très simple une fois qu'on a compris le fonctionnement. Il suffit de se donner le temps de l'apprendre! Et vous pourrez le faire très simplement en écoutant les vidéos de formation disponible dans l'espace membre de Bâtir Sa Liste.

Il s'agit seulement d'un outil qui vous permet de gérer vos listes et qui conserve à un même endroit les noms et les adresses courriels des gens qui se retrouvent sur vos listes.

L'auto-répondeur est un outil fantastique pour le webmarketer car il permet d'automatiser son entreprise et d'envoyer des courriels à sa liste même quand on est absent ou parti en vacances.

Si vous aspirez à devenir [librement riche](#) par le web, l'auto-répondeur deviendra votre meilleur ami!

Mythe #7 : je ne peux pas démarrer dans le marketing par courriel parce que je n'ai pas de liste

En fait, aucun webmarketer qui a du succès aujourd'hui n'a commencé au départ avec une liste.

Il faut donc comprendre que tout le monde commence quelque part et que la technique que je vous enseignerai vous apprendra justement à bâtir votre liste petit à petit, à partir de zéro.

Au départ vous n'aurez pas beaucoup d'abonnés mais si vous travaillez de la bonne façon, votre liste croîtra de façon exponentielle et d'ici quelques mois vous aurez assez de gens sur votre liste pour générer d'excellents revenus par le web.

Mythe #8 : je ne suis pas intéressé à vendre des produits ou des services qui enseignent comment devenir riche

Cet élément est très important à comprendre. Il faut savoir qu'environ 98 % des produits qui sont vendus sur internet en ce moment n'ont rien à voir avec le domaine de « devenir riche » ou « comment faire de l'argent sur internet ».

En fait, quand vous démarrez, je vous recommande même de ne pas travailler dans ce domaine car c'est beaucoup plus difficile et les gens sont plus sceptiques. Oui, la thématique de « devenir riche » est très lucrative mais il est aussi plus difficile à percer car les gens veulent s'assurer que vous savez de quoi vous parlez avant d'acheter un produit auprès de vous. Si c'est le sujet qui vous passionne, parfait, vous pourrez y générer d'excellents revenus, mais assurez-vous de pouvoir être crédible.

Il est à mon avis 10 fois plus simple de commencer avec une thématique à l'extérieur de ce sujet et je suis certaine que vous avez des connaissances dans un domaine qui vous permettra de générer des revenus par le marketing par courriel.

Mythe #9 : il faut bâtir une liste énorme pour réussir à générer des revenus sur internet

Il est vrai qu'une liste qui contient plusieurs milliers ou plusieurs centaines de milliers de noms sera un atout marketing important pour votre entreprise web.

Par contre, il faut comprendre que la quantité n'est pas synonyme de plus gros revenus. L'important est plutôt d'avoir des gens sur votre liste qui sont hautement intéressés par ce que vous avez à offrir.

Certains webmarketer font des millions par années avec une liste de moins de 10 000 abonnés. L'important est que les gens qui se retrouvent sur votre liste soient intéressés par le sujet et intéressés à acheter des produits que vous aurez à leur offrir.

Il faut donc s'enlever de la tête qu'il faut absolument bâtir une liste de 100 000 noms avant de pouvoir gagner sa vie sur internet. Personnellement je gagne ma vie sur le web depuis plusieurs années avec quelques milliers d'abonnés seulement. Evidemment ce nombre est en constante croissance car je continue à bâtir ma liste de façon continue chaque jour mais c'est pour vous démontrer qu'il n'est pas nécessaire d'avoir 100 000 abonnés pour gagner sa vie sur le web.

Mythe #10 : il est possible de bâtir sa liste avec un service d'auto-réponse gratuit

Ce point est plus ou moins un mythe mais j'aimerais vous faire partager mon opinion personnelle à ce sujet.

Oui, il existe quelques services d'auto-réponse gratuits sur le web qui peuvent vous permettre de démarrer votre entreprise si vous ne voulez pas investir au départ. Mais ces services d'auto-réponse ont une grande lacune qui est la suivante : la plupart du temps, chaque courriel que vous enverrez contiendra une publicité car c'est de la façon que ces entreprises rentabilisent leurs opérations.

Comme un service d'auto-réponse coûte environ 20 \$ par mois, je crois que c'est un non-sens d'utiliser un service gratuit. Si vous n'avez pas les moyens de dépenser 20 \$ par mois pour gérer votre entreprise, peut-être qu'il faudrait reconsidérer le modèle d'entreprise web que vous souhaitez démarrer.

Pensez-y un instant, si vous vouliez démarrer une entreprise hors ligne, dans une industrie traditionnelle, vous devriez: louer un local, embaucher des gens, acheter de la marchandise, etc. etc. Cela pourrait représenter des dizaines de milliers de dollars d'investissement chaque mois avant même d'avoir générer une seule vente.

