

Bizness  Machine

AUGMENTEZ VOS CONVERSIONS



Découvrez
Les Meilleures
TECHNIQUES

*Comment Améliorer Vos Taux
de Conversions Pour ne Plus
Perdre Une Seule Miette de
Votre Trafic ?*

AUGMENTEZ VOS REVENUS

Sommaire

Introduction	3
Partie 1	6
<i>Astuces pour améliorer votre taux de conversion</i>	<i>6</i>
Que dois-je tester ?	7
Apporter une attention toute particulière à votre accroche... 9	
Une simple photo peut donner confiance à vos visiteurs.... 14	
Soyez transparent	18
Ajouter des témoignages	20
Vidéo ou simple texte ?	23
Le choix de la police peut influencer le succès d'un site Web	27
Fidéliser vos clients potentiels	30
Les erreurs à ne pas commettre !	33
Partie 2	38
<i>Passons à la pratique</i>	<i>38</i>
Mettez tout en place	39
Google Optimizer sera votre allié	40
Conclusion.....	42

Introduction

Réussir à mettre en vente un produit en ligne est déjà une étape importante, mais très rapidement, il faut passer au nerf de la guerre : **réussir à attirer des clients potentiels et à leur vendre votre produit ou service !**

La seconde étape consiste à apporter des changements sur votre site pour réaliser plus de ventes SANS être obligé d'attirer toujours plus de visiteurs. La seule manière pour atteindre cet objectif est d'améliorer vos taux de conversion.

J'ai utilisé le pluriel puisque les tests sont nombreux. Vous pouvez tester :

- Tous les éléments présents sur votre site (police, image, accroche, appel à l'action...)
- Vos annonces Google Adwords
- Vos bannières, etc.

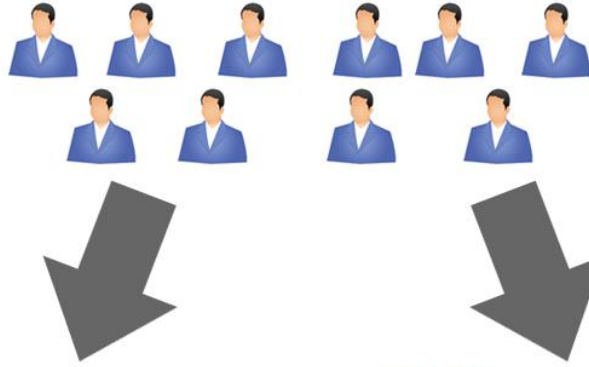
Ce travail vous aidera à augmenter le nombre de ventes et aussi :

- Le nombre d'abonnés à vos listes
- Le taux de clics sur vos outils de promotion (email, bannière, annonce...)

Mais au fait, comment appelle-t-on cette méthode et quel est son fonctionnement ?

Cette méthode se nomme **split test** ou **A/B testing**, pour la version simple ou bien **Multivariate Testing** pour tester plusieurs variables simultanément.

Nous allons surtout nous intéresser au split test et pour mieux comprendre cette notion, voici un exemple :



Souhaitez-Vous **Réellement** Gagner De L'argent Sur Internet ?



- ❓ Est-ce votre faute si vous n'obtenez pas les résultats espérés ?
- ❓ Quelles différences entre une personne vivant de son entreprise et un débutant ?
- ❓ Comment **échouer** avec succès sur Internet ?
- ❓ Découvrez les 4 "clés" qui vous aideront à prendre le meilleur départ.
- ❓ Quel est l'élément le plus important de votre business ?

⇒ Indiquez votre **EMAIL** et cliquez sur le bouton ⇐

VERSION 1
Taux de conversion
40 %

ATTENTION : Lire ces informations pourrait vous aider à lancer efficacement votre business !



- ❓ Est-ce votre faute si vous n'obtenez pas les résultats espérés ?
- ❓ Quelles différences entre une personne vivant de son entreprise et un débutant ?
- ❓ Comment **échouer** avec succès sur Internet ?
- ❓ Découvrez les 4 "clés" qui vous aideront à prendre le meilleur départ.
- ❓ Quel est l'élément le plus important de votre business ?

