

# SOMMAIRE

## Chapitre 1- Introduction

- Le rôle de la construction de listes dans le marketing internet
- Les listes – le trésor du marketeur en ligne
- Pourquoi chercher développer sa liste ?

## Chapitre 2 - Ce dont vous avez besoin pour construire des listes

- Un site web
- Un répondeur automatique
- Générer du trafic sur votre site web
- Un contenu pertinent

## Chapitre 3 - Les types de listes

- La liste de diffusion
- En quoi une liste de diffusion diffère-t-elle d'un e-zine ?
- La liste de diffusion en double opt-in
- La liste de désinscription

## Chapitre 4 - Comment construire une liste

- Les répondeurs automatiques
- Pourquoi un répondeur automatique est-il si important ?
- Comment cela fonctionne
- Programmez-le et il fera le reste
- Ciblage de votre liste
- Rester en contact
- Facteurs à prendre en compte lorsque vous achetez un répondeur automatique
- Les répondeurs automatiques séquentiels

## Les e-books

- Les différentes manières d'utiliser l'e-book pour construire vos listes

## Les e-zines

- E-zine basé sur un thème
- Echanger des publicités avec d'autres e-zines
- Interagir avec vos prospects à travers votre e-zine

## Les articles

## Les blogs

- Qu'est-ce que sont les blogs ?
- Le contenu de votre blog
- Comment faire savoir à vos contacts que vous avez un nouveau contenu ?

## Les e-cours

- Comment s'organiser
- Lorsque le cours s'achève

## Les squeeze pages

- Ce que les squeeze pages font
- Et si vous n'avez pas de site web ?

## Les rapports gratuits

## Les annonces gratuites classées

- Comment atteindre ces clients potentiels
- A quoi doit ressembler votre annonce classée ?

## Les cadeaux

## Les bons

## Les concours

- Les différents types de concours que vous pouvez lancer
- Qu'en est-il des prix ?

## Les échanges d'annonces commerciales

## Paiement par abonné

- Comment cela fonctionne-t-il ?

## Google AdWords

## La publicité dans les e-zine

- Choisissez votre partenaire
- Assurez un suivi

## Les résultats des moteurs de recherche

## La mutualisation

- Comment fonctionne la mutualisation de listes de contacts
- Quel est le temps nécessaire pour construire une liste de contact mutualisée ?

## Les pop-ups

- Comment ajouter des pop-ups a votre site

## Les échanges de lien

- Comment procéder ?

## Les joint-ventures

- Trouver le bon partenaire
- Types de joint-ventures
- Votre joint venture doit être un arrangement sur le long terme
- Gardez une trace de vos progrès

## Les communiqués de presse

- Quand diffuser un communiqué de presse
- Tirer parti de la liste de quelqu'un d'autre

## Les forums<sup>42</sup>

- Comment parvenir à ce résultat ?
- Participer au forum
- Elaborer une liste sur le forum

## Chapitre 5 - L'art de la messagerie

- Ecrire votre message
- Ecrivez un message personnel
- Format de l'e-zine ou du message
- Présenter le contenu
- Relecture
- Vérifiez que vous ne serez pas considéré comme spam
- Peut-on utiliser le HTML dans les e-mails ?
- Ajoutez une « Citation du jour »
- Un contenu original
- Est-ce que ça marche ?

## Chapitre 6 - Un mot sur le suivi de vos visiteurs

## Chapitre 7-Prenez garde à ce qui suit

## Chapitre 8 - Autres conseils pour bâtir une liste

## Chapitre 9 - L'importance du spam et comment ne pas être un spammeur

- Comment le spam fonctionne
- Combattre le spam

- Ne soyez pas un spammeur
- Comment ne pas spammer votre liste ?
- Evitez les vendeurs de listes
- Donnez un contenu de qualité

#### Chapitre 10 - Gardez une liste propre

- Votre liste est votre bien le plus précieux. Respectez-la
- Coordonnez votre organisation pour garder les listes à jour

#### Chapitre 11 - Conclusion