Sur internet, pour démarrer avec le modèle que je vous présente aujourd'hui dans le marketing par courriel, tout ce dont vous avez besoin est un compte d'hébergement, un nom de domaine et un service d'auto-réponse. Habituellement vous pourrez vous procurer ces 3 éléments pour quelques centaines de dollars par année seulement. Je crois donc que c'est un non-sens de décider de travailler avec un service gratuit.

Mais si vous êtes extrêmement serré et voulez quand même démarrer et que c'est la seule façon de le faire pour vous, alors n'hésitez pas à le tester tout de même et ensuite à

transférer le plus rapidement possible vers un service payant de plus haute qualité.

Mythe #11 : il y a trop de compétition pour faire du marketing par courriel

Plusieurs personnes paralysent devant le fait qu'il existe des centaines de milliers de sites sur internet en se disant qu'il sera impossible de générer des revenus dans telle ou telle thématique parce qu'il y a déjà trop de gens qui le font déjà.

Ce que vous devez comprendre c'est qu'en français le nombre de sites internet est infiniment petit par rapport à ce qui se fait en anglais et, en anglais, des centaines de milliers de personnes gagnent leur vie sur le web malgré le fait qu'il y ait une énorme compétition dans plusieurs domaines.

Contrairement à ce que vous pourriez croire, en français nous avons plusieurs années de retard et il y a encore très peu de compétition. De plus, la compétition est une bonne chose sur internet parce que chacun de ces compétiteurs qui sont dans la même thématique que vous sont des partenaires potentiels pour vous aider à aller chercher plus rapidement des abonnés à votre liste.

Il faut donc arrêter de se laisser paralyser par la compétition et plutôt le voir comme un bon point qui vous aidera à avancer plus rapidement.

Mythe #12 : l'argent est dans la liste

Ce mythe est mon préféré. Tous les gourous du marketing internet vous diront que l'argent est dans la liste.

Oui, c'est vrai que les revenus sur internet passent presque invariablement par le fait de bâtir une liste d'envoi. Mais en réalité l'argent n'est pas dans la liste mais plutôt dans la relation que vous avez avec cette liste.

Si vous avez une liste de 100 000 abonnés mais que ces gens n'ont aucun intérêt envers vous et que vous n'avez pas créé une relation avec eux, vous ne ferez pas fortune. Vous pouvez avoir une liste de 5 000 abonnés ou même de 500 abonnés et générer plus d'argent à chaque envoi de courriels que quelqu'un qui a une liste de 100 000 abonnés sans relation avec cette liste.

Dans la formation, je vous enseignerai comment justement créer cette relation avec votre liste, par le biais de trucs très simples que vous saurez mettre en application rapidement.

Vous aurez ainsi une liste qui répondra à chacun de vos envois de manière systématique tout simplement parce que vous aurez bâti votre crédibilité et créé une relation sincère et honnête avec les gens qui lisent votre contenu. Comme la plupart des gens ne connaissent pas ce point et que la plupart envoient des courriels ultra ennuyeux à leur liste, vous vous différencierez immédiatement et augmenterez vos revenus de façon très rapide.

**Découvrez les techniques utilisées par les pros
pour bâtir une liste sans cesse grandissante et...
qui rapporte GROS!**



Bâtir sa liste

Ressources complémentaires

Découvrez quelques ressources complémentaires pour vous aider à tirer davantage profit de votre liste d'envoi!

	<p><u>Astuces Web Marketing</u></p> <p>Si vous avez à vous abonner à UNE de mes listes d'envoi, je vous recommande celle-ci, car c'est ma liste principale. C'est à cet endroit que je vous donne des trucs, et que j'annonce mes nouveaux produits. Mes abonnés ont aussi régulièrement droit à des rabais substantiels sur mes produits.</p>
	<p><u>Affiliation Académie</u></p> <p>Découvrez les techniques des SUPER AFFILIÉS et gagnez vous aussi votre vie grâce à l'affiliation. Idéal si vous souhaitez ajouter des revenus par l'affiliation dans vos envois de newsletters!</p>
	<p><u>Librement Riche</u></p> <p>Blogue sans prétention qui propose des techniques pour devenir riche tout en ayant autant de temps libre qu'on le veut!</p>
	<p><u>Droit de revente</u></p> <p>Découvrez les ressources que j'utilise pour trouver des produits de qualité avec droits de revente EN FRANÇAIS.</p>
	<p><u>Club Infopreneur</u></p> <p>Vous avez un projet internet en tête, mais ne savez pas comment le réaliser? Le Club Infopreneur vous enseigne tous les rouages secrets du Web de façon simple, claire et efficace pour vous permettre de sauver du temps et de pouvoir enfin gagner votre vie sur Internet!</p>