⇒ Indiquez votre **EMAIL** et cliquez sur le bouton ⇐

VERSION 2
Taux de conversion
65 %

Explication de cet exemple

L'objectif était de tester l'accroche de cette page de capture (le seul élément qui diffère entre les deux versions).

Après quelques semaines, la version 2 remporte la victoire avec un taux de conversion de 65 % contre 40 % pour la première version. Cela signifie que tous les 100 visiteurs, 65 personnes s'abonnent à la liste. Une petite variation peut entraîner facilement une augmentation du chiffre d'affaires.

Bonne nouvelle : la réalisation d'un test est entièrement gratuite si vous utilisez le service présenté à la fin de ce guide (Google Optimizer).

De plus, lorsque vous avez mis en place le test, vous n'avez plus rien à faire. Vous pouvez ainsi augmenter vos taux de conversion sans fournir des efforts supplémentaires. Quelques minutes par semaine sont largement suffisantes.

Si vous deviez obtenir les mêmes résultats, cette fois sans faire des tests, vous seriez obligé de passer des heures derrière votre écran d'ordinateur ou bien dépenser de l'argent pour attirer plus de clients potentiels sur votre site.

La notion de split test est maintenant comprise. On peut s'attarder sur les techniques à mettre en place pour améliorer vos taux de conversion.

PARTIE 1

Astuces pour améliorer votre taux de conversion

Que dois-je tester ?

Pour répondre à cette question, il serait plus rapide de se dire : quels éléments ne doivent pas être testés ?

Effectivement, seule votre imagination peut vous arrêter puisque les possibilités sont immenses. Prenons un exemple pour mieux comprendre. Voici une page de capture :

DÉVELOPPEZ VOTRE BUSINESS
TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR
DONNER DE L'ESSORT À VOTRE ACTIVITÉ EN LIGNE !

Découvrez 10 Techniques Pour Développer Votre Entreprise Et Augmenter Vos Revenus !

Si vous n'appliquez pas ces conseils, votre business stagnera !

Internet ne cesse d'évoluer tout comme les niches qui y sont liées. Le marketing internet en fait partie et si vous n'adaptez pas votre site ni votre stratégie, il sera difficile de faire une place.

La bonne nouvelle est que la plupart de vos concurrents ne connaissent pas les codes que vous êtes sur le point de découvrir !

Découvrez Toutes Les Techniques Pour Développer Votre Business !

Saisissez Votre Nom et Votre Email

Complétez simplement ce formulaire pour recevoir votre Rapport :

Insérez Votre Code Autorepondeur ID

Prénom :

Email :

Accès Immédiat !

Nous respectons votre Vie Privée en nous engageant à ne jamais partager vos informations !

Gratuit

Vous pouvez tester :

1. L'accroche : le texte, la police, la taille de la police, la couleur, souligner certains mots...
2. Le texte : tester différentes phrases.
3. Le formulaire : la couleur du formulaire, l'emplacement de l'image, l'appel à l'action « accès immédiat ! », le texte « gratuit »...

Un autre élément serait le design du site ou du rapport gratuit. Dans ce cas, les solutions sont infinies.

Avoir autant de possibilités peut être un frein pour certaines personnes et certaines se diront : *je vais passer mes journées à tester sans jamais avoir une version finale !*

Effectivement, c'est le risque.

Mais, pour y remédier, je vais vous donner de nombreux conseils accompagnés d'exemples concrets pour vous permettre de gagner du temps.

Autant appliquer les techniques qui ont fait leurs preuves dès le départ.

Apporter une attention toute particulière à votre accroche

L'accroche est le premier élément visible de votre site. Son rôle est primordial puisque vos clients potentiels prendront la décision de continuer leur lecture ou de quitter votre site après l'avoir lu.

Dire que l'accroche de votre site est déterminante dans le succès ou dans l'échec de votre business, n'est pas une parole jetée comme ça dans l'air.

Voici un exemple concret, l'accroche actuelle de la formation « bloguer comme un pro » :



Découvrez la méthode exacte que nous utilisons pour attirer de nouveaux clients, nous faire connaître en tant qu'expert, et booster notre référencement avec nos blogs.

Au total, 4 accroches ont été testées, dont celle ci-dessus.

Découvrez les différences entre les 4 accroches et les autres informations des autres chapitres en vous procurant la version complète de ce guide.